



# FACULTAD DE INGENIERÍA

Carrera de Ingeniería Industrial

## **“Implementación de Indicadores de Desempeño en Empresa Textil de Ropa Masculina, Lima 2024”**

**Trabajo de suficiencia profesional para optar al título  
profesional de:**

**Ingeniero Industrial**

**Autor:**

Jose Alonso Menacho Eguizabal

**Asesor:**

Mg. Lic. Cesar Cayturo Tapia

**Código ORCID:**

0000-0003-3034-3680

Lima - Perú

**2024**

## Informe de Similitud



Página 2 of 55 - Descripción general de integridad

Identificador de la entrega tm:oid::1:3089458944




### 14% Similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para ca...

#### Filtrado desde el informe

- ▶ Bibliografía
- ▶ Texto citado
- ▶ Texto mencionado
- ▶ Coincidencias menores (menos de 8 palabras)

#### Fuentes principales

- 9%  Fuentes de Internet
- 0%  Publicaciones
- 8%  Trabajos entregados (trabajos del estudiante)

#### Marcas de integridad

##### N.º de alertas de integridad para revisión

No se han detectado manipulaciones de texto sospechosas.

Los algoritmos de nuestro sistema analizan un documento en profundidad para buscar inconsistencias que permitirían distinguirlo de una entrega normal. Si advertimos algo extraño, lo marcamos como una alerta para que pueda revisarlo.

Una marca de alerta no es necesariamente un indicador de problemas. Sin embargo, recomendamos que preste atención y la revise.

## **Dedicatoria**

Dedico este trabajo a mis padres, quienes me han enseñado el valor del esfuerzo y la perseverancia, y siempre han estado ahí para apoyarme. A mi familia, cuyo amor y confianza me han dado fuerzas para seguir adelante, y a mi pareja, por su paciencia, comprensión y constante apoyo durante todo este proceso

## **Agradecimiento**

Agradezco a la empresa por proporcionarme el apoyo necesario para la realización de este proyecto.

## Tabla de contenido

Índice de tablas .....	6
Índice de Figuras.....	7
Índice de ecuaciones .....	8
RESUMEN EJECUTIVO.....	9
CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN.....	10
CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO.....	17
CAPÍTULO III. DESCRIPCIÓN DE LA EXPERIENCIA .....	26
CAPÍTULO IV. RESULTADOS .....	35
CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	46
REFERENCIAS .....	48

## Índice de tablas

<b>Tabla 1</b> Avance de meta diario de abril .....	32
<b>Tabla 2</b> Avance de meta mensual por tienda .....	32
<b>Tabla 3</b> Análisis de venta por líneas de producto .....	33

## Índice de Figuras

<b>Figura 1</b> Organigrama de empresa textil .....	13
<b>Figura 2</b> Diagrama de Ishikawa.....	29
<b>Figura 3</b> Registro de visitas .....	35
<b>Figura 4</b> Registro de ventas por vendedor .....	36
<b>Figura 5</b> Indicador de avance respecto a la meta.....	37
<b>Figura 6</b> Indicador de venta cruzada.....	38
<b>Figura 7</b> Indicador de ventas efectivas .....	39
<b>Figura 8</b> Indicador de precio promedio .....	40
<b>Figura 9</b> Indicador de ticket promedio.....	41
<b>Figura 10</b> Resumen de indicadores hasta Setiembre .....	42
<b>Figura 11</b> Cuadro comparativo de ventas 2023-2024.....	45

### Índice de ecuaciones

<b>Ecuación 1</b> Indicador de avance diario respecto a la meta .....	23
<b>Ecuación 2</b> Indicador de avance mensual respecto a la meta .....	23
<b>Ecuación 3</b> Indicador de unidades por ticket .....	23
<b>Ecuación 4</b> Indicador de ventas efectivas .....	24
<b>Ecuación 5</b> Indicador de precio medio .....	25
<b>Ecuación 6</b> Indicador de ticket medio.....	25

## RESUMEN EJECUTIVO

El estudio “Implementación de Indicadores de Desempeño en Empresa Textil de Ropa Masculina, Lima 2024” se centró en el uso de indicadores clave de rendimiento (KPI) para optimizar procesos y mejorar las ventas. A través de estos indicadores, se identificaron áreas críticas de mejora en el control de inventarios, la alineación de producción con la demanda, la efectividad de cierre en ventas, el seguimiento del cumplimiento de metas y la supervisión del ticket promedio. Además, se promovió un análisis constante de las ventas para evaluar la oferta de productos y responder mejor a la demanda estacional, optimizando así la rotación de inventarios. Como respuesta, se planteó un programa de capacitación al personal en técnicas de venta y seguimiento de indicadores, junto con estrategias de venta cruzada que favorecieran el incremento del ticket promedio. También se recomendó un análisis de productos en tendencia, con el fin de mejorar el enfoque de las estrategias comerciales y de producción. Este enfoque en los KPI, orientado a una gestión precisa y dinámica, busca no solo un crecimiento en las ventas, sino también el fortalecimiento de la rentabilidad y competitividad en el mercado, asegurando que la empresa se adapte a las necesidades y expectativas de los clientes.

## **NOTA**

El contenido de la investigación no se encuentra disponible en **acceso abierto** por determinación de los propios autores, en concordancia con en el Texto Integrado del Reglamento RENATI (artículo 12), la Directiva N° 004-2016-CONCYTEC-DEGC que regula el Repositorio Nacional Digital de Ciencia, Tecnología e Innovación de Acceso Abierto, así como la Ley N° 29733, Ley de Protección de Datos Personales.

## REFERENCIAS

- Aquino, L., & Olivares, H. (2023). *Plataforma integral para la gestión de salones de belleza y un marketplace que conecta a los salones con clientes en el mercado peruano.*
- Cardona, L. K. (2021). *Trabajo de grado en Emprendimiento.*
- Chavale, J. (2022). *CONTROL DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN DE LA LÍNEA DE PASTILLAS EN LA COMPAÑÍA CALBAQ S.A. UBICADA EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL MEDIANTE UNA PROPUESTA DE IMPLEMENTACIÓN DE KEY PERFORMANCE INDICATORS (KPI'S).*
- Díaz, E. (2022). *Indicadores de Control para Mejorar la Gestión de la empresa Grupo Strategys SAC, Trujillo 2022.*
- Garcés, C. (2019). *INDICADORES FINANCIEROS PARA LA TOMA DE DECISIONES EN LA EMPRESA DISGARTA.*
- Herencia, D., & Magallanes, H. (2023). *Propuesta de implementación de indicadores de control en el área de Producción, para mejorar la gestión en una empresa exportadora de recursos hidrobiológicos del sector pesquero.*
- Machinandiarena, V. (2022). *Propuesta de indicadores de desempeño logísticos y tablero de control para el almacén de una empresa distribuidora.*
- Najár, F. (2019). *Implementación de un plan de mejora con el uso de kpis en los procesos de gestión comercial para la fuerza de ventas de las distribuidoras ferreteras de Arequipa para el 2019.*
- Ortiz, V., & Pardo, H. (2021). *IMPORTANCIA Y VENTAJAS DE LOS KPI (KEY PERFORMANCE INDICATORS) EN LOS PROYECTOS: ENFOQUE DE PROCESOS EN EL SECTOR PETROLERO.*
- Pizarro, S. (2023). *PROPUESTA PARA LA REDUCCIÓN DEL TIEMPO EMPLEADO EN EL CÁLCULO DE INDICADORES COMERCIALES EN UNA EMPRESA ADMINISTRADORA DE CENTROS COMERCIALES.*

- Quiñoñez, O., Castillo, S., Bruno, C., & Oyarvide, R. (2020). *Gestión y comercialización: Pequeñas y medianas empresas de servicios en Ecuador*. 3, 194–206.
- Rueda, J., Hernandez, Y., & Calderon, J. (2020). *Vista de Indicadores de gestión como herramienta de diagnóstico para Pymes*.
- Tomalá, J. (2024). *Indicador clave de rendimiento (KPI) en una empresa del sector retail de la ciudad de Guayaquil*.
- Tubilla, V. H., & Segura, X. (2021). *APLICACIÓN DE DASHBOARDS PARA MEJORAR LA PRODUCTIVIDAD Y LA TOMA DE DECISIONES EN LOS PROYECTOS DE CONSTRUCCIÓN*.
- Valdiseo, J. (2021). *Implementación de “Key Performance Indicators” para la mejora continua del área logística de la Empresa Agroindustrial Frusan Agro SAC*.
- Vélez Heredia, C. (2020). *Gestión de ventas, marketing directo y utilización de redes sociales en la gestión comercial*.
- Villafana, I. (2021). Determinación y diseño de indicadores de gestión para la industria del calzado como herramientas para evaluar la rentabilidad. *Ingeniería Industrial*, 41, 165–183. <https://doi.org/10.26439/ing.ind2021.n41.5544>