

**PLAN ESTRATÉGICO PARA LA EMPRESA BABAGUS DE LA CIUDAD DE
SAN JUAN DE PASTO, 2023
(Resumen Analítico)**

**STRATEGIC PLAN FOR THE BABAGUS COMPANY OF THE CITY OF SAN
JUAN DE PASTO, 2023
(Analytical Summary)**

Autores (Authors): CARVAJAL ROMERO, Adriana Roció
Facultad (Faculty): de FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS
Y ADMINISTRATIVAS.
Programa (Program): MERCADEO
Asesor (Support): MG. ANGELICA ISABEL PANTOJA MUÑOZ
Fecha de terminación del estudio (End of the research): ENERO 2024
Modalidad de Investigación (Kind of research): Trabajo de Grado

PALABRAS CLAVE

PLAN ESTRATÉGICO
DIAGNÓSTICO INTERNO Y EXTERNO
EMPRESA
MERCADEO

KEY WORDS

STRATEGIC PLAN
INTERNAL AND EXTERNAL DIAGNOSIS
COMPANY
MARKETING

RESUMEN: el plan estratégico para la empresa Babagus, se dividió en 3 partes, en la primera parte, se encuentra la formulación del estudio, donde se describe el problema de investigación, los objetivos y la justificación; así como, el marco contextual, marco teórico, en él se consolidaron los temas más importantes para el desarrollo de los objetivos específicos propuestos: diagnóstico interno y externo, declaración de misión, visión y principios y valores, objetivos y estrategias corporativos y el plan de acción donde se definen actividades, responsables, presupuesto y tiempo.

Por último, está la metodología, donde se determinó el tipo de estudio fue descriptivo, el método, el enfoque cuantitativo, la población y muestra y el instrumento de recolección de información.

ABSTRACT: *The strategic plan for the Babagus company was divided into 3 parts, in the first part is the formulation of the study, where the research problem, objectives and justification are described; as well as, the contextual framework, theoretical framework, in which the most important topics for the development of the proposed specific objectives were consolidated: internal and external diagnosis, mission statement, vision and principles and values, corporate objectives and strategies and the plan of action where activities, people responsible, budget and time are defined.*

Finally, there is the methodology, where the type of study was descriptive, the method, the quantitative approach, the population and sample and the information collection instrument were determined.

CONCLUSIONES: el estudio en la empresa Babagus, es importante ya que trae consigo diferentes beneficios financieros y no financieros, entre los cuales:

Evita el fracaso, es decir, la empresa tomara decisiones en base a objetivos y estrategias y esto hace que genere valor.

Permite identificar, dar prioridad y aprovechar las oportunidades.

Ofrece una visión objetiva de los problemas administrativos, que son debilidades que se pueden presentar en al área administrativa, financiero, operativa y de mercadeo.

Mejora la coordinación y control de actividades.

Minimiza efectos, condiciones y cambios adversos, es decir, se identifica las amenazas, y lo ideal es mitigarlas, aprovechar las oportunidades del entorno y crear un plan de contingencia para estar preparado y que no afecte tanto a la empresa.

Mejora la eficacia, es decir permite tomar decisiones para cumplir los objetivos.

Mejora la eficiencia, es decir el aprovechamiento óptimo de los recursos para alcanzar los objetivos, teniendo en cuenta que los recursos son escasos y limitados.

Mejora la comunicación interna y la productividad del personal.

Permite a la organización ser más proactiva que reactiva, es decir, la empresa anticipa desafíos, amenazas y oportunidades en el mercado, por lo tanto, la empresa proactiva no espera a que las cosas surjan para reaccionar a ellas.

Impone orden y disciplina a la empresa, ya que cuentan con el proceso administrativo.

Mejora significativa en las ventas, la rentabilidad, la productividad laboral y empresarial, así como también mejora el desempeño organizacional, y reflejan el pronóstico de las condiciones futuras.

CONCLUSIONS: *Studying at the Babagus company is important since it brings with it different financial and non-financial benefits, among which:*

It avoids failure, that is, the company will make decisions based on objectives and strategies and this causes it to generate value.

It allows you to identify, prioritize and take advantage of opportunities.

It offers an objective vision of administrative problems, which are weaknesses that can occur in the administrative, financial, operational and marketing areas.

Improves coordination and control of activities.

It minimizes adverse effects, conditions and changes, that is, threats are identified, and the ideal is to mitigate them, take advantage of opportunities in the environment and create a contingency plan to be prepared and that does not affect the company so much.

It improves efficiency, that is, it allows decisions to be made to meet objectives.

It improves efficiency, that is, the optimal use of resources to achieve objectives, taking into account that resources are scarce and limited.

Improves internal communication and staff productivity.

It allows the organization to be more proactive than reactive, that is, the company anticipates challenges, threats and opportunities in the market, therefore, the proactive company does not wait for things to arise to react to them.

It imposes order and discipline on the company, since they have the administrative process.

Significant improvement in sales, profitability, labor and business productivity, as

well as improved organizational performance, and reflect the forecast of future conditions.

RECOMENDACIONES: la planeación estratégica es fundamental para todas las empresas, pero se recomienda lo siguiente:

Realizar las actividades que se presentan en el plan de acción .

Investigar constantemente las últimas tendencias.

Realizar un plan de mercadeo.

Realizar una investigación de mercados sobre la satisfacción del cliente actual.

Realizar un plan de servicio al cliente.

Realizar un social media o un plan de promoción o publicidad.

Realizar un plan de gestión de talento humano.

Crear un área de talento humano y de seguridad y salud en el trabajo.

Motivar a todo el personal de la empresa, creando actividades de recreación.

Finalmente, si pone en marcha el plan de acción y las recomendaciones la empresa Babagus, puede ser exitosa, rentable y altamente competitiva.

RECOMMENDATIONS: *Strategic planning is essential for all companies, but the following is recommended:*

Carry out the activities presented in the action plan.

Constantly research the latest trends.

Make a marketing plan.

Conduct market research on current customer satisfaction.

Make a customer service plan.

Create a social media or promotion or advertising plan.

Create a human talent management plan.

Create an area of human talent and occupational health and safety.

Motivate all company personnel, creating recreational activities.

Finally, if the Babagus company implements the action plan and recommendations, it can be successful, profitable and highly competitive.