



Universidad Femenina del Sagrado Corazón

Facultad de Gestión Empresarial

Escuela Profesional de Administración de Negocios Internacionales

IMPACTO DEL CANAL DE E-COMMERCE PARA INCREMENTAR  
LAS VENTAS EN LA EMPRESA JG ACCESORIOS Y MODA A  
SANTA CRUZ - BOLIVIA EN EL AÑO 2020.

Tesis presentada por:

JACKELINE DANITZA CASTILLO MESTANZA  
SHIRLEY YOSHIO JACINTO ALBITES

Para obtener el Título Profesional de:

Licenciada en Administración de Negocios Internacionales

Asesor:

Mg. Luis Ricardo Salazar Quea  
Cód. Orcid: 0000-0003-0169-9565

Lima – Perú

2020

## RESUMEN

La siguiente tesis tiene como objetivo conocer el impacto que tiene el comercio electrónico conocido como e-commerce para aumentar las ventas en la empresa JG Accesorios y Moda SAC, una empresa dedicada al comercio de bisuterías, a Santa Cruz - Bolivia en el año 2020.

Para ello se realizó un análisis previo donde se determinó que todavía existen ciertas limitaciones como la falta de acceso al internet y el nivel de bancarización de los bolivianos, sin embargo, con la llegada de la pandemia, hacen que estas limitaciones se acorten con mayor rapidez, lo que es una gran oportunidad para poder vender al país vecino.

De esta manera, para cumplir con nuestro objetivo de investigación, se realizó una investigación de tipo aplicada donde el nivel de investigación es un nivel descriptivo correccional, aplicando un diseño no experimental. Asimismo se empleó el instrumento de cuestionario a una muestra de 68 mujeres de entre 25 a 55 años de clase media, residentes de Santa Cruz – Bolivia extraída de un total de 87,348, población total de Santa Cruz.

Optando por realizar dichas encuestas de manera online, utilizando para ello, [survermonkey.com](https://survermonkey.com) donde se determinó que el e-commerce tiene un gran impacto en las ventas con la posibilidad de llegar a exportar a Santa Cruz mediante el comercio electrónico, ya que existe una aceptación en el mercado con respecto a los productos de bisutería y la venta mediante el e-commerce.

Obteniendo como resultado que, teniendo una tecnología adecuada para el comercio electrónico y entregar los productos según el tiempo establecido con el cliente, la empresa JG Accesorios y Moda podrá ofrecer precios más competitivos con respecto a sus competidores, siendo así más atractivos para el público de Santa Cruz.

Asimismo, se obtuvo como resultado que, las estrategias de marketing juegan un papel muy importante para la empresa ya que este le permite tener mayor presencia en el medio digital y poder así llegar a más personas interesadas en la adquisición de bisutería a nivel internacional.

**Palabras claves:** e-commerce, ventas, precio, marketing, tecnología, tiempo de entrega.

