

## Resumen

En el presente trabajo se trata la temática de la planificación estratégica para la empresa Manser, organización caracterizada por la fabricación y comercialización de piezas industriales a diferentes empresas del rubro. A raíz de lo analizado se ha logrado destacar la falta de trabajo estratégico dentro de la empresa, en donde se evidencian aspectos tales como una deficiencia en la manera de estructurarse y de organizar sus procedimientos de trabajo, como también debilidades en torno al área productiva y desarrollo comercial. Ante esto se plantearon diferentes acciones alineadas, en búsqueda de optimizar dichas falencias para promover la comercialización de los productos mediante mejoras en los procesos internos de la organización. Específicamente se desarrolló el diseño de una nueva estructura, sus procedimientos y lineamientos estratégicos y comerciales, buscando que la materialización de los mismos genere un incremento en la facturación, planteada desde un parámetro esperado del 5% para el año 2024, otorgándole a los directivos de la empresa un retorno sobre su inversión de 374%

Palabras Clave: Planificación estratégica; Estructura organizacional; Procedimientos de trabajo; Lineamientos comerciales; Penetración de mercado

## Abstract

This paper deals with the theme of strategic planning for Manser company, an organization characterized by the manufacturing and marketing of industrial parts to different companies in the field. As a result of the analysis, it has been possible to highlight the lack of strategic work within the company, where aspects such as a deficiency in the way of structuring and organizing its work procedures, as well as weaknesses around the productive area and commercial development. Given this, different aligned actions were raised, in search of optimizing these shortcomings to promote the commercialization of products through improvements in the internal processes of the organization. Specifically, the design of a new structure, its procedures and strategic and commercial guidelines was developed, seeking that the materialization of the same will generate an increase in turnover, raised from an expected parameter of 1.5% by the year 2024, granting the directors of the company a return on its investment of 374%.

Keywords: Strategic planning; Organizational structure; Work procedures; Commercial guidelines; Market penetration.