

Universidad de Lima

Facultad de Ciencias Empresariales y Económicas

Carrera de Negocios Internacionales



IMPACTO DEL INGRESO DE ROLLERS EN LA VENTA DEL DEPARTAMENTO DE CORTINERÍA DE LAS TIENDAS PROMART DEL SECTOR RETAIL EN PERÚ, EN EL PERIODO 2024

Trabajo de suficiencia profesional para optar por el Título Profesional de Licenciado en
Negocios Internacionales

Mariana Perez Magnasco

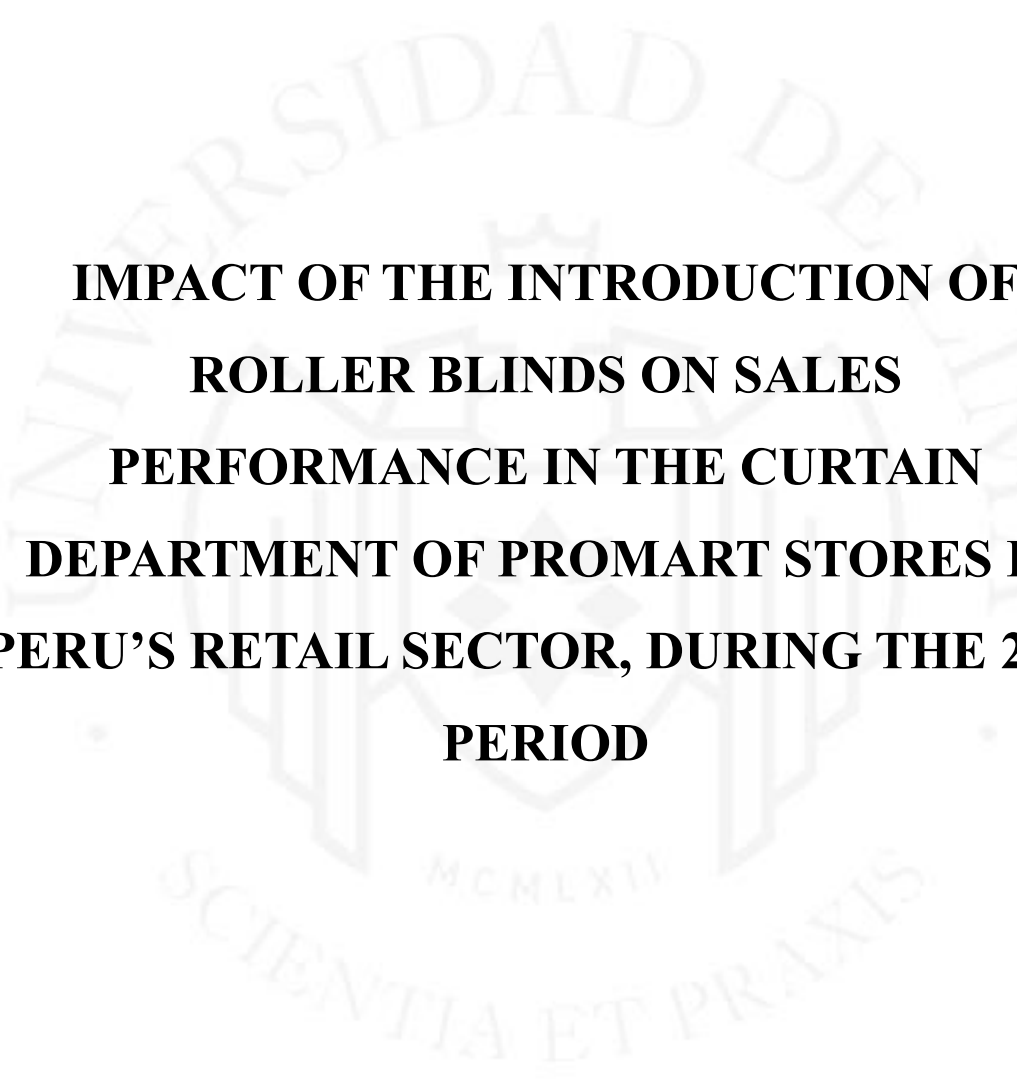
Código 20141021

Asesor

Alfredo Ricardo Fuentes Black

Lima – Perú

Marzo del 2025



**IMPACT OF THE INTRODUCTION OF
ROLLER BLINDS ON SALES
PERFORMANCE IN THE CURTAIN
DEPARTMENT OF PROMART STORES IN
PERU’S RETAIL SECTOR, DURING THE 2024
PERIOD**

TABLA DE CONTENIDO

| | |
|---|-----------|
| RESUMEN | ix |
| INTRODUCCIÓN | 1 |
| CAPÍTULO I: ANÁLISIS ESTRATÉGICO DE LA ORGANIZACIÓN | 2 |
| 1.1 Misión, Visión y Valores | 2 |
| 1.2 Objetivos estratégicos | 2 |
| 1.3 Lienzo de Modelo de Negocio | 2 |
| 1.4 Análisis externo..... | 4 |
| 1.4.1 Análisis del Macroentorno (PESTE)..... | 4 |
| 1.4.2 Análisis del Microentorno (5 Fuerzas de Porter) | 9 |
| 1.5 Análisis Interno | 14 |
| CAPÍTULO II: FORMULACIÓN DEL PROBLEMA U OPORTUNIDAD | 18 |
| 2.1 Análisis del Problema | 18 |
| 2.2 Oportunidad identificada | 19 |
| 2.3 Propuesta de mejora..... | 19 |
| CAPÍTULO III: FUNDAMENTOS TEÓRICOS | 21 |
| 3.1 Teoría de la Gestión de la Innovación: Ciclo de Vida del Producto (PLC) | 21 |
| 3.2 Teoría del Marketing Mix (4P) | 24 |
| 3.3 Teoría de la Ventaja Competitiva | 25 |
| CAPÍTULO IV: PROPUESTA DE SOLUCIÓN FUNDAMENTADA TEÓRICAMENTE | 27 |
| 4.1 Teoría de Ciclo de Producto..... | 27 |
| 4.2 Teoría del Marketing Mix | 29 |
| 4.3 Teoría de la Ventaja Competitiva | 31 |
| CAPÍTULO V: METODOLOGÍA DE IMPLEMENTACIÓN..... | 32 |

| | |
|--|-----------|
| CAPÍTULO VI: PRESENTACIÓN DE RESULTADOS Y BENEFICIOS OBTENIDOS..... | 37 |
| CONCLUSIONES | 39 |
| RECOMENDACIONES | 41 |
| REFERENCIAS..... | 42 |
| BIBLIOGRAFÍA | 45 |
| ANEXOS..... | 46 |



INDICE DE TABLAS

| | |
|---|----|
| Tabla 1.1 Matriz FODA Cruzado..... | 17 |
| Tabla 2.1 Propuesta de gama de roller por tipos, tamaños y colores con precios de venta al público..... | 20 |
| Tabla 4.1 Comparativo de Venta Neta, Crecimiento de Venta (%CompS DA) y Venta Unidad del departamento de cortinería entre el año 2022 y 2023..... | 18 |
| Tabla 4.2 Costo FOB (\$) unitario mínimo en las importaciones de rollers/cortinas enrollables en Perú entre los años 2021-2023..... | 31 |
| Tabla 5.1 Matriz de Planeamiento y control de Objetivos estratégicos para el departamento de cortinería de Promart en el periodo 2024..... | 32 |
| Tabla 5.2 Criterios a evaluar para la selección de proveedor en Promart..... | 35 |
| Tabla 6.1 Resultados nivel Retail, tomando en cuenta 35 tiendas..... | 37 |
| Tabla 6.2 Resultados canal E-Commerce, considerando 35 tiendas..... | 37 |
| Tabla 6.3 Resultados total canales: Retail, E-Commerce y Venta Empresa, considerando 35 tiendas..... | 37 |
| Tabla 6.4 Comparativo por año de rentabilidad por m2 en góndola de rollers de Promart..... | 37 |

INDICE DE FIGURAS

| | |
|---|----|
| Figura 1.1 Importaciones de rollers por Promart entre los años 2022 – 2024..... | 11 |
| Figura 3.1 Curva del Ciclo de Vida del Producto..... | 24 |
| Figura 4.1 Diagrama de flujo de entrada y salida de un producto en el surtido de Promart..... | 29 |



INDICE DE ANEXOS

| | |
|---|----|
| Anexo 1.1 Tamaño de mercado de importaciones de Rollers 2024..... | 59 |
|---|----|



RESUMEN

En el presente trabajo de investigación, se tomó como objeto de estudio a la empresa Promart Homecenter, perteneciente al sector retail en el mercado de mejoramiento del hogar, cuyo objetivo principal fue analizar el impacto en las ventas del departamento de cortinería, con la entrada de un nuevo surtido de “rollers” o cortinas enrollables, en respuesta al decrecimiento del departamento desde el año 2022. En este sentido, se realizó un análisis interno y externo de la empresa, con el objetivo de plantear y ejecutar un plan de acción que revierta el decrecimiento del departamento.

Utilizando como base las teorías de Ciclo de Vida de Producto, Marketing Mix y Ventajas Competitivas, se elaboró un plan de acción para generar un incremento en las ventas y mejoras en los márgenes de contribución del departamento, planteando objetivos estratégicos basados en indicadores de medición como incremento de ventas, margen de ganancia y rentabilidad por metro cuadrado. A su vez, se implementaron modelos de negociación internacional, para definir costos FOB, términos de pago y plazos de entrega de productos.

Por otro lado, se tomará en cuenta el espacio limitado y finito en las 37 tiendas a nivel nacional, por lo que se tomarán decisiones relevantes respecto al surtido de las líneas en investigación, basadas en las estrategias planteadas.




Algunos resultados y aprendizajes relevantes de la investigación, se centran en que el comportamiento del consumidor se encuentra en constante cambio, y es crucial que las organizaciones, reformulen y cuestionen cada cierto tiempo, su propuesta comercial, tomando como base teorías de marketing y negociación, adaptándolas a los nuevos contextos.

Línea de investigación: 5306 - 3.b18

Palabras clave: Ventaja competitiva, estrategia comercial, comercio exterior, negociación internacional, desarrollo de producto, oportunidad de mercado.

Mariana Perez

Trabajo de Suficiencia Profesional - Mariana Perez 20141021.docx

-  Convocatoria B1
-  Tesis 2024-2025
-  Universidad de Lima

Detalles del documento

Identificador de la entrega

trn:oid:::1:3221883709

Fecha de entrega

19 abr 2025, 4:55 p.m. GMT-5

Fecha de descarga

21 abr 2025, 12:15 a.m. GMT-5

Nombre de archivo

Trabajo_de_Suficiencia_Profesional_-_Mariana_Perez_20141021.docx

Tamaño de archivo

420.4 KB

58 Páginas

12.921 Palabras

72.057 Caracteres




9% Overall Similarity

The combined total of all matches, including overlapping sources, for each database.

Filtered from the Report

- Bibliography

Top Sources

- 9%  Internet sources
- 1%  Publications
- 1%  Submitted works (Student Papers)

Integrity Flags

0 Integrity Flags for Review

No suspicious text manipulations found.

Our system's algorithms look deeply at a document for any inconsistencies that would set it apart from a normal submission. If we notice something strange, we flag it for you to review.

A Flag is not necessarily an indicator of a problem. However, we'd recommend you focus your attention there for further review.

Top Sources

- 9% Internet sources
- 1% Publications
- 1% Submitted works (Student Papers)

Top Sources

The sources with the highest number of matches within the submission. Overlapping sources will not be displayed.

| | | |
|-----------|--|-----|
| 1 | Internet | |
| | www.coursehero.com | 2% |
| 2 | Internet | |
| | repositorioacademico.upc.edu.pe | <1% |
| 3 | Internet | |
| | tesis.pucp.edu.pe | <1% |
| 4 | Internet | |
| | repositorio.ulima.edu.pe | <1% |
| 5 | Internet | |
| | www.infobae.com | <1% |
| 6 | Internet | |
| | www.clubensayos.com | <1% |
| 7 | Internet | |
| | hdl.handle.net | <1% |
| 8 | Internet | |
| | es.scribd.com | <1% |
| 9 | Internet | |
| | www.mecalux.es | <1% |
| 10 | Internet | |
| | cathi.uacj.mx | <1% |
| 11 | Internet | |
| | baixardoc.com | <1% |

| | | | |
|----|----------------|--|-----|
| 12 | Internet | andina.pe | <1% |
| 13 | Internet | www.gob.pe | <1% |
| 14 | Internet | emprendorestv.pe | <1% |
| 15 | Student papers | Universidad de Lima | <1% |
| 16 | Internet | repositorio.usmp.edu.pe | <1% |
| 17 | Internet | cdn.www.gob.pe | <1% |
| 18 | Internet | proactivo.com.pe | <1% |
| 19 | Student papers | ITESM: Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey | <1% |
| 20 | Student papers | Pontificia Universidad Católica del Perú | <1% |
| 21 | Student papers | Universidad de Jaén | <1% |
| 22 | Internet | adiperu.pe | <1% |
| 23 | Internet | repositorio.upse.edu.ec | <1% |
| 24 | Internet | repositorio.pucp.edu.pe | <1% |
| 25 | Internet | www.grafiati.com | <1% |

| | | | |
|----|----------------|---|-----|
| 26 | Internet | de.slideshare.net | <1% |
| 27 | Internet | globalports.eu | <1% |
| 28 | Internet | www.economiaenred.com | <1% |
| 29 | Internet | www.slideshare.net | <1% |
| 30 | Internet | balgal.eu | <1% |
| 31 | Internet | gs1pe.org | <1% |
| 32 | Internet | www.minsa.gob.pe | <1% |
| 33 | Internet | www.wikifx.com | <1% |
| 34 | Internet | biglistofwebsites.com | <1% |
| 35 | Student papers | espan | <1% |
| 36 | Internet | repositorio.uchile.cl | <1% |
| 37 | Internet | www.peru-retail.com | <1% |
| 38 | Internet | www.prnewswire.com | <1% |
| 39 | Publication | "Proposal on a new climatic zoning for building in the south of Chile", Pontificia U... | <1% |

| | | | |
|----|----------|-------------------------|-----|
| 40 | Internet | 1library.co | <1% |
| 41 | Internet | repositorio.umch.edu.pe | <1% |
| 42 | Internet | tldr.chat | <1% |
| 43 | Internet | www.acceptmission.com | <1% |
| 44 | Internet | www.alide.org.pe | <1% |
| 45 | Internet | www.chacao.gov.ve | <1% |
| 46 | Internet | www.eltoke.com | <1% |
| 47 | Internet | www.funlam.edu.co | <1% |
| 48 | Internet | www.mecalux.com.co | <1% |
| 49 | Internet | www.risti.xyz | <1% |
| 50 | Internet | www.studocu.com | <1% |
| 51 | Internet | idoc.pub | <1% |
| 52 | Internet | issuu.com | <1% |
| 53 | Internet | livrosdeamor.com.br | <1% |

| | | | |
|----|----------|----------------------------|-----|
| 54 | Internet | prezi.com | <1% |
| 55 | Internet | rdu.unc.edu.ar | <1% |
| 56 | Internet | renati.sunedu.gob.pe | <1% |
| 57 | Internet | repositorio.ucv.edu.pe | <1% |
| 58 | Internet | riosmauricio.com | <1% |
| 59 | Internet | tesis.usat.edu.pe | <1% |
| 60 | Internet | theibfr.com | <1% |
| 61 | Internet | upc.aws.openrepository.com | <1% |
| 62 | Internet | www.alnap.org | <1% |
| 63 | Internet | www.conama.es | <1% |
| 64 | Internet | www.fund-cenit.org.ar | <1% |
| 65 | Internet | www.hacerfamilia.com | <1% |
| 66 | Internet | www.interempresas.net | <1% |
| 67 | Internet | www.perulng.com | <1% |

68 Internet

www.researchgate.net

<1%

69 Internet

moam.info

<1%