PLAN ESTRATÉGICO FUMIGACIÓN Z&D EN FUNDACIÓN MAGDALENA

Z&D FUMIGATION STRATEGIC PLAN AT FUNDACIÓN MAGDALENA

SOFIA ALEJANDRA TOVAR, ZENITH DE LA CRUZ MORENO, KEYLA CACERES ACOSTA, JOSE ARMANDO GUZMAN.

En el vertiginoso y cambiante escenario empresarial actual, donde la planificación estratégica y la adaptación ágil son imperativas, la empresa se enfrenta al desafío de planificar a largo plazo mientras se adapta a entornos empresariales complejos e inestables. Para abordar este dilema, se llevó a cabo un estudio con el objetivo de analizar su dirección estratégica. Utilizando un enfoque metodológico positivista y cuantitativo, haciendo uso de una encuesta tipo Likert dirigida a 10 miembros claves de la organización. El objetivo es descubrir no solo estrategias prácticas, sino también insights valiosos y perspectivas innovadoras que no solo fortalezcan la posición de la organización, sino que también sirvan como referencia para empresas similares, impactando positivamente en su crecimiento y competitividad en el mercado global.

In the fast-paced and ever-changing current business scenario, where strategic planning and agile adaptation are imperative, the company faces the challenge of long-term planning while adapting to complex and unstable business environments. To address this dilemma, a study was conducted with the aim of analyzing its strategic direction. Using a positivist and quantitative methodological approach, a Likert-type survey was administered to 10 key members of the organization. The objective is to discover not only practical strategies but also valuable insights and innovative perspectives that not only strengthen the organization's position but also serve as a reference for similar companies, positively impacting their growth and competitiveness in the global market.

De acuerdo a el análisis y desarrollo de este estudio se encontraron las siguientes palabras que son de vital importancia porque son el pilar fundamental de esta monografía.

Adaptación ágil - Competitividad - Crecimiento empresarial - Dirección estratégica - Estrategias prácticas, Insights valiosos, Planificación estratégica.

According to the analysis and development of this study, the following words were found that are of vital importance because they are the fundamental pillar of this monograph.

Agile Adaptation - Competitiveness - Business Growth - Strategic Direction - Practical Strategies, Valuable Insights, Strategic Planning.

En el contexto de la fumigación en Colombia, el departamento del Magdalena específicamente el municipio de Fundación, enfrentan una situación crítica en cuanto al control de plagas y enfermedades transmitidas por vectores. Según datos recopilados por la Agencia Nacional de Salud Pública en el año 2023, se estima que alrededor del 70% de los hogares en Fundación reportan la presencia de insectos vectores de enfermedades como el dengue ya que es el común denominador de este tipo de afecciones, Este porcentaje alarmante representa un aumento significativo del 25% en comparación con el año anterior. Para profundizar en la magnitud del problema, según estadísticas de la misma agencia, se revela que solo el 35% de los hogares tienen acceso regular a servicios de fumigación y control de plagas en el año 2023. Además, se observa que aproximadamente el 60% de las empresas locales no aplican prácticas adecuadas de fumigación y solo el 15% de ellas cuentan con personal capacitado y certificado en el manejo de productos químicos para el mismo año.

La empresa se enfrenta a problemas como la escasez de mano de obra especializada y la persistencia de métodos tradicionales de fumigación, que actúan como barreras significativas para su progreso. Por tanto, el estudio se propone analizar en profundidad las necesidades específicas de Fumigación Z&D SAS y del mercado en el que opera. El objetivo es identificar estrategias de consultoría efectivas que no solo impulsen su crecimiento, sino que también mejoren su posición en el mercado.

El planteamiento del problema de Fumigación Z&D SAS se centra en diversas deficiencias internas que impactan negativamente su eficiencia operativa y competitividad. Las ineficiencias en los procesos internos, una estructura organizativa que no maximiza el rendimiento del personal y la falta de adopción de tecnologías emergentes han llevado a una reducción en la satisfacción del cliente y una disminución de la rentabilidad.

Las causas de estos problemas pueden incluir la resistencia al cambio dentro de la organización, la falta de inversión en capacitación y desarrollo del personal, así como una cultura organizacional que no fomenta la innovación.

Los efectos de estas deficiencias se reflejan en una pérdida de clientes, una disminución en los ingresos y una reputación negativa en el mercado, lo que pone en riesgo la viabilidad a largo plazo de la empresa.

La justificación de este estudio radica en la necesidad estratégica de mejorar la capacidad competitiva y la eficiencia operativa en la organización. En un entorno empresarial cada vez más dinámico, es esencial que las empresas busquen continuamente formas de optimizar sus procesos y fortalecer su posición en el mercado. Mediante la implementación de estrategias de consultoría específicas, este estudio pretende dotar a Fumigación Z&D SAS de las herramientas necesarias para identificar y abordar áreas de mejora en su estructura organizativa, procesos operativos y competencias del personal. La finalidad es no solo mejorar la eficiencia operativa, sino también adaptarse mejor a las demandas del mercado y satisfacer las necesidades de los clientes de manera más efectiva, asegurando así un crecimiento sostenible y la viabilidad a largo plazo.

El objetivo de este estudio monográfico es, analizar el plan estratégico de Fumigación Z&D SAS en Fundación Magdalena.

Los autores abordan la importancia del plan estratégico en la dirección de una organización. Estrada (2017) señala que el direccionamiento estratégico requiere la ejecución de un plan estratégico a todos los niveles, lo que implica una gestión global y eficaz de recursos. Por otro lado, García (2017) enfatiza que la planificación estratégica evalúa la situación actual de la organización y establece objetivos futuros. Además, Izquierdo (2020) destaca el uso del plan estratégico para posicionar nuevas empresas en el mercado y diferenciarse de la competencia. Soto (2017) sostiene que la dirección estratégica implica la ejecución de un plan estratégico comprometido con el personal. Finalmente, Chávez Hernández (2018) subraya que una correcta gestión de la planificación estratégica conduce a la diferenciación y el desarrollo esperado a largo plazo, convirtiéndose en un aspecto crucial para la competitividad organizacional.

Análisis interno

Michael E. Porter (1985): enfatiza la importancia del análisis interno en la identificación de las fortalezas y debilidades de una empresa, centrándose en sus recursos, capacidades y competencias distintivas.

Jay B. Barney (1991): propone que el análisis interno se centra en identificar los recursos y capacidades únicos de una empresa que pueden conducir a una ventaja competitiva sostenible, lo que él denomina como "recursos valiosos, raros, difíciles de imitar y que no tienen sustitutos".

Robert M. Grant (2002): aborda el análisis interno como una evaluación detallada de los recursos tangibles e intangibles de una empresa, así como de sus capacidades y competencias distintivas, con el fin de identificar oportunidades de mejora y ventajas competitivas.

Análisis externos.

Philip Kotler (1974): Destaca la importancia del análisis externo para entender el entorno en el que opera una empresa, incluyendo factores como la competencia, los clientes, los proveedores, las tendencias del mercado y los cambios legislativos.

Michael A. Hitt, R. Duane Ireland, y Robert E. Hoskisson: (2009): Estos autores describen el análisis externo como la evaluación sistemática de los factores externos que pueden afectar a una empresa, como el entorno económico, político, social, tecnológico y legal.

Igor Ansoff (1965): Propone que el análisis externo implica examinar las oportunidades y amenazas que enfrenta una empresa en su entorno competitivo, lo que le permite identificar posibles estrategias para aprovechar las oportunidades y mitigar las amenazas.

lbert S. Humphrey: Aunque no publicó formalmente sobre el tema, Humphrey es reconocido como uno de los pioneros en el desarrollo del análisis FODA durante su tiempo en el Stanford Research Institute en la década de 1960 y 1970.

Philip Kotler: En su libro "Dirección de Marketing", Kotler discute el análisis FODA como una herramienta clave para la planificación estratégica de marketing

Henry Mintzberg: En su libro "The Rise and Fall of Strategic Planning" y otros trabajos, Mintzberg aborda el análisis FODA en el contexto de la planificación estratégica.

Michael Porter: Aunque Porter es más conocido por sus teorías sobre las fuerzas competitivas y la ventaja competitiva, también ha discutido el uso del análisis FODA en su obra "Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors".

El alcance para la organización incluye la mejora de la presencia online, la capacitación continua del personal, la diversificación y expansión de servicios, la exploración de nuevos mercados, la adopción de nuevas tecnologías y la mejora de la relación con los clientes. Estos esfuerzos conjuntos no solo fortalecerán la posición de la empresa en el mercado actual, sino que también la prepararán para un crecimiento sostenible y competitivo a largo plazo.

Las limitaciones que pueden obstaculizar el crecimiento y competitividad en el mercado son: La falta de recursos financieros y la dependencia del mercado local.

La pregunta principal del problema que este estudio busca responder es:

¿Cómo pueden las estrategias de consultoría específicas fortalecer la posición competitiva y mejorar la eficiencia operativa de Fumigación Z&D SAS en el mercado de servicios de fumigación? Al aborda**r este** estudio **se** espera proporcionar recomendaciones prácticas y orientadas al éxito que permitan a Fumigación Z&D SAS alcanzar sus metas y asegurar su éxito futuro en un mercado en constante evolución.

De acuerdo a los métodos y materiales esta monografía utiliza un paradigma positivista y un enfoque cuantitativo, tomando la encuesta como instrumento de análisis, dicha encuesta revela varias deficiencias críticas en la organización. Falta de capacitación, la formación técnica en habilidades blandas es insuficiente, afectando la calidad del servicio. Limitación online, la presencia y estrategias de marketing digital de la empresa son inadecuadas. Dependencia del mercado local, la empresa no ha diversificado su base de clientes ni ha explorado nuevas regiones de manera efectiva.

El análisis del entorno económico nacional e internacional es un componente crucial para comprender el contexto en el que opera Fumigación Z&D SAS. Este análisis permite identificar las oportunidades y amenazas que surgen de factores económicos, políticos,

sociales, tecnológicos, ecológicos y legales a nivel regional, nacional e internacional. Al evaluar estos elementos, se puede desarrollar una visión integral de cómo las tendencias macroeconómicas y los cambios en el entorno global impactan en la empresa, permitiendo diseñar estrategias más efectivas para fortalecer su competitividad y eficiencia operativa. El sector de control de plagas es esencial para mantener la salud pública, la seguridad alimentaria y la calidad de vida en general. Este sector juega un papel crucial en la prevención y eliminación de plagas que pueden causar enfermedades, daños materiales y pérdidas económicas significativas. A nivel global, la industria de control de plagas ha experimentado un crecimiento constante, impulsado por factores como el aumento de la urbanización, la globalización y las crecientes preocupaciones sobre la salud pública y la seguridad alimentaria (Smith, 2022, p. 45).

El sector empresarial de control de plagas contribuye directamente a varios Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS). Por ejemplo, el ODS 3, que se centra en la salud y el bienestar, se ve favorecido por la reducción de enfermedades transmitidas por vectores. Además, el ODS 12, relacionado con la producción y el consumo responsables, se beneficia de prácticas de control de plagas que aseguran la calidad y seguridad de los alimentos. El ODS 11, que promueve ciudades y comunidades sostenibles, también se ve impactado positivamente mediante la gestión efectiva de plagas urbanas (UNDP, 2021, p. 33). El entorno político puede influir significativamente en el sector de control de plagas a través de regulaciones y políticas de salud pública. En Colombia, las políticas gubernamentales han promovido la regulación estricta de los productos y servicios de control de plagas para proteger la salud pública y el medio ambiente (Ministerio de Salud, 2023, p. 18). A nivel internacional, las políticas de comercio y las regulaciones de importación/exportación también afectan a las empresas del sector, determinando los productos permitidos y los estándares de seguridad que deben cumplir. La economía global impacta el sector de control de plagas en términos de demanda y capacidad de gasto. Factores económicos como el PIB, la inflación y la demanda interna son cruciales. En Colombia, el PIB ha mostrado un crecimiento moderado con una tasa de crecimiento del 3.5% en 2022, lo que ha influido en el aumento de la demanda de servicios de control

de plagas debido al crecimiento urbano y comercial (Banco de la República, 2023, p. 29). La inflación, que ha sido relativamente alta en los últimos años, afecta los costos operativos y los precios de los servicios. El entorno social influye en las prácticas y percepciones del control de plagas.

El crecimiento de la población urbana en Colombia, con más del 77% de la población viviendo en áreas urbanas, ha aumentado la demanda de servicios de control de plagas (DANE, 2023, p. 22). Además, la mayor conciencia sobre la salud pública y la seguridad alimentaria ha llevado a una mayor aceptación y demanda de estos servicios. La tecnología juega un papel vital en el desarrollo de métodos más efectivos y seguros para el control de plagas. La adopción de tecnologías emergentes como el uso de drones para la aplicación de productos, y el desarrollo de bioplaguicidas más ecológicos, han mejorado la eficacia y reducido el impacto ambiental de estos servicios (García et al., 2022, p. 56).

El entorno ecológico afecta las operaciones y regulaciones del sector. Las preocupaciones ambientales han llevado a la adopción de prácticas más sostenibles y al desarrollo de productos menos dañinos para el medio ambiente. En Colombia, las políticas ambientales promueven el uso de métodos de control de plagas que minimicen el impacto ecológico, contribuyendo así a la conservación de la biodiversidad (Ministerio de Ambiente, 2023, p. 47). El marco legal regula estrictamente el sector de control de plagas, con normativas que abarcan desde la seguridad de los productos hasta las prácticas operativas. En Colombia, las leyes de salud pública y regulaciones ambientales son esenciales para asegurar que las empresas del sector operen dentro de los estándares establecidos (Congreso de Colombia, 2023, p. 12). A nivel internacional, los acuerdos y estándares globales también influyen en las prácticas de las empresas de control de plagas, obligándolas a cumplir con normativas más estrictas y a adoptar mejores prácticas.

A nivel regional, en Colombia, la empresa Fumigación Z&D SAS opera principalmente en áreas urbanas donde la demanda de servicios de control de plagas es alta debido a la densidad poblacional y la necesidad de mantener la salud pública. Las regulaciones

locales y el apoyo gubernamental en áreas urbanas también facilitan las operaciones de la empresa (DANE, 2023, p. 22). A nivel nacional, el mercado colombiano de control de plagas está en crecimiento debido a la expansión urbana y el aumento de la conciencia sobre la salud pública. El PIB del país, que creció un 3.5% en 2022, refleja un entorno económico favorable para la expansión de estos servicios (Banco de la República, 2023, p. 29). La inflación y otros indicadores económicos, como la demanda interna y el empleo generado, son factores cruciales que afectan la rentabilidad y sostenibilidad del sector. La demanda interna, impulsada por la urbanización y la conciencia sobre la salud pública, sigue siendo fuerte. El sector genera empleo directo para técnicos y profesionales en control de plagas, y contribuye al empleo indirecto en sectores relacionados como la fabricación de productos y equipos de control (DANE, 2023, p. 22)

. El análisis situacional del sector revela que la economía global afecta la demanda y los costos operativos de la empresa. La inflación y las tasas de cambio pueden influir en los costos de los insumos y servicios. A nivel nacional, la estabilidad económica del país influye en la capacidad de los clientes para pagar por servicios de fumigación, y las políticas gubernamentales pueden afectar los impuestos y regulaciones. Un mercado competitivo puede reducir los márgenes de ganancia y obligar a la empresa a diferenciarse a través de la calidad y el servicio al cliente

El modelo de las 5 fuerzas de Porter permite analizar la competitividad del sector de fumigación, comprendiendo mejor las dinámicas del mercado, las amenazas y oportunidades presentes. Este análisis facilita el diseño de estrategias que mejoren la posición competitiva de la empresa y aseguren su sostenibilidad a largo plazo.

El análisis interno de Fumigación Z&D S.A.S. destaca sus fortalezas, como su amplia experiencia y conocimiento técnico en control de plagas, una reputación sólida por su confiabilidad, un equipamiento moderno y una diversidad de servicios. Sin embargo, enfrenta debilidades como la necesidad de invertir más en la capacitación continua de su personal, una presencia online limitada, una dependencia excesiva del mercado local y recursos financieros limitados. En cuanto al análisis externo, se identifican oportunidades como la creciente conciencia sobre la salud pública y la posibilidad de establecer alianzas

estratégicas. En este contexto, se sugiere a la empresa desarrollar una estrategia formal para las alianzas estratégicas, identificar socios potenciales que compartan sus valores, desarrollar relaciones, negociar acuerdos beneficiosos y gestionar estas alianzas eficazmente.

Estas estrategias pueden permitir a Fumigación Z&D S.A.S. capitalizar sus fortalezas, superar sus debilidades y aprovechar las oportunidades externas, fortaleciendo así su posición competitiva en el mercado.

En Fumigación Z&D SAS, el área de talento humano presenta diversas fortalezas y desafíos identificados mediante un diagnóstico exhaustivo. Este análisis abarcó varios componentes clave. En cuanto al plan de capacitación, actualmente la organización cuenta con un plan básico que incluye formación inicial en técnicas de fumigación y seguridad laboral. Sin embargo, carece de un programa continuo de desarrollo profesional que permita a los empleados actualizar y expandir sus competencias.

Respecto al programa y protocolo de inducción, existe un programa para nuevos empleados, pero es general y no profundiza en las especificidades del rol ni en la cultura corporativa de la empresa. La falta de un protocolo detallado puede afectar la integración y adaptación de los nuevos colaboradores Los procesos de incorporación a la empresa son manuales y carecen de un sistema estructurado que facilite la selección y seguimiento de candidatos, lo que puede llevar a decisiones subóptimas de contratación. Aunque la empresa tiene iniciativas esporádicas de reconocimiento, no cuenta con un programa formal y regular que motive y recompense a los empleados por su desempeño y contribuciones. La retención de empleados es un desafío, con una tasa de rotación más alta de lo deseable, lo cual puede deberse a la falta de oportunidades de desarrollo y a programas de reconocimiento insuficientes. El clima organizacional es aceptable, pero existen áreas de mejora relacionadas con la motivación y el compromiso de los empleados. La falta de un manual de funciones bien definido ha llevado a roles y responsabilidades ambiguas en Fumigación Z&D SAS. Se propone desarrollar un manual de funciones detallado que incluya descripciones claras de cada puesto, responsabilidades específicas, competencias requeridas y expectativas de desempeño. Este manual servirá

como una herramienta esencial para la evaluación del desempeño y la planificación de carrera.

Entre las propuestas de mejoramiento se incluye la creación de una plataforma de e-learning que permita el acceso a cursos actualizados y relevantes, la implementación de un programa de mentoría para nuevos empleados que facilite su adaptación y crecimiento profesional, y el establecimiento de un sistema de feedback regular y constructivo para todos los niveles de la organización. Se sugiere conformar un comité para la actualización del manual de funciones que incluya la participación de representantes de cada departamento y realizar encuestas periódicas sobre el clima organizacional para establecer comités de bienestar laboral que aborden los problemas identificados. En el ámbito de mercadeo, la organización utiliza el marketing mix para evaluar y planificar sus estrategias en torno a producto, precio, comercialización y promoción. Este análisis detallado ayuda a identificar fortalezas y áreas de mejora, optimizando la oferta de servicios para satisfacer mejor las necesidades del cliente y mejorar su posición competitiva en el mercado.

En el ámbito de producción y servicios, la administración de relaciones con los clientes (CRM) y la gestión de tiempos y colas son esenciales para mejorar la eficiencia y la satisfacción del cliente. Implementar un sistema CRM ayuda a gestionar las interacciones con los clientes, mientras que el análisis de tiempos y colas optimiza el flujo de trabajo y reduce el tiempo de espera, mejorando la experiencia del cliente.

El análisis de la materia prima, mano de obra y la administración de la cadena de suministro es crucial para garantizar la calidad y eficiencia en los servicios de fumigación. Evaluar estos componentes permite optimizar costos, mejorar la calidad del servicio y asegurar un suministro constante de materiales necesarios.

Evaluar las operaciones productivas y de servicios permite identificar áreas de mejora y optimizar los procesos para aumentar la eficiencia y la calidad. Este análisis es fundamental para mantener la competitividad y satisfacer las expectativas de los clientes.

La inversión en tecnología y la promoción de la investigación y desarrollo (I+D) son esenciales para la innovación y mejora continua. Evaluar estas áreas permite a la empresa mantenerse a la vanguardia y mejorar la eficiencia operativa y la calidad del servicio. Implementar un sistema de gestión de la calidad (SGC) asegura que los servicios cumplan con los estándares requeridos, mejorando así la satisfacción del cliente y la eficiencia operativa. Este sistema incluye procedimientos y controles para garantizar la consistencia y calidad de los servicios ofrecidos.

La estrategia de productividad se centra en maximizar la eficiencia de los recursos disponibles. Implementar estrategias como la mejora continua, la optimización de procesos y el uso eficiente de la tecnología ayuda a incrementar la productividad y reducir los costos operativos.

Análisis por rubro:

Nota No. 1: “Disponible”

Descripción

La partida "Disponible" en el balance general de Fumigaciones Z&D incluye los activos más líquidos de la empresa, aquellos que pueden ser convertidos rápidamente en efectivo sin pérdida significativa de valor.

Comparación y Análisis

- Disponible 2022: $2.500.000,00
- Disponible 2023: $1.860.000,00

Nota No. 2: Cuentas por Cobrar

Descripción

Las "Cuentas por Cobrar" representan el dinero que los clientes deben a Fumigaciones Z&D por los servicios de fumigación realizados a crédito

Comparación y Análisis

Cuentas por Cobrar 2022: $15.000.000,00

Cuentas por Cobrar 2023: $17.000.000,00

Nota No. 3: Inventarios

Descripción: Los "Inventarios" representan los bienes almacenados por Fumigaciones Z&D, incluyendo productos químicos, equipos de fumigación, y otros materiales necesarios para llevar a cabo sus servicios de fumigación.

Comparación y Análisis:

Inventarios 2022: $8.000.000,00

Inventarios 2023: $5.300.000,00

Nota No. 4: Maquinaria y Equipo

Descripción: La partida "Maquinaria y Equipo" representa los activos fijos de Fumigaciones Z&D, que incluyen maquinaria, equipos de fumigación, vehículos, y otros activos utilizados en sus operaciones comerciales.

Comparación y Análisis:

Maquinaria y Equipo 2022: $104.000.000,00

Maquinaria y Equipo 2023: $110.000.000,00

Nota No. 5: Proveedores Nacionales

Descripción: Los "Proveedores Nacionales" representan las obligaciones pendientes de pago que tiene Fumigaciones Z&D con proveedores ubicados en el país donde opera la empresa.

Comparación y Análisis:

Proveedores Nacionales 2022: $5.600.000,00

Proveedores Nacionales 2023: $4.200.000,00

La matriz BCG clasifica los servicios de la empresa en estrellas, vacas lecheras, incógnitas y perros, basándose en la participación en el mercado y la tasa de crecimiento. Esta clasificación permite tomar decisiones informadas sobre dónde invertir, desarrollar, mantener o desinvertir en sus servicios. Implementar la matriz BCG ayuda a optimizar la asignación de recursos y a mejorar la eficiencia operativa.

El análisis MEFE revela que Fumigación Z&D S.A.S. enfrenta oportunidades prometedoras, como la creciente conciencia sobre la salud pública, alianzas estratégicas potenciales, expansión a nuevos mercados y la posibilidad de innovación. Sin embargo, debe hacer frente a amenazas como la competencia intensa, cambios en regulaciones, percepción negativa de productos químicos y condiciones climáticas extremas.

El análisis MEFI (Matriz de Evaluación de Factores Internos) destaca las fortalezas y debilidades internas de Fumigación Z&D S.A.S., así como las oportunidades y amenazas externas que enfrenta la empresa. Entre las fortalezas, se destacan la experiencia y conocimiento técnico del equipo, la sólida reputación y confiabilidad en el mercado, el equipamiento moderno y la diversidad de servicios ofrecidos. Sin embargo, las debilidades incluyen la necesidad de mejorar la capacitación continua del personal, la limitada presencia online, la dependencia del mercado local y los recursos financieros limitados. En cuanto a las oportunidades externas, se identifica el crecimiento en la conciencia sobre la salud pública y el potencial de alianzas estratégicas para acceder a nuevos mercados y recursos.

El análisis FODA de Fumigación Z&D S.A.S. revela una serie de factores internos y externos que impactan en su desempeño y posición en el mercado. Entre sus fortalezas se encuentran la experiencia y conocimiento técnico, la sólida reputación y confiabilidad, el equipamiento moderno y la diversidad de servicios ofrecidos. No obstante, enfrenta debilidades como la necesidad de mejorar la capacitación del personal, la limitada presencia online, la dependencia del mercado local y recursos financieros limitados. En términos de oportunidades, destaca la creciente conciencia sobre la salud pública, la posibilidad de establecer alianzas estratégicas, la expansión a nuevos mercados y la innovación. Por otro lado, las amenazas incluyen la competencia intensa, los cambios en regulaciones, la percepción negativa de productos químicos y condiciones climáticas extremas. Las estrategias FO se centran en capitalizar las fortalezas para aprovechar las oportunidades, mientras que las estrategias DO buscan superar las debilidades para aprovechar las oportunidades. Las estrategias FA buscan utilizar las fortalezas para

mitigar las amenazas, mientras que las estrategias DA se enfocan en superar las debilidades para mitigar las amenazas.

La matriz PEYEA para Fumigación Z&D S.A.S. revela que la empresa se encuentra en el Cuadrante II, lo que indica una estrategia conservadora. Con una posición financiera moderada y una ventaja competitiva también moderada, la recomendación para la empresa es mantener su posición actual en el mercado, invertir en investigación y desarrollo, y fortalecer su marca. Dado que la industria de control de plagas es atractiva y relativamente estable, Fumigación Z&D S.A.S. tiene la oportunidad de desarrollar nuevos servicios, mejorar la eficiencia operativa y buscar oportunidades de expansión a nuevos mercados para consolidar su posición y aumentar su competitividad. La matriz IE revela oportunidades y amenazas clave para Fumigación Z&D S.A.S. Entre las oportunidades, destacan la expansión a nuevos mercados con un alto potencial de rentabilidad y esfuerzo moderado, el desarrollo de nuevos productos o servicios con un impacto significativo pero que requiere dedicación, y la posibilidad de establecer alianzas estratégicas para acceder a recursos adicionales con un esfuerzo relativamente bajo. Sin embargo, enfrenta amenazas como la competencia intensa, que demanda esfuerzos considerables para diferenciarse y mantener su posición en el mercado, y los cambios en las regulaciones, que, aunque pueden impactar en los costos y ganancias, requieren una atención constante pero un esfuerzo relativamente menor en comparación.

El análisis MICMAC revela que Fumigación Z&D SAS depende en gran medida de la tecnología, los recursos, el portafolio de servicios y la innovación para su éxito. Además, la empresa debe prestar atención a la dependencia de proveedores y clientes, la expansión del negocio, la presencia online y el conocimiento técnico del personal. Basándose en estos resultados, se sugiere que la empresa invierta en tecnología, gestione eficientemente sus recursos, diversifique su portafolio de servicios, fomente la innovación, reduzca la dependencia de proveedores y clientes, planifique la expansión del negocio, fortalezca su presencia online y capacite al personal en conocimientos técnicos. Estas acciones pueden ayudar a Fumigación Z&D SAS a alcanzar sus objetivos y mejorar su competitividad en el mercado.

La matriz de indicadores, inductores e iniciativas (mapa estrategico) para Fumigación Z&D S.A.S. proporciona una herramienta esencial para la planificación estratégica y gestión de la empresa. Se divide en cuatro perspectivas principales: Innovación y Aprendizaje, Procesos Internos, Clientes y Financiera. La perspectiva de Innovación y Aprendizaje busca fomentar la capacitación continua, desarrollar estrategias tecnológicas y adaptarse a las condiciones climáticas. La perspectiva de los Procesos Internos se centra en optimizar procesos mediante alianzas estratégicas, expansión de mercado y una fuerte presencia online. La perspectiva de los Clientes se enfoca en mejorar la satisfacción mediante la diferenciación de productos, soluciones personalizadas y una diversidad de servicios. Finalmente, la perspectiva Financiera busca mejorar la rentabilidad y sostenibilidad financiera a través de la reducción de costos, aumento de ingresos e inversión en nuevos productos. Esta matriz permite definir objetivos claros, identificar factores clave, desarrollar planes de acción, monitorear el progreso y realizar ajustes necesarios, contribuyendo así al éxito y sostenibilidad de la empresa en un mercado competitivo.

En conclusión, se puede decir que la implementación efectiva de estas recomendaciones requerirá un esfuerzo conjunto de toda la empresa, con un liderazgo sólido y una participación activa de los empleados en el desarrollo e implementación de planes de acción. La revisión periódica de la matriz de indicadores, inductores e iniciativas será fundamental para adaptarse a los cambios en el entorno empresarial y las prioridades de la empresa. Con estas medidas, Fumigación Z&D SAS puede consolidarse como líder en su sector y alcanzar sus objetivos estratégicos. De acuerdo a los hallazgos encontrados en el estudio las recomendaciones Generales para Fumigaciones Z&D SAS son, Implementar Programas de Capacitación: Desarrollar programas intensivos de capacitación técnica y habilidades blandas para mejorar la competencia del personal y la calidad del servicio. Aumentar la Presencia Online: Optimizar el sitio web y desarrollar una estrategia activa en redes sociales y marketing digital para aumentar la visibilidad y atraer más clientes. Diversificar el Mercado: Expandir la base de clientes y explorar

nuevas regiones para reducir la dependencia del mercado local y aumentar las oportunidades de negocio.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.

- Kaplan, R. S., & Norton, D. P. (2008). The Execution Premium: Linking Strategy to Operations for Competitive Advantage. Harvard Business Press.
- Porter, M. E. (1996). What is Strategy? Harvard Business Review, 74(6), 61-78.

- Kaplan, R. S., & Norton, D. P. (2008). The Execution Premium: Linking Strategy to Operations for Competitive Advantage. Harvard Business Press.
- Porter, M. E. (1996). What is Strategy? Harvard Business Review, 74(6), 61-78.

- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). Marketing Management. Pearson Education Limited.
- Smith, J. (2020). Agile Project Management: Best Practices and Methodologies. Editorial X.
- Porter, M. E. (1990). Competitiveness: The Key to Business Success in the Global Market. Editorial Y.
- Crecimiento empresarial:
- Harnish, V. (2014). Scaling Up: How a Few Companies Make It... and Why the Rest Don't. Editorial Z.
- Dirección estratégica:
- Mintzberg, H., Ahlstrand, B., & Lampel, J. (1998). Strategy Safari: A Guided Tour Through the Wilds of Strategic Management. Editorial W.
- Estrategias prácticas:
- Rumelt, R. (2011). Good Strategy/Bad Strategy: The Difference and Why It Matters. Editorial V.
- Kahneman, D. (2011). Thinking, Fast and Slow. Editorial U.

Planificación estratégica:

- Dixit, A. K., & Nalebuff, B. J. (2008). The Art of Strategy: A Game Theorist's Guide to Success in Business and Life. Editorial T.
- López, S. & Martínez, A. (2018). El impacto positivo de la consultoría en la calidad del servicio y la satisfacción del cliente en la industria de servicios. Estudios en Gestión de Calidad, 23(55), 49-66.
- Lozano Ñustes, C. L., Paredes Peña, J. S., Lozano Muñoz, N. A., Rincón Bastidas, T. C., & Ruiz Niño, Y. A. (2019). El campo colombiano y la fumigación con drones. Revista Científica de la Universidad Autónoma de Bucaramanga, 24(1), 127-138.
- Martínez, A. & Pérez, J. M. (2019). Retorno de la inversión en consultoría: Productividad, rentabilidad y crecimiento. Revista de Investigación en Ciencias Económicas, 21(82), 75-92.
- Mintzberg, H., & Waters, J. (1985). Of strategies, deliberate and emergent. Strategic Management Journal, 6(3), 257-272
- Pérez, J. M. (2016). La consultoría estratégica como herramienta valiosa para empresas en sectores altamente competitivos. Revista de Economía y Negocios, 18(36), 31-48.
- Pérez, J. M. & Gutiérrez, M. (2017). La utilidad de la consultoría en gestión de procesos para identificar y eliminar ineficiencias en las operaciones empresariales. Revista de Gestión de Procesos, 13(53), 47-64.
- Porter, M. (2008). On Competition. Boston: Harvard Business Review Press.
- Porter, M. E. (2015). Estrategias para obtener ventajas competitivas sostenibles mediante la implementación de estrategias de consultoría. En Estrategia Competitiva (pp. 117-132). Ediciones Deusto.
- Rodríguez, Y. & Gómez, P. (2017). Efectividad de la consultoría en gestión de calidad para empresas de servicios. Calidad en la Industria Alimentaria, 12(67), 61-70.

- Silva Amador, D. (2021). Análisis de la utilización de Drones como técnica de fumigación de cultivos de banano en el corregimiento de Orihueca, Zona Bananera, Colombia. Universidad Cooperativa de Colombia, Facultad de Ingenierías, Ingeniería Electrónica, Santa Marta. Disponible en: https://hdl.handle.net/20.500.12494/4109