



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**FACULTAD DE INGENIERÍA Y ARQUITECTURA**  
**ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA DE SISTEMAS**

**E-commerce para el proceso de venta de la Asociación de  
Comerciantes Andalucía de Pueblo Libre**

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Ingeniero de Sistemas

**AUTORES:**

Linares Apagueño, Jose Carlos Emilio (ORCID:0000-0002-5500-5111)

Real Srsen, Randy Jesus (ORCID:0000-0002-8875-0935)

**ASESOR:**

Mg. Saavedra Jimenez, Robert Roy (ORCID:0000-0002-2788-4825)

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

Sistemas de Información y Comunicaciones

LIMA — PERÚ

2018

## **Dedicatoria**

**Esta investigación la dedicamos a nuestras familia y personas cercanas que nos impulsaron a lo largo de todo este camino, de manera especial a nuestros padres por siempre estar ahí para nosotros.**

## **Agradecimiento**

**Le agradecemos a Dios y a nuestras familias por darnos el impulso y la razón para poder lograr nuestras metas.**

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

INTRODUCCIÓN	8
MARCO TEÓRICO	10
METODOLOGÍA	20
Tipo y diseño de investigación	20
Variables y operacionalización	20
Población, muestra y muestreo	22
Técnicas e instrumentos de recolección de datos	23
Procedimientos	24
Método de análisis de datos	27
Aspectos éticos	28
RESULTADOS	29
Análisis descriptivos	29
Análisis Inferencial	31
Prueba de Hipótesis	35
<b>DISCUSIÓN</b>	39
<b>CONCLUSIONES</b>	41
<b>RECOMENDACIONES</b>	42
REFERENCIAS	43
ANEXOS	46

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla N°1: Resultado de la evaluación de metodología</b>	18
<b>Tabla N°2: Operacionalidad de las variables</b>	21
<b>Tabla N°3: Tabla de Indicadores</b>	21
<b>Tabla N°4: Tabla de Población</b>	23
<b>Tabla N°5: Tabla de Muestra</b>	23
<b>Tabla N°6: Determinación de las técnicas e instrumentos de recolección de datos</b>	24
<b>Tabla N°7: Correlación del Valor de venta promedio</b>	25
<b>Tabla N°8: Correlación de la Tasa de conversión</b>	25
<b>Tabla N°9: Resultados de la evaluación del instrumento "Valor de venta promedio"</b>	26
<b>Tabla N°10: Resultados de la evaluación del instrumento "Tasa de conversión"</b>	26
<b>TABLA 11: Medidas descriptivas del valor de venta promedio en el proceso de venta antes y después de implementar el ecommerce</b>	29
<b>TABLA 12: Medidas descriptivas de la tasa de conversión en el proceso de venta antes y después de implementar el ecommerce</b>	30
<b>TABLA 13: Prueba de normalidad del valor de venta promedio antes y después de implementado el ecommerce</b>	32
<b>TABLA 14: Prueba de normalidad de la tasa de conversión antes y después de implementado el ecommerce</b>	33
<b>TABLA 15: Prueba de T-Student para el valor de venta promedio en el proceso de ventas antes y después de implementado el ecommerce</b>	37
<b>TABLA 16: Prueba de T-Student para el valor de venta promedio en el proceso de ventas antes y después de implementado el ecommerce</b>	40

## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>FIGURA 1: Valor de venta promedio antes y después de implementado el ecommerce.</b>	<b>30</b>
<b>FIGURA 2: Tasa de conversión antes y después de implementado el ecommerce.</b>	<b>31</b>
<b>FIGURA 3: Prueba de normalidad del valor de venta promedio antes de implementar el Sistema Web.</b>	<b>32</b>
<b>FIGURA 4: Prueba de normalidad del valor de venta promedio después de implementado el Sistema Web.</b>	<b>33</b>
<b>FIGURA 5: Prueba de normalidad de la tasa de conversión antes de implementar el Sistema Web.</b>	<b>34</b>
<b>FIGURA 6: Prueba de normalidad de la tasa de conversión después de implementado el Sistema Web.</b>	<b>34</b>
<b>FIGURA 7: El valor de venta promedio – Comparativa General.</b>	<b>36</b>
<b>FIGURA 8: Prueba T-Student – valor de venta promedio.</b>	<b>37</b>
<b>FIGURA 9: La tasa de conversión – Comparativa General.</b>	<b>38</b>
<b>FIGURA 10: Prueba T-Student – tasa de conversión.</b>	<b>39</b>

## RESUMEN

El problema de la investigación fue la falta de efectividad en el proceso de venta de la Asociación de Comerciantes Andalucía de Pueblo Libre. El objetivo de la investigación fue determinar la influencia del E-commerce para el proceso de ventas de Asociación de Comerciantes Andalucía de Pueblo Libre. El tipo de investigación fue experimental, explicativa, aplicada con diseño pre experimental. En los resultados se realizaron el pre test y post test de los indicadores valor de la venta promedio y tasa de conversión, se realizó la prueba de normalidad y la prueba paramétrica con t de student donde aceptó la hipótesis alterna y se rechazó la nula. Se concluyó que el E-commerce mejoró el proceso de ventas de la Asociación de Comerciantes Andalucía de Pueblo Libre. Se recomienda un desarrollo más extenso del E-commerce, desplegar funcionalidades más avanzadas en cuanto a la gestión del comercio en investigaciones futuras a fin de mejorar aún más el proceso de ventas y quizá incluir otro procesos.

**Palabras clave:** Sistema web, Aplicación móvil, Proceso de venta, E-commerce, django, python, java, reactjs.

## ABSTRACT

The problem of the investigation was the lack of effectiveness in the sale process of the Andalusian Merchants Association of Pueblo Libre. The objective of the research was to determine the influence of E-commerce for the sales process of the Asociación de Comerciantes Andalucía de Pueblo Libre. The type of research was experimental, explanatory, applied with a pre-experimental design. In the results, the pre-test and post-test of the indicators average sale value and conversion rate were carried out, the normality test and the parametric test with student's t were performed, where the alternative hypothesis was accepted and the null one was rejected. It was concluded that E-commerce improved the sales process of the Andalusian Merchants Association of Pueblo Libre. A more extensive development of E-commerce is recommended, deploying more advanced functionalities in terms of commerce management in future research in order to further improve the sales process and perhaps include other processes.

**Keywords:** Web system, Mobile application, Sales process, E-commerce, django, python, java, reactjs.



	<b>ACTA DE APROBACIÓN DE ORIGINALIDAD DE TESIS</b>	Código : F06-PP-PR-02.02
		Versión : 09
		Fecha : 23-03-2018
		Página : 6 de 13

Yo, Mgtr. Ing. Robert Roy Saavedra Jjimenez docente de la Facultad de Ingeniería y Arquitectura y Escuela Profesional de Ingeniería de Sistemas de la Universidad César Vallejo – Lima Norte, revisor (a) de la tesis titulada:

“E-COMMERCE PARA EL PROCESO DE VENTA DE LA ASOCIACIÓN DE COMERCIANTES ANDALUCÍA DE PUEBLO LIBRE..”, de los (de la) estudiante: REAL SRSEN RANDY JESUS y LINARES APAGÜEÑO JOSÉ CARLOS EMILIO constato que la investigación tiene un índice de similitud de 25% verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin.

El/la suscrito (a) analizó dicho reporte y concluyó que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

Lima 25 de Mayo del 2021



Firma

Mgtr. Ing. Robert Roy Saavedra  
Jjimenez  
DNI: 40832175

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Representante del SGC	Aprobó	Vicerrectorado de Investigación
---------	----------------------------	--------	-----------------------	--------	---------------------------------