



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CARRERA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE
EMPRESAS

“COMERCIO ELECTRÓNICO Y EL PROCESO DE VENTAS DE LA
EMPRESA J.O.R SPORT, LIMA 2022”

Tesis para optar el título profesional de:
LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Presentado por:

Lesly Noemi Benavides Diaz (0000-0003-2631-4326)

Mery Ann Oyola García (0000-0003-1488-1921)

Asesor:

Esther Rosa Saenz Arenas (0000-0003-0340-2198)

Lima - Perú

2023

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS

Lima, 26 de octubre de 2023 **«FSUS»**

Los integrantes del Jurado de tesis:

Presidente	ANA CECILIA NAPAN YACTAYO
Miembro 1	MARIA CLAUDIA ESPIRITU MALLAUPOMA
Miembro 2	OSCAR DAVID LA CRUZ ARANGO

Se reúnen para evaluar la tesis titulada:

“COMERCIO ELECTRÓNICO Y EL PROCESO DE VENTAS DE LA EMPRESA J.O.R SPORT, LIMA 2022”

Presentado por el(la) bachiller.

LESLY NOEMI BENAVIDES DIAZ
MERY ANN OYOLA GARCÍA

Para optar al título profesional de
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Asesorado(a) por:

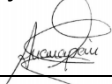
ESTHER ROSA SÁENZ ARENAS

Luego de haber evaluado el informe final de tesis y evaluado el desempeño de(l) (los) estudiante de la Carrera de **Administración de Empresas** en la sustentación, concluyen de manera unánime (x) por mayoría simple () calificar a:

Tesista:	LESLY NOEMI BENAVIDES DIAZ		
Nota (en letras):	Trece		
Aprobado (x)	Aprobado - Muy buena ()	Aprobado - Sobresaliente ()	Desaprobado ()

Tesista:	MERY ANN OYOLA GARCÍA		
Nota (en letras):	Trece		
Aprobado (x)	Aprobado - Muy buena ()	Aprobado - Sobresaliente ()	Desaprobado ()

Los miembros del jurado firman en señal de conformidad.




ANA CECILIA NAPAN YACTAYO
Presidente(a) del Jurado



ESTHER ROSA SÁENZ ARENAS
Asesor(a)



MARIA CLAUDIA ESPIRITU MALLAUPOMA
Miembro 1



OSCAR DAVID LA CRUZ ARANGO
Miembro 2

ANEXO: FORMATO DE DECLARACIÓN DE ORIGINALIDAD DE CONTENIDO DE INFORME FINAL DE TESIS O TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

UNIVERSIDAD CIENTÍFICA DEL SUR

DECLARACIÓN DE ORIGINALIDAD DE CONTENIDO DE INFORME FINAL DE TESIS / TRABAJO DE INVESTIGACIÓN¹

Lima, 24 de enero del 2024

Señor,
Carlos Zavalaga Reyes

**Director General de Investigación, Desarrollo e Innovación
Universidad Científica del Sur
Presente. –**

De nuestra consideración,

Yo: Lesly Noemi Benavides Díaz y Mery Ann Oyola García; Bachiller de la carrera de Administración de Empresas de la Universidad Científica del Sur, en conjunto con la asesora de tesis Esther Rosa Sáenz Arenas, declaramos que este trabajo de investigación titulado: "Comercio electrónico y el proceso de ventas de la empresa J.O.R Sport, Lima-2022", sustentado para obtener el título de Licenciado en Administración de Empresas, es original.


Es decir, no contiene plagio parcial ni total, cuando se utilizó información de fuentes externas se reconoció la autoría mediante la adecuada citación y los resultados obtenidos son producto entero de nuestra investigación y no han sido falseados ni fabricados. Todo esto en cumplimiento del Código de ética en la investigación, Reglamento del Comité de Integridad Científica, Reglamento de Propiedad Intelectual, Normas y procedimientos de los trabajos de investigación para la obtención de títulos profesionales y grados académicos ², que afirmamos conocer en su totalidad.

Por ello, en caso de identificarse alguna situación de plagio, falsificación o fabricación de resultados, nos allanamos al proceso de investigación que establezca la Universidad y las posibles sanciones que pudieran surgir.

Firmamos en conformidad con lo declarado,



Tesista
Lesly Noemi Benavides Díaz
DNI: 44767229



Tesista
Mery Ann Oyola Garcia
DNI: 43791457



Asesora de Tesis
Esther Rosa Saenz Arenas
DNI: 08150222

¹ En conformidad con la Resolución del Consejo Directivo N° 084-2022-SUNEDU/CD

² Los documentos están en: <https://investigacion.cientifica.edu.pe/reglamentos/>

INFORME DE REVISIÓN DE ORIGINALIDAD

Título del documento evaluado. Comercio electrónico y el proceso de ventas de la empresa J.O.R Sport, Lima 2022

Autores. Lesly Noemi Benavides Diaz; Mery Ann Oyola Garcia.

Mecanismo de revisión de originalidad. Evaluación con Turnitin (ID 2278944035).

Resultado de la evaluación. 8%

Revisado por. Magaly Kelly Guerrero Huaracallo.

Comentarios sobre la revisión. Filtros usados: excluir fuentes de menos de 12 palabras.



Resumen

La interacción entre el comercio electrónico y el proceso de ventas ha transformado la dinámica del mercado, generando mayor conveniencia para los consumidores y brindando oportunidades de crecimiento a las empresas que se ajustan eficazmente a este cambio. El presente estudio tuvo como objetivo establecer la relación existente entre el comercio electrónico (C.E) y el proceso de ventas (P.V.) de la empresa J.O.R. SPORT, dedicada a la comercialización de ropa deportiva para damas y caballeros.

La investigación fue de tipo básica, diseño no experimental, con enfoque cuantitativo y nivel correlacional. Se aplicó la encuesta a través del cuestionario a una muestra de 220 clientes de la empresa. La confiabilidad se midió a través del coeficiente del Alfa de Cronbach, concluyendo en una óptima confiabilidad para ambas variables. Se concluyó en una relación significativa, positiva y débil obteniendo un $p= 0.001 < 0.05$ y un $Rho = 0,381$, se evidencia la presencia de una relación estadísticamente relevante entre ambas variables. Con el aumento de estrategias del comercio electrónico, el proceso de venta también mostró una tendencia al crecimiento, se constató que el grado de relación no es muy fuerte, esto sugiere la importancia de priorizar la confianza en la utilización del dinero electrónico y reforzar la seguridad en las transacciones digitales.

Palabras claves: comercio electrónico, proceso de ventas, transacción comercial electrónica y seguridad de transacciones

Abstract

The interaction between e-commerce and the sales process has transformed market dynamics, generating greater convenience for consumers and providing growth opportunities for companies that effectively adjust to this change. The objective of this study was to establish the relationship between electronic commerce (E.C.) and the sales process (P.V.) of the company J.O.R. SPORT, dedicated to the marketing of sports clothing for women and men.

The research was basic, non-experimental in design, with a quantitative approach and correlational level. The survey was applied through the questionnaire to a sample of 220 clients of the company. Reliability was measured through Cronbach's Alpha coefficient, concluding in optimal reliability for both variables. A significant, positive and weak relationship was concluded, obtaining a $p= 0.001 < 0.05$ and a $Rho = 0.381$, the presence of a statistically relevant relationship between both variables is evident. With the increase in electronic commerce strategies, the sales process also showed a trend of growth, it was found that the degree of relationship is not very strong, this suggests the importance of prioritizing trust in the use of electronic money and reinforcing security in digital transactions.

Keywords: electronic commerce, sales process, electronic commercial transaction and transaction security