



# Plan Estratégico El Adoquín del Patio

*Autores: Natalia Hernández & Valerie Mastache*  
*Mentor: Dr. Enrique Muñoz Gil*  
*Departamento: Administración de Empresas*



## Abstracto

Este plan estratégico tiene como objetivo identificar las fortalezas y debilidades de El Adoquín del Patio para establecer estrategias que promuevan una ventaja competitiva sostenible. Se llevó a cabo una investigación que incluyó un análisis FODA (fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas), una visita como “mystery shopper” y una entrevista a la dueña del negocio, con el fin de recopilar información clave. A partir de estos hallazgos, se desarrollaron metas y objetivos estratégicos enfocados en optimizar la operación, fortalecer la propuesta de valor y posicionar al negocio como una opción auténtica, competitiva y resiliente en el contexto turístico del Viejo San Juan.

## Introducción y Tránsito

El Adoquín del Patio colmado cafetín con más de 40 años de historia, ubicado en el corazón del Viejo San Juan. Como negocio familiar, ha sido administrado por varias generaciones, adaptándose a los cambios del entorno sin perder su esencia. Su propuesta combina lo tradicional y lo moderno, ofreciendo comidas listas para llevar y bebidas alcohólicas en un ambiente que rememora el colmado clásico puertorriqueño. Aunque goza de una ubicación privilegiada y cuenta con una clientela turística constante, enfrenta retos como la pérdida de clientela local, poca visibilidad digital y limitaciones en la presentación de su oferta gastronómica. En el pasado, era reconocido por sus populares bailables de bomba y plena, los cuales contribuían a su carácter cultural y comunitario. Sin embargo, estas actividades fueron suspendidas debido a conflictos con algunos residentes del área. Ante estos desafíos, surge la necesidad de un plan estratégico que permita al negocio adaptarse a las nuevas demandas del mercado, diferenciarse a través de una experiencia auténtica y reforzar su sostenibilidad a largo plazo.

## Problema

El Adoquín del Patio enfrenta una situación crítica que amenaza su sostenibilidad a largo plazo. En el año 2024, el negocio registró pérdidas significativas que alcanzaron los \$206,000. Esta reducción en ingresos se ha visto agravada por una baja en la demanda de bebidas alcohólicas, uno de sus principales productos, y la suspensión de sus tradicionales bailables de bomba y plena, lo que ha afectado la fidelidad de su clientela local. Además, la falta de un plan estratégico claro y de una dirección definida en cuanto a su marca ha limitado su capacidad de adaptación y diferenciación en un entorno altamente competitivo como lo es el Viejo San Juan. Ante este panorama, surge la necesidad de desarrollar un plan estratégico que permita identificar oportunidades de mejora, establecer metas claras y crear ventajas competitivas sostenibles que revitalicen el negocio y aseguren su continuidad.



## Metodología

Para desarrollar el análisis estratégico de El Adoquín del Patio, se utilizó la observación directa, entrevistas y revisión documental. Se realizó una visita al negocio como “mystery shopper” para evaluar la experiencia del cliente, así como una entrevista a la propietaria, lo que permitió profundizar en aspectos operacionales, históricos y estratégicos del negocio. Además, se llevó a cabo una revisión de literatura y fuentes secundarias para analizar el entorno externo, las tendencias del mercado, el comportamiento del turismo y la competencia en el Viejo San Juan. También se describió detalladamente el tipo de negocio un colmado cafetín con más de 40 años de trayectoria familiar, lo que facilitó comprender su valor diferencial. Con esta información, se aplicaron tres herramientas de análisis estratégico:

- FODA, para identificar factores internos y externos.
- Cinco Fuerzas de Porter, para evaluar la competitividad del mercado.
- VRIO, para detectar recursos y capacidades inimitables que representen ventajas competitivas sostenibles.

Recurso / Capacidad	V	R	I	O	Resultado Estratégico
Ubicación estratégica en eje turístico clave del Viejo San Juan	✓	✓	✗	✗	Ventaja competitiva temporal
Propiedad del edificio (sin renta fija)	✓	✓	✓	✓	Ventaja competitiva sostenible
Gestión financiera interna con formación contable de la propietaria	✓	✓	✓	✓	Ventaja competitiva sostenible
Modelo de comida típica prehecha con servicio rápido	✓	✗	✗	✓	Ventaja competitiva temporal
Conexiones con artistas locales y negocios vecinos	✓	✗	✗	✗	Igualdad Competitiva
Uso de redes sociales (actualmente subutilizado)	✓	✗	✗	✗	Igualdad Competitiva



## 5 Fuerzas Competitivas de Porter

- Rivalidad entre competidores existentes – Alta**  
 Saturación del mercado con bares atractivos y bien promocionados. El Adoquín aún no ha explotado su diferenciación cultural.
- Amenaza de nuevos entrantes – Media a Alta**  
 Hay riesgo por negocios con más capital, pero El Adoquín tiene ventaja por su local propio y ubicación estratégica.
- Poder de negociación de los clientes – Moderado**  
 Aunque hay muchas opciones, los precios no están directamente influenciados por ellos. La fidelización es clave.
- Poder de negociación de los proveedores – Moderado a Alto**  
 Bajo volumen de compras. Es importante diversificar para reducir dependencia.
- Amenaza de productos sustitutos – Media**  
 Hay muchas alternativas de ocio, pero una propuesta cultural sólida y una oferta diversa pueden reducir el riesgo.

## Estrategias

### Metas estratégicas 2025-2030

- 1** Desarrollar una Experiencia Gastronómica Auténtica  
 Desarrollar un menú flexible basado en la cocina puertorriqueña, integrar cócteles modernos y “frozen”, mejorar en presentación de alimentos, estandarizar el servicio y técnicas de venta para elevar el consumo promedio.
- 2** Mejorar el Entorno Físico y Visual  
 Renovar la fachada y decoración, reforzando la identidad local. Optimizar la limpieza, rotulación funcional, espacios fotogénicos para turistas y visibilidad exterior con menús atractivos.
- 3** Reconectar con la Comunidad Local  
 Organizar eventos culturales mensuales, promociones especiales para residentes, alianzas con negocios del área y ajuste de horarios según patrones locales.
- 4** Fortalecer la Presencia Digital  
 Rediseñar la identidad visual, optimización de plataformas en línea, estrategias en redes sociales, campañas publicitarias, colaboraciones con creadores de contenido y difusión de la historia del negocio.
- 5** Gestionar con enfoque en la eficiencia y sostenibilidad financiera  
 Implementar sistema POS, control de inventario, revisión de contratos, turnos optimizados, crear fondo de emergencia y análisis financiero trimestral para decisiones informadas.

## Conclusiones

La implementación de este plan estratégico permitirá a El Adoquín del Patio fortalecer su identidad local, modernizar su oferta gastronómica y mejorar significativamente la experiencia del cliente. A través de acciones integradas que abarcan desde el entorno físico hasta la presencia digital, el negocio se posiciona para atraer tanto a turistas como a la clientela local. Este enfoque no solo promueve la sostenibilidad financiera, sino que también impulsa el valor cultural y social del establecimiento. A largo plazo, se visualiza un Adoquín renovado, auténtico y competitivo, con una proyección sólida hacia el 2030.

## Trabajo Futuro

En los próximos años, El Adoquín del Patio buscará aumentar la consistencia y presencia en redes sociales como Instagram, Facebook y TikTok, con contenido atractivo que destaque la cultura puertorriqueña y la experiencia gastronómica única del negocio. Además, se implementarán programas de formación continua para empleados, enfocados en servicio al cliente, eficiencia operativa y promoción cultural. Estas acciones apoyarán un crecimiento sostenible y una conexión más fuerte con clientes locales y turistas.

## Reconocimientos

Agradecemos a CODEVISA por ser el enlace entre nuestra clase y los comerciantes de la isleta, promoviendo la colaboración académica con impacto real en el desarrollo local. Extendemos también nuestro agradecimiento al Dr. Enrique Muñoz Gil, quien, con su orientación, experiencia y herramientas, nos guió en cada etapa del proceso. Finalmente, reconocemos a Isamar Rosado, Vice-presidente de El Adoquín del Patio, por su apertura, disposición y valiosa colaboración al compartir información clave sobre su negocio, lo cual fue esencial para la elaboración de este plan estratégico.

## Referencias

Municipio de San Juan. (2023). *Código de Urbanismo del Municipio de San Juan*. <https://legislaturasanjuan.pr/biblioteca/codigos-y-reglamentos/9712-codigo-de-urbanismo/file>

Notiséis. (2024, 26 octubre). *Municipio de San Juan inaugurará la ruta gastronómica* - WIPR. <https://wipr.pr/municipio-de-san-juan-inaugurara-la-ruta-gastronomica/>

San Juan, Ciudad Capital. *Código de orden público*. <https://sanjuan.pr/codigo-de-orden-publico/>

Tripadvisor. (s. f.). *EL ADOQUIN DEL PATIO, San Juan - Fotos, número de teléfono y restaurante Opiniones* - Tripadvisor. [https://www.tripadvisor.es/Restaurant\\_Review-g147320-d7686404-Reviews-El\\_Adoquin\\_Del\\_Patio-San\\_Juan\\_Puerto\\_Rico.html](https://www.tripadvisor.es/Restaurant_Review-g147320-d7686404-Reviews-El_Adoquin_Del_Patio-San_Juan_Puerto_Rico.html)

Voy Turisteando. (2024). *Plataforma de experiencias turísticas*. <https://app.voyturisteando.com/>

