



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE INGENIERÍA Y ARQUITECTURA
ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA DE SISTEMAS

Aplicativo móvil - web con microservicios para la gestión de
ventas en la empresa Pekokis

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
Ingeniera de Sistemas

AUTORA:

Mejia Mejia, Miriam Lizett (orcid.org/0000-0001-8722-0871)

ASESORES:

Mg. Roman Mano, Franklin Rodolfo (orcid.org/0000-0001-7397-6993)
Dra. Vasquez Valencia, Yesenia Del Rosario (orcid.org/0000-0003-4682-2280)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Sistemas de Información y Comunicaciones

LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

LIMA – PERÚ

2023

DEDICATORIA

Dedicado a ms docentes, familia en especial a mis padres por el apoyo incondicional que me han brindado durante esta etapa, su amor, aliento y comprensión han sido pieza fundamental para culminar esta investigación.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a mi familia por darme su amparo moral y económico durante todo este periodo de mi vida. Además, a mis docentes por su soporte y sabiduría compartida que me permitieron llegar a este momento de la carrera

ÍNDICE DE CONTENIDOS

DEDICATORIA.....	ii
AGRADECIMIENTO.....	iii
ÍNDICE DE TABLAS	v
ÍNDICE DE GRÁFICOS Y FIGURAS	vi
RESUMEN	vii
ABSTRACT	viii
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MARCO TEÓRICO	5
III. METODOLOGÍA.....	15
3.1. Tipo y diseño de investigación	15
3.2. Variables y operacionalización.....	16
3.3. Población, muestra y muestreo.....	18
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	19
3.5. Procedimientos:	21
3.6. Método de análisis de datos.....	21
3.7. Aspectos éticos	23
IV. RESULTADOS.....	24
V. DISCUSIÓN	32
VI. CONCLUSIONES	33
VII. RECOMENDACIONES.....	34
REFERENCIAS.....	35
ANEXOS	40

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 01 Matriz de Operacionalización de Variables.....	17
Tabla 02: Población de Investigación	18
Tabla 03: Muestra de Investigación	19
Tabla 04: Análisis descriptivo del Nivel de Eficacia de ventas.....	24
Tabla 05: Análisis descriptivo de la Tasa de Retención de Clientes	25
Tabla 06: Prueba de normalidad del Nivel de Eficacia de ventas antes y después de la implementación del aplicativo Móvil – web.....	26
Tabla 07: Prueba de normalidad de la Tasa de Retención de clientes antes y después de la implementación del aplicativo Móvil – web	27
Tabla 08: Estadístico descriptivo de los grupos – Nivel de Eficacia de Ventas	28
Tabla 09: Prueba T-Student para muestras relacionadas – Nivel de Eficacia de Ventas	28
Tabla 10: Estadístico descriptivo de los grupos – Tasa de Retención de Clientes... ..	30
Tabla 11: : Prueba T-Student para muestras relacionadas – Tasa de Retención de Cliente.....	30

IÍDICE DE GRÁFICOS Y FIGURAS

Figura 01: Gráfico histórico del indicador 01. Nivel de eficacia de ventas.....	2
Figura 02: Gráfico histórico del indicador 02. Tasa de Retención de Clientes	2
Figura 03: Gráfico de Evolución de las MYPES Formales, 2014-2021	9
Figura 04: Grafico Comparativo del Nivel de Eficacia Pre- Test , Post-Test.	24
Figura 05: Gráfico Comparativo del Pre- Test, Post-Test de la Tasa de Retención de Clientes	25
Figura 06: Gráfico de distribución – Nivel de Eficacia de venta.....	29
Figura 07: Gráfico de distribución – Tasa de Retención de Cliente.....	31

RESUMEN

El proyecto de investigación se centra en el desarrollo de un aplicativo móvil-web utilizando React Native para mejorar la gestión de ventas en la empresa PEKOKIS. El objetivo principal es abordar la problemática existente en la empresa, donde los vendedores carecen de una herramienta adecuada para registrar las ventas de manera correcta y dar seguimiento a los pedidos. En el desarrollo del aplicativo móvil-web se emplea la metodología SCRUM, garantizando así un proceso ágil y eficiente. Tras la implementación exitosa, se ha observado una notable mejora en los indicadores de ventas y retención de clientes de la empresa. Específicamente, el nivel de eficacia de ventas ha aumentado en un 52% y la tasa de retención de clientes en un 72%. En conclusión, la implementación del aplicativo móvil-web ha beneficiado a la empresa PEKOKIS, mejorando significativamente sus resultados en términos de eficacia de ventas y retención de clientes. Se recomienda a la empresa continuar realizando mejoras y actualizaciones en el aplicativo, de manera que pueda seguir favoreciéndoles y mantener los resultados obtenidos hasta el momento.

Palabras clave: Gestión de ventas , React Native, React , ventas, Aplicativo Movil.

ABSTRACT

The research project focuses on the development of a mobile-web application using React Native to improve sales management in the company PEKOKIS. The main objective is to address the existing problems in the company, where sellers lack an adequate tool to register sales correctly and follow up on orders. In the development of the mobile-web application, the SCRUM methodology is used, thus guaranteeing an agile and efficient process. After the successful implementation, a notable improvement has been observed in the company's sales and customer retention indicators. Satisfactorily, the level of sales effectiveness has been warned at 52% and the customer retention rate at 72%. sales effectiveness and customer retention. It is recommended that the company continue making improvements and updates to the application, so that it can continue to benefit them and maintain the results obtained so far.

Keywords: Sales management, React Native, React, sales, Mobile Application.



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

Declaratoria de Autenticidad del Asesor

Yo, ROMAN NANO FRANKLIN RODOLFO, docente de la FACULTAD DE INGENIERÍA Y ARQUITECTURA de la escuela profesional de INGENIERÍA DE SISTEMAS de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - LIMA NORTE, asesor de Tesis titulada: "Aplicativo móvil - web con microservicios para la gestión de ventas en la empresa Pekokis", cuyo autor es MEJIA MEJIA MIRIAM LIZETT, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 25.00%, verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones.

He revisado dicho reporte y concluyo 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.

En tal sentido, asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada, por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas vigentes de la Universidad César Vallejo.

LIMA, 10 de Julio del 2023

Apellidos y Nombres del Asesor:	Firma
ROMAN NANO FRANKLIN RODOLFO DNI: 06158550 ORCID: 0000-0001-7397-6993	Firmado electrónicamente por: FROMANN el 16-07- 2023 13:11:42

Código documento Trilce: TRI - 0583585