

FACULTAD DE NEGOCIOS

Carrera de **ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS**
INTERNACIONALES

“COSTOS DE IMPORTACIÓN Y SU RELACIÓN CON
EL PRECIO DE VENTA DE LOS PRODUCTOS DE LA
EMPRESA INVERSIONES GENERALES DELCO
S.R.L. EN EL AÑO 2023”

Tesis para optar al título profesional de:

Licenciada en Administración y Negocios Internacionales

Autores:

Elena Marina Falcon Chavez
Damaris Belen Vega Leiva

Asesor:

Mg. Luis Ricardo Cárdenas Torres
<https://orcid.org/0000-0003-0058-7422>

Lima - Perú

2023

JURADO EVALUADOR

Jurado 1 Presidente(a)	VICTOR HUGO HARO HIDALGO	09862514
	Nombre y Apellidos	Nº DNI

Jurado 2	JUAN CARLOS GANOZA ALEMAN	30835154
	Nombre y Apellidos	Nº DNI

Jurado 3	GUSTAVO ISAAC BARRANTES MORALES	40957810
	Nombre y Apellidos	Nº DNI

INFORME DE SIMILITUD

TESIS V2 - DAMARIS BELEN VEGA LEIVA Y ELENA MARINA FALCÓN CHAVEZ

INFORME DE ORIGINALIDAD



FUENTES PRIMARIAS

1	repositorio.usmp.edu.pe Fuente de Internet	<1%
2	baixardoc.com Fuente de Internet	<1%
3	repositorio.cientifica.edu.pe Fuente de Internet	<1%
4	core.ac.uk Fuente de Internet	<1%
5	repositorio.uss.edu.pe Fuente de Internet	<1%
6	theibfr.com Fuente de Internet	<1%
7	Submitted to Universidad de Santiago de Chile Trabajo del estudiante	<1%
8	dione.lib.unipi.gr Fuente de Internet	<1%

DEDICATORIA

Agradezco a mi madre y a mi padre, por haber caminado conmigo y estar en todo momento. Ustedes que me motivan día a día para lograr mis sueños. Les agradezco eternamente.

Damaris Vega

Dedicado a mi bella madre y mi familia, que siempre me han apoyado a lo largo de mi vida y a cada amigo y/o docente que ha aportado en este transcurso de crecimiento personal y profesional.

Elena Falcon

AGRADECIMIENTO

En primer lugar, agradecer a nuestro padre celestial, por estar acompañarme día a día y siempre darme las fuerzas para seguir adelante.

A mis padres, porque ellos son el motor de mis sueños, por depositar su confianza en mí y darme ese gran aliento para lograr mis metas.

A mis docentes de la facultad, que en este transcurso de la carrera brindaron los conocimientos necesarios para enfrentar un mercado profesional muy competitivo.

Damaris Vega

Agradezco a mi madre, que desde la eternidad me sigue guiando en este proceso incondicionalmente, ha sido el motivo de cada meta en mi vida. Su espíritu y su amor siempre existirán y me seguirá acompañando en cada paso de mi vida, mi ángel más bello

brillará siempre.

Elena Falcon

Tabla de contenido

JURADO EVALUADOR.....	2
INFORME DE SIMILITUD.....	3
DEDICATORIA	4
AGRADECIMIENTO	5
Tabla de contenido.....	6
ÍNDICE DE TABLAS	7
ÍNDICE DE FIGURAS	9
RESUMEN	10
CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN	12
1.1. <i>Realidad problemática.....</i>	12
1.2. <i>Formulación del problema</i>	34
1.3. <i>Objetivos</i>	34
1.3.1. <i>Objetivo general</i>	34
1.3.2. <i>Objetivos específicos.....</i>	34
1.4. <i>Hipótesis</i>	34
1.4.1. <i>Hipótesis general</i>	34
1.4.2. <i>Hipótesis específica.....</i>	35
CAPÍTULO II: METODOLOGÍA	36
CAPÍTULO III: RESULTADOS	45
CAPÍTULO IV: DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES	69
REFERENCIAS.....	74
ANEXOS.....	79

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 <i>Confiabilidad del Instrumento de Costos de importación, Estimada con alfa de Cronbach</i>	45
Tabla 2 <i>Confiabilidad del Instrumento de Precio de venta, Estimada con alfa de Cronbachs</i>	45
Tabla 3 <i>Estadística Descriptiva de Costos de importación</i>	46
Tabla 4 <i>Estadística Descriptiva de Contrato de Importación</i>	46
Tabla 5 <i>Estadística Descriptiva de Costos aduaneros</i>	47
Tabla 6 <i>Estadística Descriptiva de Costos Tributarios de Importación</i>	48
Tabla 7 <i>Estadística Descriptiva de Precio de venta</i>	48
Tabla 8 <i>Estadística Descriptiva de Valor de Mercado</i>	49
Tabla 9 <i>Estadística Descriptiva de Margen de Utilidad</i>	50
Tabla 10 <i>Normalidad de Costos de Importación</i>	52
Tabla 11 <i>Normalidad de Precio de Venta</i>	52
Tabla 12 <i>Correlación de Spearman's rho de Costos de Importación y Precio de Venta</i>	53
Tabla 13 <i>Modelo Resumen de Costos de Importación y Precio de Venta</i>	54
Tabla 14 <i>Modelo de Regresión y Significancia de Costos de Importación y Precio de Venta</i>	54
Tabla 15 <i>Costos de Importación y Precio de Venta</i>	54
Tabla 16 <i>Estadística Descriptiva de Contratos de Importación</i>	56
Tabla 17 <i>Normalidad de Contratos de importación</i>	56
Tabla 18 <i>Correlación de Spearman's rho de Contratos de Importación y Precio de Venta</i>	57
Tabla 19 <i>Modelo Resumen de Contratos de Importación y Precio de Venta</i>	58
Tabla 20 <i>Modelo de Regresión y Significancia de Contratos de Importación y Precio de Venta</i>	58
Tabla 21 <i>Contratos de Importación y Precio de Venta</i>	59
Tabla 22 <i>Estadística Descriptiva de Valor de Mercado</i>	59

Tabla 23 <i>Normalidad de Valor de Mercado</i>	60
Tabla 24 <i>Correlación de Spearman's rho de Costos de importación y Valor de mercado</i>	61
Tabla 25 <i>Modelo Resumen de Costos de Importación y Valor de Mercado</i>	62
Tabla 26 <i>Modelo de Regresión y Significancia de Costos de Importación y Valor de Mercado</i>	62
Tabla 27 <i>Costos de Importación y Valor de Mercado</i>	63
Tabla 28 <i>Estadística Descriptiva de Margen de utilidad</i>	64
Tabla 29 <i>Normalidad de Margen de utilidad</i>	65
Tabla 30 <i>Correlación de Spearman's rho de Costos de importación y Margen de utilidad</i>	65
Tabla 31 <i>Modelo Resumen de Costos de Importación y Margen de utilidad</i>	66
Tabla 32 <i>Modelo de Regresión y Significancia de Costos de Importación y Margen de Utilidad</i>	67
Tabla 33 <i>Costos de Importación y Margen de Utilidad</i>	67

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 <i>Costos de importación y Precio de venta</i>	53
Figura 2 <i>Contratos de Importación y Precio de Venta</i>	57
Figura 3 <i>Costos de Importación y Valor de Mercado</i>	62
Figura 4 <i>Costos de Importación y Margen de Utilidad</i>	66

RESUMEN

La presente investigación tiene como finalidad determinar la relación entre los costos de importación y los precios de venta en la empresa Inversiones Generales Delco S.R.L. durante el año 2023. Así mismo, se utilizó un enfoque cuantitativo de naturaleza descriptiva, empleando un diseño de estudio no experimental de tipo transversal. Para la muestra comprendió 40 empleados de dicha empresa, quienes fueron encuestados a través de un cuestionario que constaba de quince preguntas. Para validar las variables del estudio, se aplicó el coeficiente Alfa de Cronbach con un resultado de 0.823 para la variable de costos de importación, y 0.788 para la segunda variable precio de venta, lo que apunta a una alta confiabilidad en los datos recopilados. En última instancia, los hallazgos de esta investigación sugieren una relación positiva significativa entre los costos de importación y los precios de venta en la empresa analizada. El coeficiente de correlación de Spearman's rho obtenido fue 0.625, lo que confirma la conexión directa entre estas dos variables en el ámbito de la empresa Inversiones Generales Delco S.R.L.

PALABRAS CLAVES: Precio, costo, importación, venta.

ABSTRACT

The main intention of this study was to study the correlation between import costs and sales prices in the company Inversiones Generales Delco S.R.L. during the year 2023. A quantitative approach of a descriptive nature was used, using a non-experimental cross-sectional study design. The sample included 40 employees of said company, who were surveyed through a questionnaire that consisted of fifteen questions. To validate the study variables, Cronbach's Alpha coefficient was applied with a result of 0.823 for the import costs variable, and 0.788 for the second sales price variable, which points to high reliability in the data collected. Finally, the findings of this research suggest a significant positive relationship between import costs and sales prices in the company analyzed. The Spearman's rho correlation coefficient obtained was 0.625, which confirms the direct connection between these two variables within the company Inversiones Generales Delco S.R.L.

.PALABRAS CLAVES: price, cost, import, sale.

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad problemática

Actualmente, en el panorama mundial, los costos de importación juegan un papel relevante que ayuda a definir el precio de venta de los productos importados del exterior, debido a que existe una complejidad en la cadena de suministros internacionales relacionada con las fluctuaciones en los precios logísticos, aranceles de importación y los trámites aduaneros, entre otros factores, lo cual ha creado un desafío importante para las compañías que buscan mantener precios competitivos en el rubro donde se desempeña (Karymshakov & Sulaimanova, 2021). Así mismo, los autores Pane y Patunru (2022) indicaron que una gestión eficiente de los costos de importación se ha transformado en una pieza clave estratégica para las empresas tanto importadoras como exportadoras, puesto que estos costos afectan directamente la rentabilidad y la capacidad de una empresa para ofrecer productos a precios atractivos en mercados globales, por lo que las empresas deben equilibrar la optimización de los costos de importación con la necesidad de mantener márgenes de beneficios económicos aceptables.

En tal sentido, los autores Liu, Li y Sun (2023) desarrollaron una investigación científica en China, su finalidad fue identificar los elementos que afectan la comercialización de la cebada importada en relación con las políticas arancelarias, por lo que este estudio aplicó el modelo de equilibrio parcial para explorar el impacto del ajuste de la política arancelaria de China sobre la cebada importada de Australia. Por tanto, los autores antes mencionados destacaron que para competir de forma efectiva en un mercado internacional, es importante que el precio de venta sea competitivo, ya que si los costos de importación son excesivamente altos y se trasladan al precio de venta, los productos pueden volverse menos atractivos para los consumidores en comparación con productos similares producidos

localmente o importados por competidores, por lo que las políticas arancelarias relacionadas con el antidumping y de subsidio a productos importados, es necesario considerarlos para fijar el precio de venta.

De la misma manera, los autores Melnik y Sierova (2022) realizaron una investigación científica en Ucrania, la cual tuvo como objetivo analizar los desequilibrios del comercio exterior de Ucrania para llevar a cabo la implementación de la estrategia de reducción de costos en las importaciones, para lo cual se aplicó indicadores estadísticos y económicos para determinar la tendencia de los costos de importación y cómo afectará al precio de venta de las mercancías importadas. Por tanto, los autores antes mencionados, indicaron que los costos de importación pueden ser cambiante a causa de distintos factores como, regulaciones comerciales, el tipo de cambio y fluctuaciones en los costos de transporte, por lo que se requiere que las empresas sean flexibles en su planificación al momento de fijar de precios para adaptarse a estas fluctuaciones y cambios en los costos.

Del mismo modo, los autores Carriere, Deb, Furceri, Jiménez y Ostry (2023) elaboraron una investigación científica en Estados Unidos, la cual su finalidad fue hallar el impacto que tiene los costos de importación relacionados con los costos de envío globales, medidos por el Baltic Dry Index (BDI), en el precio interno de un gran panel de países durante el período 1992-2021; destacando que se encontraron picos en el BDI, seguidos por aumentos considerables y estadísticamente significativos en los precios de las importaciones, afectadas por el índice de precios de los productos, la inflación general y básica, así como las expectativas de inflación. Por tanto, los autores antes mencionados indicaron la importancia de identificar y determinar los costos de importación asociados con los aranceles, impuestos, costos de transporte, gastos aduaneros y otros, lo cual influyen

directamente en el costo total de las mercancías importadas, por lo que estos costos deben ser tenidos en cuenta al fijar el precio de venta de las mercancías importadas.

De la misma manera, los autores Cabrales, Caicedo, Castañeda y Romo (2022) desarrollaron una investigación científica en Colombia, la cual tuvo como objetivo identificar estrategias para ayudar a reducir los gastos relacionados con la importación en una empresa especializada en la venta de artículos comestibles. Para lograrlo, se empleó el método del diagrama de Ishikawa, pues permitió identificar a todas las zonas involucradas en la importación de dichas mercancías para evitar quiebres que afectan los procesos operativos de importación. Por tanto, los autores antes mencionados resaltaron la importancia de tener en cuenta que la disparidad entre los costos de importación y el valor de venta crea un margen de utilidad. Este margen no solo cubre los gastos operativos, sino que también posibilita la generación de ganancias y respalda futuras inversiones. Por lo tanto, una administración eficaz en el análisis de los costos de importación no solo es esencial, sino que también es la clave para que la empresa logre ganancias económicas sólidas

Finalmente, los autores Tapia, García y Albán (2020) elaboraron un estudio científico en Ecuador, la cual tuvo como fin detallar minuciosamente los gastos asociados con la entrada de artículos textiles al país y cómo estos afectaron el precio de venta de los productos importados por la compañía. para lo cual se aplicó un análisis estadístico que fue ANOVA es un estudio de caso, para lo cual se utilizó la información financiera de la compañía Textil Padilla e Hijos Texpadilla Cia. Por tanto, los autores antes mencionados indicaron que para reducir los costos de importación, se debe establecer una eficiente relación con los proveedores extranjeros, puesto que una negociación efectiva puede ayudar a reducir estos costos, lo que a su vez puede permitir precios de venta más competitivos; también es

importante indicar que en lugar de aumentar los precios directamente en respuesta a los costos de importación, se puede optar por implementar estrategias de valor agregado, mejorando la calidad de lo que ofrece (tangible-intangible), el servicio al cliente o la diferenciación del producto para justificar precios más altos y proteger sus márgenes de ganancia.

Tomando en cuenta lo expresado anteriormente, la presente investigación científica pretende estudiar la relación de los costos de importación y el precio de venta en la empresa Inversiones Generales Delco S.R.L., debido a que esta empresa que se dedica a la importación de mercancías del exterior principalmente en los países de China y Brasil, por lo que las condiciones de comercio internacional se han visto afectadas por factores exógenos, como la pandemia y la guerra entre Rusia y Ucrania, generando un incremento en la inflación mundial y el aumento en el precio del petróleo, lo cual afecta a aquellas empresas que se dedican a la importación como es el caso de la empresa analizada; por lo que es importante destacar que la empresa busca gestionar de manera adecuada los costos logísticos de importación, por lo tanto, impacta negativamente en el desempeño del negocio, logrando que este no sea sustentable, ni sostenible en el mercado donde compite. Además, la compañía Inversiones Generales Delco S.R.L. busca expandirse en el rubro automotriz con la comercialización de sus productos, ya que cuenta con más de 7,400 ítems que distribuye a nivel nacional; indicando que el negocio se encuentra posicionado de forma aceptable en el mercado, teniendo tres competidores principales 2022 (Veritrade): M&M Repuestos y servicios (72.16%), Modasa, (16.32%), y Automotriz Generales del Perú (9.50%). Por tanto, la firma estudiada pretende gestionar de forma eficiente los costos de importación, logrando que los precios de los productos importados sean competitivos para distribuidores y/o consumidores finales.

Antecedentes

A nivel nacional:

Respecto a los estudios en el país, Salazar (2020) elaboró una investigación en la ciudad de Lima, Perú. Su investigación tenía como finalidad principal analizar la relación entre los costos de importación y los precios de venta de la empresa J.R. & L.C. Inversiones H & M E.I.R.L., situada en la zona de Villa El Salvador. La investigación se llevó a cabo realizando un enfoque cuantitativo y de diseño no experimental - tipo transversal. Se recopiló información de una muestra compuesta por 16 colaboradores que participaron de manera voluntaria en un muestreo no probabilístico por conveniencia. Se empleó un cuestionario compuesto por 16 preguntas para recopilar la información necesaria. En consecuencia, el autor concluyó que hay una correlación positiva considerable entre los costos de importación y el precio de venta. Esta afirmación se respalda en el coeficiente de correlación de Pearson (R), que alcanzó un valor de 0.841, indicando una conexión significativa entre las variables analizadas.

De la misma manera, el autor Rosales (2018) llevó a cabo una investigación científica en Perú con el fin de examinar la relación entre los costos de importación y los precios de venta en una empresa importadora de elementos de sustitución para automóviles, ubicada en la zona de Los Olivos. Esta investigación se basó en un enfoque cuantitativo - correlación, utilizando un diseño no experimental. Es relevante mencionar que, de una población total de 60 empresas importadoras, se seleccionaron 52 empleados de los departamentos de logística, contabilidad y administración para asegurar una muestra verdaderamente representativa. La recolección de datos se realizó a través de encuestas y cuestionarios basados en la escala de Likert. Para validar el cuestionario, se aplicó el coeficiente Alfa de Cronbach, seguido de la

verificación de la hipótesis usando la técnica no paramétrica llamada coeficiente de correlación de Spearman.

Por consiguiente, el investigador llegó a la conclusión de que, en el año 2018, en las sociedades que importan repuestos para automóviles en el distrito de Los Olivos, existe una relación significativa entre los costos de importación y el precio de venta. Esta relación se demostró a través de un coeficiente de correlación de 0.647. De manera similar, Nieto (2018) realizó un estudio en Perú para examinar cómo los costos de importación impactan en el precio de venta y la presencia en el mercado de cultivadoras motorizadas de origen chino, específicamente en la compañía Recomar S.R.L. en Tarapoto. Este estudio se basó en un enfoque cuantitativo - correlacional, utilizando un diseño metodológico no experimental. La muestra consistió en empleados de dicha empresa, y la técnica de encuesta se aplicó a través de un cuestionario con escala de Likert para recopilar datos. Por ende, el escritor llegó a la conclusión de que, para lograr un impacto positivo en la relación entre el costo de importación y el precio de venta, se deben considerar varios factores. Estos incluyen la necesidad de reducir los gastos de distribución, optimizar los procesos de distribución y logística para disminuir los costos y, por ende, el precio de venta final. También se destaca la importancia de identificar las ineficiencias en las operaciones de importación. Se subraya que existe una correlación positiva entre estas dos variables, como se evidencia en el coeficiente Rho de Spearman, que es de 0.714, confirmando lo mencionado anteriormente.

Finalmente, las autoras Cerón y Martínez (2023) desarrollaron una investigación en Perú, el propósito de este estudio fue señalar la relación entre los costos de importación y los precios de venta en empresas del sector mencionado. Además, tenía como objetivo proporcionar información esencial sobre cómo se determinan los precios de venta y cómo afecta a la eficiencia en el ámbito comercial para destacar en el mercado. La metodología

utilizada fue cuantitativa, con un diseño descriptivo no experimental, de enfoque correlacional. El grupo examinado estaba conformado por 40 individuos provenientes de distintas áreas de la empresa que estaba siendo analizada. La muestra se seleccionó de manera exhaustiva, lo que significa que se incluyeron todos los elementos de la población en el estudio. Para la recopilación de datos, se empleó una encuesta que se administró a través de un cuestionario.

A raíz del estudio, se llegó a la conclusión que una optimización efectiva de los gastos relacionados con la importación tiene un impacto positivo en los precios de venta de las mercancías importadas. Se demuestra con el coeficiente de correlación de Spearman (Rho), que alcanzó un valor de 0.827, lo que señala una relación positiva y estadísticamente significativa entre ambas variables (costos de importación - precio de venta).

A nivel internacional:

En contraste, en el ámbito internacional, el investigador Becerra (2018) llevó a cabo un estudio en Ecuador. Su propósito fue establecer la conexión entre los costos de importación y los precios de venta de suministros de cómputo. El autor utilizó un enfoque cuantitativo, con un diseño de alcance correlacional - no experimental. La muestra de este estudio estuvo compuesta por los empleados de la empresa bajo análisis. Por tanto, el autor concluyó que se deben establecer fundamentos para la formulación de decisiones en una entidad organizativa, considerando los costos logísticos de importación, lo cual permitirá establecer un precio de venta competitivo de las mercancías importadas, por tanto el autor afirmó que hay una correlación positiva entre las dos variables, ya que el coeficiente rho de Spearman fue de 0.897, confirmando esta asociación.

Asimismo, los autores Tirado y Velásquez (2020) llevaron a cabo una investigación en Colombia que se centró en examinar cómo cambiaron con el tiempo los costos logísticos

de importación en el sector agropecuario. Este estudio, se llevó a cabo utilizando métodos cuantitativos, de diseño correlacional no experimental, incluyó todas las empresas del sector como población y muestra. Se empleó un enfoque de recolección de datos que implicaba la realización de encuestas para recabar información, utilizando un cuestionario como herramienta principal. Por tanto, los autores concluyeron que se debe optimizar todos los procesos involucrados en la cadena de suministros asociados con la importación de productos, ello permitirá disminuir los costos logísticos de importación y ofrecer un precio de venta competitivo dentro del sector donde se desempeña la empresa; además, los escritores previamente citados indicaron que hay una correlación positiva entre los costos de importación y el precio de venta, dado que se encontró un coeficiente de Spearman (ρ) de 0.724.

Del mismo modo, los autores Alban, García y Tapia (2020), elaboraron un estudio científico en Ecuador, el propósito de este estudio fue analizar los gastos vinculados a la importación de productos textiles y cómo afectan el precio de venta. Se utilizó un enfoque cuantitativo, de diseño de investigación correlacional no experimental. La empresa Texpadilla Cia fue la población de estudio. La muestra seleccionada para este estudio consistió en los empleados de la compañía mencionada anteriormente. Se aplicó una encuesta utilizando un cuestionario que empleaba la escala de Likert como herramienta para recopilar información. Los resultados de la investigación llevaron a la deducción de que gestionar eficientemente los costos logísticos de importación, mediante la creación de indicadores para evaluar y supervisar los procesos en la cadena de suministro de los bienes importados, tiene un impacto positivo en el precio al que se venden los productos. Esta conclusión se basa en un coeficiente de correlación Spearman's ρ de 0.875, obtenido durante el análisis de los datos.

Finalmente, en su estudio llevado a cabo en Honduras, el autor Salinas (2022), se planteó examinar cómo los gastos asociados a la importación afectan los precios de venta de las granadas exportadas a Europa. Este estudio adoptó un enfoque cuantitativo con un alcance correlacional, de diseño no experimental. La muestra consistió en empresas exportadoras de granadas en Honduras. El enfoque utilizado implicó examinar documentos a través de la guía de análisis documental, que se empleó como herramienta para recopilar información.

Como conclusión, el autor enfatizó la importancia de establecer un departamento especializado capaz de identificar y medir los costos asociados a la importación en diversos procesos. Esto, argumentó, permitiría a las empresas fijar precios competitivos para los productos importados. Además, señaló que las variables examinadas estaban positivamente vinculadas, respaldadas por un coeficiente de correlación de Spearman (ρ) de 0.718.

Bases Teóricas

Costos de importación

Los autores Havenga, Witthöft y Simpson (2022) definen a los costos de importación como aquellas tarifas totales que las Individuos o entidades, ya sean personas físicas o empresas, deben abonar por el servicio de transporte de mercancías o mercancías desde países extranjeros hasta su destino. Estas tarifas pueden incluir aranceles aduaneros, impuestos de importación, costos de envío internacional, tarifas relacionadas con el almacenamiento temporal en las instalaciones aduaneras, tarifas de procesamiento aduanero y otras tarifas asociadas con el procedimiento de importación. En pocas palabras, los costos de importación cubren todos los gastos operativos necesarios para comprar y transportar los bienes importados al lugar de uso o venta.

De la misma manera, los autores Ibrahim y Ajide (2021) definen a los costos de importación como una serie de gastos asociados en el proceso logístico en los que incurre el importador al comprar productos o mercancías en el extranjero y transportarlos al país de destino. Estos gastos incluyen no solo el costo de adquisición del producto en el mercado global, sino también todos los gastos adicionales relacionados con las importaciones; indicando que el precio final de las mercancías importadas depende fundamentalmente de los costos asociados a su importación y asegurar su cumplimiento con las regulaciones y requisitos aduaneros y legales del país importador, este aspecto es fundamental en la planificación y gestión de transacciones internacionales.

Por último, los autores Eremin, Moskvicheva y Melik-Aslanova (2020) definen la variable “costos de importación” como costos monetarios vinculados con la compra de bienes o productos de países extranjeros y su posterior importación legal al país de destino.

Esta tarifa incluye el precio del que se adquiere el producto en el mercado internacional, así como cualquier costo adicional asociado a la importación, tales como aduanas, impuestos, fletes, seguros, corretaje y cualquier otro gasto necesario para asegurar que la mercancía extranjera cumpla con los requisitos y normativas en el país importador, destacando la importancia de calcular los gastos asociados a la importación para realizar una eficiente gestión de las actividades comerciales internacionales.

Importancia

El autor Sisman (2022) destacó la importancia de determinar los costos de importación debido a que es un proceso fundamental en el comercio internacional, puesto que ayuda a conocer con precisión los costos de importación en las empresas para tomar decisiones estratégicas informadas sobre qué productos importar, cuántas unidades adquirir y cuándo hacerlo; también permite realizar un adecuado presupuesto y planificación financiera, lo cual favorece a que las empresas establezcan un presupuesto preciso para las compras internacionales; a su vez permite optimizar las rutas y medios de transporte, lo cual favorece a las empresas para que puedan optimizar las rutas de transporte y los medios utilizados, así mismo, reducir costos de envío y gastos logísticos; ello permite realizar una eficiente negociación con proveedores extranjeros, lo cual contribuye a establecer acuerdos más beneficiosos y ahorros en costos; finalmente permite mejorar la competitividad del negocio puesto que se establecen indicadores para controlar y medir de manera eficiente los costos de importación para que las empresas sean competitivas a nivel internacional y puedan expandirse a nuevos mercados.

Características

En cuanto a las características relacionadas a los costos de importación, los autores Mishra y Singh (2020) indicaron que una primera característica está relacionada con la variedad de componentes, puesto que los costos de importación pueden abarcar una amplia variedad de componentes, como aranceles, impuestos, tarifas aduaneras, gastos de transporte internacional, gastos de despacho aduanero, seguros, manipulación de carga y otros costos asociados con la adquisición de bienes extranjeros; una segunda característica en la relacionada con la dependencia de regulaciones aduaneras, debido a que los costos de importación están estrechamente relacionados con las regulaciones aduaneras del país importador; una tercera característica está asociada con los costos ocultos las cuales están asociadas con los costos de almacenamiento, los costos por la gestión de inventarios y otros gastos indirectos, la cuarta característica está asociada con la variación en el tipo de cambio, debido a que estos pueden afectar los costos de importación, pues si la moneda del país exportador no coincide con la del país importador, las fluctuaciones en la tasa de cambio pueden afectar los costos finales del producto, y por último, se relaciona con la influencia en la rentabilidad, ya que los costos asociados a la importación afectan lo mencionado anteriormente, pues una gestión eficiente de estos costos puede resultar en un gran beneficio económico en las operaciones.

Dimensiones

Contrato De Importación

Con respecto a las dimensiones de los costos de importación, una dimensión es el contrato de importación, donde los autores Havenga, Witthöft, Simpson (2022) indicaron que un contrato de importación es un acuerdo legal entre una empresa o individuo en un país

y una entidad en otro país, en el cual se especifican las condiciones y reglas que rigen la adquisición y entrega de mercancías o productos extranjeros al país importador; destacando que estos contratos son una parte esencial del comercio internacional y se utilizan para formalizar la relación entre comprador y vendedor en transacciones de importación.

De la misma manera los autores Havenga, Witthöft y Simpson (2022) señalaron que un indicador de los contratos de importación está relacionado con el tipo de mercancías, las cuales pueden ser de mercancía general, la cual se refiere a una amplia variedad de productos y bienes que se transportan en cajas, paquetes, pallets o contenedores estándar; otro tipo es la carga a granel, que se refiere a productos transportados sin un envase o embalaje individual. También se encuentra la mercancía peligrosa, que implica un riesgo para el medio ambiente, la salud o la seguridad durante su transporte, las cuales podrían ser gases inflamables, sólidos inflamables, explosivos, líquidos inflamables, productos químicos tóxicos, materiales radiactivos y más, también está la mercancía perecedera que se compone de productos que tienen una vida útil limitada y deben mantenerse en condiciones específicas para preservar su calidad y seguridad, por último está la mercancía frágil la que incluye productos que son susceptibles a daños físicos durante el transporte debido a su fragilidad.

De igual forma, Havenga, Witthöft y Simpson (2022) señalaron que los contratos de importación se miden a través de un conjunto de reglas internacionalmente reconocidas conocidas como Términos Internacionales de Comercio (INCOTERMS). Estas reglas estandarizadas son utilizadas globalmente en el comercio para establecer las responsabilidades y compromisos entre el vendedor y el comprador durante una transacción comercial. Los INCOTERMS determinan quién es responsable de los costos, el riesgo de que la mercancía se pierda o dañe, así como el momento preciso en que la propiedad de la mercancía se transfiere del vendedor al comprador.

Según los autores mencionados, existen varios términos utilizados en el ámbito comercial para definir las responsabilidades y los puntos de transferencia de riesgos y costos en una transacción. Uno de los conceptos es el "Ex Works" (EXW), es cuando el vendedor proporciona la mercancía en su lugar de origen, a partir de ese momento, el comprador asume la responsabilidad por todos los riesgos y gastos relacionados. Otra opción es "Free Carrier" (FCA), el cual el vendedor entrega la mercancía al transportista designado por el comprador en un lugar previamente acordado. A partir de ese momento, el comprador se hace responsable de los riesgos y costos asociados. También está el término "Carriage Paid To" (CPT), el cual el vendedor entrega la mercancía a un transportista seleccionado por él y asume los costos de transporte hasta el destino específico. En ese punto, los riesgos y los gastos son transferidos al comprador. Con "Carriage and Insurance Paid To" (CIP), el vendedor proporciona un seguro de transporte y transfiere los riesgos y costos al comprador en un lugar acordado. En la modalidad "Delivered at Place" (DAP), el vendedor coloca la mercancía en un sitio específico pero no se encarga de su descarga; desde ese punto en adelante, el comprador se hace cargo de los riesgos y gastos asociados. En el caso del término "Delivered at Place Unloaded" (DPU), el vendedor no solo proporciona la mercancía en un lugar pactado, sino que también la descarga; después de esto, los riesgos y costos pasan a ser responsabilidad del comprador.

En el contexto comercial, existen varios términos que describen las responsabilidades del comprador y vendedor en el proceso de entrega de mercancías. Para el caso de "Delivered Duty Paid" (DDP), el vendedor es responsable de entregar la mercancía en un lugar determinado, cubriendo los derechos de importación y otros gastos relacionados. En la modalidad "Free Alongside Ship" (FAS), el vendedor posiciona la mercancía junto al barco en el puerto de embarque; desde ese instante, el comprador se encarga de los riesgos y los

costos. En "Free on Board" (FOB), el vendedor hace la entrega de la mercancía a bordo del barco en el puerto de embarque. A partir de ese punto, los riesgos y costos pasan a ser responsabilidad del comprador. Con "Cost and Freight" (CFR), el vendedor se hace cargo de los gastos y el transporte hasta el puerto de destino, y los riesgos son transferidos al comprador una vez que la mercancía está al bordo del barco. Finalmente, en "Cost, Insurance and Freight" (CIF), quien se encarga no solo de los costos y el flete es el vendedor, sino que también proporciona un seguro de transporte hasta el puerto de destino.

Finalmente, los autores Havenga, Withhöft y Simpson (2022) mencionaron que otro indicador para medir el contrato de importación está relacionado con la modalidad de transporte, la cual se refiere a la elección del método o medio de transporte que se utilizará para traer mercancías o productos desde un país extranjero al país importador; señalando que la elección de la modalidad de transporte depende de diversos elementos, como la distancia, la naturaleza de la mercancía, la velocidad requerida, los costos y las preferencias del importador. Por tanto, el autor antes mencionado señaló que una primera modalidad de transporte es la marítima, la cual es de las modalidades de transporte más utilizadas en importación, ya que es una opción económica para distancias largas, pero suele ser más lenta en comparación con el transporte aéreo; otra modalidad es el aéreo, que es la opción más veloz y se utiliza especialmente para mercancías de gran valor, perecederas o urgentes; una tercera es la del transporte terrestre, la cual se usa cuando el país exportador está en una ubicación geográficamente cercana o conectada por carretera, una cuarta es el transporte ferroviario, es una opción económica y eficiente para importar mercancías a largas distancias, especialmente para productos a granel o mercancías pesadas; por último está el transporte multimodal, la cual involucra el uso de varios modos de transporte para llevar las mercancías desde el lugar de origen hasta su destino final.

Costos Aduaneros

Por otro lado, otra dimensión son los costos aduaneros, que según los autores Havenga, Witthöft y Simpson (2022) se refiere a los desembolsos y tasas vinculados a la entrada y salida de bienes a través de las aduanas nacionales. Cabe señalar que estos costos pueden oscilar notoriamente dependiendo del país, el tipo de producto y las regulaciones aduaneras particulares vigentes.

En tal sentido los autores Havenga, Witthöft y Simpson (2022) mencionaron que un indicador para medir los costos aduaneros, está relacionado con el agente de carga, el cual es un profesional o una empresa especializada que actúa como intermediario entre el importador y las diversas partes involucradas en el proceso de importación, encargándose del asesoramiento y consultoría, también de la documentación aduanera, a su vez del cálculo de aranceles e impuestos, los permisos y licencias, la coordinación de transporte, el seguro de carga, el seguimiento de la mercancía y su posterior almacenamiento al momento de la llegada.

De igual modo los autores Havenga, Witthöft y Simpson (2022) señalaron que otro indicador para medir los costos aduaneros está referido al agente de aduanas quien se encarga de revisar asuntos aduaneros y sirve como intermediario entre los importadores y las autoridades aduaneras, que tiene como tarea principal simplificar y supervisar el proceso de importación. Su responsabilidad es garantizar que los productos cumplan con todas las normativas y exigencias de aduanas. Esto incluye preparar y presentar toda la documentación requerida y el pago de aranceles e impuestos, la coordinación del transporte internacional y la comunicación con las autoridades aduaneras en nombre del importador, permitiendo garantizar un comercio internacional sin problemas, cumpliendo las leyes y regulaciones aduaneras.

Costos Tributarios De Importación

Finalmente, en cuanto a la tercera dimensión relacionada con los costos de importación, los autores Havenga, Witthöft y Simpson (2022) indicaron que esta se asocia con los costos tributarios de importación, los cuales se refiere a los impuestos y derechos que deben pagarse cuando los productos se introducen en el país de origen desde otro país; señalando que estos costos pueden incluir derechos de aduana, impuestos que varían dependiendo del tipo de bienes o productos, incluyendo el IVA (impuesto al valor agregado) o tasas impositivas específicas según la naturaleza de la mercancía., así como otros impuestos específicos para ciertos tipos de productos, por lo que estos impuestos son recaudados por las autoridades aduaneras y fiscales del país importador, son una fuente importante de ingresos gubernamentales donde estos costos tributarios de importación pueden variar de un país a otro y puede perjudicar la competitividad de los productos foráneos en el mercado nacional, así como las decisiones de las empresas sobre la importación de ciertos productos.

Con respecto a un indicador que permita medir los costos tributarios de importación, los autores Havenga, Witthöft y Simpson (2022) mencionaron que un indicador es el Ad Valorem, puesto que es un impuesto arancelario que se calcula como un porcentaje del valor declarado de los productos importados; en otras palabras, el monto del impuesto se determina en función del precio o valor de mercado del bien importado, además se utiliza a menudo en lugar de un arancel específico, que es una cantidad fija por unidad de producto; destacando que la ventaja de los aranceles Ad Valorem es que son más flexibles y adaptables a las variaciones internacionales en los precios de los productos, aunque son más difíciles de administrar y controlar debido a la necesidad de valorar con precisión los productos importados.

Otro indicador que facilita medir los costos de importación según los autores Havenga, Witthöft y Simpson (2022) señalaron que es el antidumping, debido a que es una medida comercial destinada a combatir las prácticas desleales en el comercio internacional, lo que implica imponer derechos adicionales a las mercancías extranjeras comercializadas en el mercado interno a precios significativamente más bajos que los vendidos en el país de origen, perjudicando así a la industria nacional, indicando que esta práctica está diseñada para resguardar a las compañías locales de la competencia desleal y garantizar una competencia justa en los mercados globales, por lo que la aplicación de medidas antidumping requiere una investigación para determinar si se está produciendo dumping y si ha generado un perjuicio tangible a la industria nacional, si se aprueban, se podrán imponer derechos antidumping provisionales para equilibrar la competencia.

Precio de Venta

Los autores Wang, Xie y Fan (2020) definen al precio de venta como la suma de dinero que se solicita por un producto o servicio al público o a los clientes, destacando que, este precio se compone de varios elementos, incluido el costo de fabricación o compra del producto, los gastos relacionados con las operaciones y el mercadeo de la compañía, junto con el margen de beneficio deseado, son factores cruciales en la determinación del precio de venta. Este precio es esencial dentro de la estrategia de marketing y ventas de una compañía, ya que debe ser lo bastante atractivo para los clientes y, al mismo tiempo, generar ingresos adecuados para cubrir los costos y asegurar ganancias; además, el precio de venta cambia según el mercado, la competencia, las condiciones económicas y la estrategia comercial de la empresa, por lo que su determinación es una decisión clave en la gestión empresarial.

De la misma manera el autor Sana (2020) define al precio de venta como el valor monetario al que un producto o servicio se introduce en el mercado con el propósito de ser vendido al público o a los consumidores; por lo que el costo de venta abarca los gastos de fabricación, distribución, promoción y una ganancia para la empresa. Este componente es esencial en la estrategia comercial, ya que debe ser atractivo para los clientes y, al mismo tiempo, cubrir todos los gastos relacionados con la fabricación y comercialización del producto, permitiendo así que la empresa obtenga beneficios económicos, por lo que la fijación del precio de venta puede ser influenciada por diversos de factores, como la competencia, la demanda del mercado y los objetivos financieros de la empresa.

Importancia

En cuanto a la importancia de establecer el precio de venta en una empresa es crucial por varias razones. No solo impacta directamente en los ingresos y los márgenes de ganancia, sino también cumple una función fundamental en la capacidad competitiva de la empresa en su mercado. Establecer un precio adecuado implica encontrar un balance entre los gastos asociados a la producción y las anticipaciones y requerimientos del cliente, lo que a su vez afecta la demanda de los productos o servicios, así mismo el precio de venta se vincula directamente con la estrategia de posicionamiento de la marca y la percepción de valor para los consumidores; por lo que una gestión efectiva de los precios es esencial para alcanzar los objetivos financieros, mantener la rentabilidad y garantizar la viabilidad a largo plazo de la organización en un entorno empresarial competitivo. (Tang, Li-Bang, Li, Zhi & Huang, 2019)

Características

Por otra parte, según los autores Guo, Cheng, y Liu (2019) mencionaron que una característica relacionada con el precio de venta es que se le considera como una variable estratégica, puesto que el precio de venta es una herramienta estratégica que puede utilizarse para lograr objetivos comerciales, como aumentar la participación en el mercado, maximizar los beneficios o posicionar la marca; una segunda característica es la flexibilidad, debido a que los precios de venta pueden ajustarse según las circunstancias del mercado, la rivalidad empresarial y a las necesidades del cliente, una tercera característica se asocia con los costos y márgenes de beneficio, debido a que el precio de venta debe cubrir los costos de producción y operación de la empresa, así como proporcionar un margen de beneficio económico deseado, una cuarta característica se relaciona con la percepción de valor, puesto que el precio de venta influye cómo los clientes perciben el valor de los productos o servicios, ya que un precio más alto a menudo se asocia con mayor calidad y exclusividad, mientras que los precios bajos pueden sugerir una oferta más accesible pero de menor calidad; una quinta característica se asocia con la diferenciación, puesto que el precio de venta se utiliza para diferenciar productos o servicios dentro de un portafolio, lo cual permite ofrecer opciones a diferentes segmentos de clientes con diferentes sensibilidades al precio; una sexta característica está relacionada con el ciclo de vida del producto, puesto que el precio de venta puede ser alto en la fase de introducción para recuperar costos de investigación y desarrollo, para luego ajustarse a medida que el producto alcance su etapa de madurez en el mercado, finalmente una última característica se relaciona con los objetivos de marketing, debido a que el precio de venta se utiliza para respaldar los objetivos de marketing, como promocionar un nuevo producto, captar cuota de mercado o incentivar compras repetidas.

Dimensiones

Valor De Mercado

En cuanto a la primera dimensión relacionada al precio de venta, los autores Wang, Xie y Fan (2020) señalaron que esta se asocia con el valor de mercado el cual se refiere al precio al que un activo, producto o servicio es comprado o vendido en un mercado abierto y competitivo en un momento específico; indicando que este valor se determina mediante la interacción entre la cantidad ofrecida y la cantidad demandada, lo que posibilita representar la percepción del mercado en relación al precio en dicho momento, por lo que esto puede variar según las condiciones económicas, la oferta y la demanda del mercado, junto con otros factores exógenos relevantes.

Es así que los autores Wang, Xie y Fan (2020) indicaron que para medir la dimensión antes mencionada, un indicador es la oferta, la cual hace referencia a la cantidad de productos o servicios que los fabricantes o proveedores están dispuestos y pueden ofrecer a los consumidores a diferentes tarifas durante un período de tiempo determinado; en pocas palabras, es la cantidad de un producto o servicio que un vendedor está dispuesto a ofrecer en el mercado a varios precios y está influenciada por factores como el precio del producto, los costos de producción, la tecnología y las expectativas futuras del mercado.

Igualmente, Wang, Xie y Fan (2020) destacaron que, en el contexto de medir la dimensión mencionada anteriormente, Existe otro factor significativo a considerar: la demanda. Esta hace referencia a la cantidad de un producto o servicio que los compradores están dispuestos y pueden adquirir a varios precios durante un período de tiempo específico. En otras palabras, representa la cantidad de productos o servicios que los compradores desean adquirir a distintos precios y está influenciada por factores como el costo del

producto, los ingresos de los consumidores, sus preferencias y las expectativas relacionadas con el producto.

Margen de Utilidad

Por otro lado, otra dimensión es el margen de utilidad, según los autores Wang, Xie y Fan (2020) indicaron que se trata de la diferencia entre los ingresos obtenidos por la venta de un producto o servicio y los costos asociados con su producción o compra, por lo que representa la ganancia que obtiene una empresa o individuo luego de cubrir los costos asociados a la producción, distribución o compra de un bien; destacando que este margen es un indicador de la rentabilidad y eficiencia de la operación de la empresa, debido a que muestra cuánta ganancia resulta después de contabilizar los gastos relacionados con la actividad económica del negocio.

Por lo tanto, los autores Wang, Xie y Fan (2020) señalaron que un indicador que mide la ganancia neta, este está vinculado con la utilidad bruta, que representa la disparidad entre los ingresos totales derivados de la venta de bienes o servicios y los costos directos asociados con la producción o adquisición de esos bienes o servicios, por lo que representa las ganancias antes de deducir gastos operativos como salarios, alquileres y otros gastos generales; destacando que la utilidad o ganancia bruta permite cuantificar la cantidad de dinero que resulta después de cubrir los costos directos asociados con la producción.

De igual manera los autores Wang, Xie y Fan (2020) mencionaron que otro indicador que permite medir la dimensión antes mencionada es la utilidad neta, la cual se refiere a la ganancia final de una empresa después de cubrir todos los costos y gastos que se hayan deducido del ingreso total generado por la venta de bienes o servicios, es decir, representa

el beneficio residual después de pagar todos los costos, gastos y obligaciones financieras, destacando que la utilidad o ganancia neta representa la rentabilidad económica o empresa.

1.2. Formulación del problema

¿De qué manera se relacionan los costos de importación y el precio de venta de los productos de la empresa Inversiones Generales Delco S.R.L en el 2023?

1.3. Objetivos

1.3.1. Objetivo general

Determinar la relación entre los costos de importación y el precio de venta de los productos de la empresa Inversiones Generales Delco S.R.L en el 2023

1.3.2. Objetivos específicos

Determinar la relación entre el contrato de importación y el precio de venta de los productos de la empresa Inversiones Generales Delco S.R.L en el 2023.

Determinar la relación entre los costos de importación y el valor de mercado de los productos de la empresa Inversiones Generales Delco S.R.L en el 2023.

Determinar la relación entre los costos de importación y el margen de utilidad de los productos de la empresa Inversiones Generales Delco S.R.L en el 2023.

1.4. Hipótesis

1.4.1. Hipótesis general

HO: Los costos de importación no se relacionan con el precio de venta de los productos de la empresa Inversiones Generales Delco S.R.L en el 2023.

H1: Los costos de importación se relacionan significativamente con el precio de los productos de la empresa Inversiones Generales Delco S.R.L. en el 2023.

1.4.2. Hipótesis específica

Los contratos de importación se relacionan significativamente con los precios de venta de los productos de la empresa Inversiones Generales Delco S.R.L. en el 2023.

Los costos de importación se relacionan significativamente con el valor de mercado de los productos de la empresa Inversiones Delco Generales S.R.L. en el 2023.

Los costos de importación se relacionan significativamente con el margen de utilidad de los productos de la empresa Inversiones Delco Generales S.R.L. en el 2023.

CAPÍTULO II: METODOLOGÍA

2.1. Tipo de la investigación (enfoque)

Sánchez (2019) indicó que el enfoque cuantitativo se centra en datos concretos o fenómenos que son adecuados para realizar una medición o aquellos que pueden ser cuantificados numéricamente, siendo el propósito de dicho enfoque la delimitación, descripción, explicación e identificación de sus causas más probables, por lo que, es importante resaltar que se emplea los análisis demográficos, encuestas entre otros instrumentos, para posteriormente ser sometidos a un análisis estadístico. Así mismo, el autor Otero y Carmen (2020) indicaron que una investigación con un enfoque cuantitativo busca explicar, describir, validar y anticipar los fenómenos, así como busca identificar relaciones causales y poner a prueba teorías.

Del mismo modo, el autor Otero, (2018) destacó que para realizar una investigación de enfoque cuantitativo es importante contemplar objetivos de investigación adecuados, también señaló la importancia de generar preguntas de investigación que sean adecuadas de acuerdo con el fenómeno estudiado, por lo que se puede generar hipótesis, recopilando datos y analizándolos, dado que se podrá medir adecuadamente las variables. Así mismo, el autor antes mencionado señaló que para analizar la información recolectada es necesario que los procedimientos desarrollados sean estandarizados y validados puesto que se analizarán usando métodos estadísticos.

De la misma manera, los autores Quispe y Villalta (2020), mencionaron que para recopilar información se tiene que usar instrumentos que hayan sido validados y demuestren confiabilidad, puesto que la información y datos recopilados luego de ser analizados permitirán describir, esclarecer, anticipar o verificar los fenómenos, ya sea mediante la

identificación de relaciones causales o de efecto, por lo que permitirá la exploración o validación de teorías.

2.2 Diseño de la investigación

Cabe destacar que en la presente investigación se está abordando una relación de tipo correlacional, por lo que los autores Hernández-Sampieri y Mendoza, (2020) señalaron que en una investigación correlacional se busca establecer relaciones y conexiones entre variables, sin intervenir o controlar alguna de esta, centrándose en el estudio de la relación entre dos o más variables, comprendiendo la relación sin ser necesario identificar o establecer causalidad entre las variables. Del mismo modo, Hernández y Torres (2018) mencionaron que una investigación correlacional, permite explicar y evidenciar la conexión presente entre las variables analizadas, así como comprender el nivel en el que estas fueron vinculadas.

En contraste, el estudio actual se caracteriza por un enfoque que no implica experimentación directa, que según los autores Ochoa, Nava y Fusil (2020) destacaron que en una investigación de diseño no experimental, no se requiere alterar las variables, ya que los fenómenos observados se presentarán en su entorno habitual sin intervenir ni manipular intencionadamente ninguna variable, puesto que, no se realizan cambios controlados en las condiciones del estudio, de las observaciones obtenidas, por lo que posteriormente, se procederá a examinar y valorar las observaciones realizadas obtenidas con la finalidad de comprender las relaciones y patrones existentes entre las variables en su contexto real; por lo que, el diseño no experimental es útil para explorar y describir fenómenos en su entorno natural.

Por otra parte, es importante señalar que el presente estudio científico adopta un enfoque transversal, que según Hernández y Torres (2018) mencionaron que en una investigación de enfoque transversal se busca recopilar datos en un tiempo determinado, con el propósito de examinar y analizar las relaciones y patrones entre variables de un fenómeno estudiado; por lo que, en este estudio se pretende analizar la información de la variable costos de importación y el precio de venta, en el periodo 2023.

2.3. Población y Muestra

2.3.1 Población

Según los autores, Hernández y Mendoza (2018) indicaron que la población en una investigación científica guarda relación con el fenómeno que se pretende investigar, puesto que los elementos de la población tienen que compartir ciertas características que sean adecuados al objeto de estudio, asegurándose la viabilidad y accesibilidad para llevar a cabo el proceso de muestreo, pues es importante asegurarse que las características y criterios sean comunes entre ellos y se adecuen al fenómeno estudiado. Así mismo, los autores Mucha, Chamorro, Oseda y Contreras (2021) destacaron que la población se compone de los elementos sujetos a estudio, puesto que se debe identificar las características comunes que comparte los elementos que lo conforman, para ello se pueden usar criterios de selección más adecuados para asegurar que sean semejantes, por lo que, la población representa una totalidad y debería permitir la medición debido a su naturaleza cuantificable. En tal sentido, cabe resaltar que, en este estudio, la muestra está conformado por los 40 trabajadores que forman parte de la compañía Inversiones Generales Delco S.R.L, en el 2023.

2.3.2 Muestra

Según lo indicado por Hernández-Sampieri y Mendoza (2020), ellos explicaron que una muestra se refiere a un grupo más pequeño pero representativo tomado de una población más grande. En lugar de examinar y estudiar toda la población, se opta por seleccionar una muestra que comparta similitudes con la población general. Esta muestra se utiliza para recopilar datos, que posteriormente se someten a un análisis estadístico con el objetivo de identificar tendencias y características que se pueden aplicar a la población original en su totalidad. Por lo tanto, es esencial realizar una selección cuidadosa de la muestra, ya que su representatividad es fundamental para asegurar que los resultados sean válidos y confiables.

Del mismo modo, el autor Pastor (2019) señaló que la muestra corresponde a un conjunto reducido y representativo de la población, por lo que los datos recolectados se obtuvieron de la muestra, dado que los métodos de muestreo varían y depende de los objetivos y la naturaleza del estudio. Es relevante mencionar que en este estudio se optó por una muestra censal por conveniencia, lo que significa que se encuestaron todos los 40 empleados de la empresa Inversiones Generales Delco S.R.L., localizado en Lima, durante el año 2023. En una muestra censal, la totalidad de la población es considerada para la investigación.

2.4. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos

2.4.1. Técnica

Gómez (2020) señaló que una técnica de estudio científico, es un grupo de herramientas empleadas con el fin de adquirir información fiable en el contexto de un fenómeno estudiado, por lo que, las técnicas abarcan diversas actividades, como la observación, la encuesta, la experimentación, el análisis de datos, la revisión de literatura y

en algunos casos también el modelado; por lo que, es importante destacar que cada técnica está diseñada para abordar aspectos propios de la investigación, pues permite reunir pruebas que apoyen o den fundamentos a las conclusiones que se obtuvieron de los datos recolectados. Por tanto, el presente estudio científico empleó el método de la encuesta, la cual fue meticulosamente elaborada considerando los propósitos de la presente investigación y para garantizar la confidencialidad de la información los datos recolectados son solo con fines académicos; además la encuesta se realizó utilizando la plataforma Google Forms, que se aplicó a los empleados de la empresa Inversiones Generales Delco S.R.L, en el 2023.

2.4.2. Instrumento

González (2020) mencionó que la elección de un instrumento para la recolección de datos, tiene que estar de acuerdo al fenómeno que se pretende estudiar, y debe estar relacionada con las variables analizadas, por lo que, un instrumento bien elaborado garantiza la validez y fiabilidad de la información reunida, puesto que, es preciso señalar que la elaboración de un buen instrumento ayuda a obtener conclusiones sólidas y respaldadas por evidencia de los datos reunidos durante el proceso de investigación científica. En consecuencia, en este estudio se utilizó un cuestionario como herramienta para recopilar información, utilizando la escala de Likert con 5 niveles de respuesta para asegurar que las preguntas del instrumento tengan legitimidad, factibilidad y confiabilidad, pues, es necesario obtener información confiable y objetiva, dado que de esta forma se podrán analizar y medir las variables analizadas.

2.5. Validez y Confiabilidad del Instrumento

2.5.1. Validez

Medina y Verdejo (2020), Señalaron que en una investigación científica, la validez está asociada con la precisión y exactitud con las que un instrumento de medición evalúa lo que se supone que debe evaluar. En otras palabras, la validez se refiere a la habilidad de una medición para cumplir con su propósito de manera precisa y certera. puesto que, busca identificar de manera más exacta y completa el fenómeno que se pretende estudiar. Así mismo, Villasís, Márquez, Zurita, Miranda y, Escamilla (2018) señalaron que la validez se relaciona con la medición precisa de una variable a través de un instrumento, para ello se emplea el enfoque de la evaluación por parte de expertos, por lo que, es esencial respaldar teóricamente la investigación para garantizar la claridad y que los resultados sean pertinentes. Por tanto, para comprobar la validez del instrumento aplicado en el presente estudio científico, se realizó un procedimiento de validación con la participación de expertos, incluyendo a educadores de la Universidad Privada del Norte, especializados en el tema de investigación, siendo verificado por tres expertos, permitiendo asegurar la validez del presente instrumento.

2.5.2. Confiabilidad

Medina y Verdejo (2020) enfatizaron en la importancia de la confiabilidad de un instrumento se relaciona con la consistencia y la uniformidad de los datos obtenidos al repetir su uso, lo que contribuye a minimizar posibles errores. Hernández y Torres (2018), por su parte, destacaron que la confiabilidad en la investigación científica se basa en los resultados obtenidos mediante dicho instrumento. Ventura y Peña (2020) mencionaron que el coeficiente de Alfa de Cronbach se emplea para medir esta confiabilidad, siendo una herramienta estadística que evalúa la coherencia interna de los elementos en una escala o instrumento. Los valores de este coeficiente oscilan entre 0 y 1. Se considera que un valor de 0.7 a 0.79 refleja una consistencia interna aceptable, mientras que un valor de 0.8 a 0.89

se considera adecuado. Un valor superior a 0.9 indica una excelente confiabilidad del instrumento.

Es relevante mencionar que en esta investigación se utilizó el coeficiente de confiabilidad de Cronbach (Alfa de Cronbach) para analizar la consistencia interna del instrumento de medición. Se registró un coeficiente de 0.823 para la variable "costos de importación" y un coeficiente de 0.788 para la variable "precio de venta", indicando una alta fiabilidad y consistencia en las respuestas recopiladas para ambas variables.

2.5.3. Materiales

Hernández y Torres (2018) indicaron que, con relación a los materiales, estos son el conjunto de procedimientos, enfoques, diseños y tratamientos empleados para la recolección y el análisis de información, por lo que se permite identificar la relación entre los objetivos que se han planteado para el fenómeno de estudio y los resultados obtenidos, y que estos sean replicables. Por tanto, es fundamental destacar que en la presente investigación se empleó el software Google Forms, el cual permitió la elaboración del formulario para luego ser aplicado de forma virtual; a su vez, se recurrió a investigaciones científicas y publicaciones, las cuales se obtuvieron de plataformas digitales confiables de investigación como son Taylor and Francis, Proquest, Elsevier y Scopus; así como, se obtuvo información de la plataforma en línea UPNBOX; además, se empleó el software JASP el cual permite realizar el análisis estadístico.

2.5.4. Recolección de datos

Torres, Salazar y Paz (2019), señalaron que la recolección de datos en una investigación científica está relacionada con la recopilación sistemática de información

relevante para responder a las preguntas de estudio, por lo que, es necesario que se realice de forma estructurada y planificada, permitiendo contribuir en los hallazgos de la investigación; a su vez cabe mencionar que la recolección de datos está relacionada con la medición y toma en cuenta los criterios del investigador. Por tanto, en cuanto al instrumento empleado en la presente investigación, se consideró importante que el instrumento esté relacionado con las dimensiones y variables del fenómeno analizado; también para garantizar la autenticidad del dispositivo utilizado en la presente estudio se recurrió a la revisión de expertos, y por último, se empleó el software virtual de Google Forms para aplicar el cuestionario, el cual contó con 15 preguntas, permitiendo la recolección de datos, y que se conservó la confidencialidad de los encuestados.

2.5.5. Procedimiento y análisis de datos

Yuni y Urbano (2020), indicaron que los procedimientos y el análisis de datos abarcan un conjunto de procesos y pasos que permitan garantizar validez, precisión y estimación de datos en una investigación científica, y que para asegurar que la información y datos recolectados permitan responder a las interrogantes planteadas, por lo tanto, en la presente investigación se debe realizar un análisis estadístico. Entonces, en la presente investigación se empleó el software estadístico JASP, que permitió realizar el correspondiente análisis estadístico de los datos recolectados, indicando que para medir la confiabilidad y validez del instrumento se aplicó el Alfa de Cronbach para las variables analizadas, también se usó el coeficiente de Spearman's Rho que permitió identificar la relación entre ambas variables; así como se usó el modelo estadístico que fue la regresión lineal, con el propósito de abordar los objetivos e hipótesis formulados en este estudio.

2.5.6. Consideraciones éticas

Con respecto a la presente investigación es importante señalar que se contó con el consentimiento afirmativo de los trabajadores de la empresa para aplicar el cuestionario, puesto que es un aspecto ético asegurar el consentimiento del participante; así mismo, en el proceso de investigación, se respetó rigurosamente la confidencialidad de la información facilitada por los empleados de Inversiones Generales Delco S.R.L. en el año 2023. Se tomó especial cuidado para asegurar que los datos recopilados no fueran compartidos y se utilizaran exclusivamente para cumplir con los objetivos del estudio y con propósitos académicos. Además, se aplicaron los Estándares Internacionales de Redacción Científica conforme a la séptima edición del formato APA, incorporando tanto citas directas como indirectas en el texto para garantizar la legibilidad y la integridad del trabajo.

CAPÍTULO III: RESULTADOS

Con la finalidad de conseguir los resultados en la presente investigación científica se empleó un cuestionario a 40 trabajadores de la empresa Inversiones Generales Delco S.R.L. en el periodo 2023, por lo cual, se analizarán los costos de importación y el precio de venta. En tal sentido, se presenta la validez del instrumento utilizando el estadístico Alfa de Cronbach.

Tabla 1

Confiabilidad del Instrumento de Costos de importación, Estimada con alfa de Cronbach

Estimate	Cronbach's α
Point estimate	0.823
95% CI lower bound	0.721
95% CI upper bound	0.894

Tal como se observa en la tabla 1, el coeficiente Alfa de Cronbach para el instrumento relacionado con la variable “costos de importación” se sitúa en un nivel de confiabilidad de 0.823. Este valor refleja la confiabilidad del instrumento, donde una puntuación cercana a cero indicaría una falta de confiabilidad, mientras que una puntuación cercana a uno sugeriría una confiabilidad muy alta. En este contexto, podemos afirmar que la confiabilidad es considerablemente alta.

Tabla 2

Confiabilidad del Instrumento de Precio de venta, Estimada con alfa de Cronbachs

Estimate	Cronbach's α
Point estimate	0.788
95% CI lower bound	0.662
95% CI upper bound	0.873

Tal como se aprecia en la tabla 2, el coeficiente estadístico Alfa de Cronbach para la variable de precio de venta revela una confiabilidad significativa, con un valor de 0.788. Este valor denota que el instrumento de investigación es altamente confiable, ya que cuando el coeficiente se acerca a uno, se establece un alto nivel de confiabilidad. En otras palabras, la confiabilidad del instrumento es sustancial.

A continuación, se indica la estadística descriptiva de la variable independiente costos de importación, así como las dimensiones que la conforman.

Tabla 3

Estadística Descriptiva de Costos de importación

COSTOS_DE_IMPORTACION	
Valid	40
Missing	0
Mean	4.683
Std. Deviation	0.322
Minimum	3.333
Maximum	5.000

Por tanto, al observar la tabla 3, se evidencia que la empresa Inversiones Generales Delco S.R.L. tiene un promedio de costos de importación de 4.683. Es relevante notar que, en la escala utilizada, donde el valor 1 indica que nunca se consideran estos costos y el valor 5 representa que siempre se toman en cuenta, la empresa muestra consistentemente una alta consideración hacia los costos de importación en promedio. Además, el promedio mínimo se sitúa en 3.333, el promedio máximo alcanza 5, y la desviación estándar es de 0.322.

Tabla 4

Estadística Descriptiva de Contrato de Importación

	CICI01	CICI02	CICI03
Valid	40	40	40
Missing	0	0	0
Mean	4.675	4.750	4.725
Std. Deviation	0.526	0.439	0.506
Minimum	3.000	4.000	3.000
Maximum	5.000	5.000	5.000

En la tabla 4, se presenta un aspecto de los costos de importación, específicamente relacionado con el contrato de importación. Este aspecto se evaluó a través de 40 encuestas válidas que constaban de 3 ítems etiquetados como sigue: CICI01 (¿La empresa toma en cuenta el tipo de mercancía que va a importar?); CICI02 (¿La empresa toma en cuenta el tipo de incoterms con el que va a importar la mercancía?); y CICI03 (¿La empresa toma en cuenta la modalidad de transporte con la que va a importar la mercancía?). Los resultados indican que el promedio de CICI01 es 4.675, el de CICI02 es 4.750 y el de CICI03 es 4.725. Además, la desviación estándar de CICI01 es 0.526 (la más alta) y la de CICI02 es 0.439 (la más baja).

Tabla 5

Estadística Descriptiva de Costos aduaneros

	CICA04	CICA05	CICA06
Valid	40	40	40
Missing	0	0	0
Mean	4.675	4.750	4.700
Std. Deviation	0.474	0.494	0.516
Minimum	4.000	3.000	3.000
Maximum	5.000	5.000	5.000

Los datos presentados en la tabla 5 ilustran otra perspectiva de los costos de importación. Esta información está relacionada con los gastos aduaneros y ha sido recopilada a través de 40 encuestas válidas y tres categorías identificadas, donde el primer es el CICA04 el cual se representa por la pregunta ¿La empresa toma en cuenta los costos en los que va a incurrir el agente de aduanas para desaduanar la mercancía importada?; el segundo CICA05 por la pregunta ¿La empresa toma en cuenta los costos en los que va a incurrir el agente de carga para realizar la importación de la mercancía?; y el tercero CICA06 representada por la pregunta ¿La empresa toma en cuenta los costos que va a incurrir el almacenaje de la mercancía importada?. Los valores promedio obtenidos son los siguientes: CICA04 es 4.675, CICA05 es 4.750 y CICA06 es 4.700. Además, se calculó la desviación estándar, que es 0.516 para CICA06 y 0.474 para CICA04. Notablemente, CICA06 tiene la desviación estándar más alta, mientras que CICA04 tiene la más baja.

Tabla 6

Estadística Descriptiva de Costos Tributarios de Importación

	CICTI07	CICTI08	CICTI09
Valid	40	40	40
Missing	0	0	0
Mean	4.700	4.700	4.475
Std. Deviation	0.516	0.464	0.554
Minimum	3.000	4.000	3.000
Maximum	5.000	5.000	5.000

En la tabla 6 se presenta otra perspectiva de los costos de importación relacionada con los impuestos tributarios de importación. Esta información se obtuvo a través de 40 encuestas válidas que contenían 3 ítems etiquetados como sigue: CICTI07, que corresponde a la pregunta ”¿La empresa considera el pago de impuestos arancelarios como parte del costo de

las mercancías importadas?";CICTI08, que corresponde a la pregunta "¿La empresa considera el pago del advalorem como un costo de la mercancía importada?";y CICTI09, que corresponde a la pregunta "¿La empresa considera el pago del antidumping como un costo de la mercancía importada?".

Los valores promedio obtenidos fueron los siguientes: CICTI07 fue de 4.700, CICTI08 fue de 4.700 y CICTI09 fue de 4. 475.Además, se calcularon las desviaciones estándar, siendo 0.554 para CICTI09(la más alta) y 0.464 para CICTI08 (la más baja). A continuación, se muestra la estadística descriptiva de la variable "precio de venta", junto con las dimensiones que la componen.

Tabla 7

Estadística Descriptiva de Precio de venta

PRECIO_DE_VENTA	
Valid	40
Missing	0
Mean	4.675
Std. Deviation	0.354
Minimum	3.333
Maximum	5.000

Como se aprecia en la tabla 7, la compañía Inversiones Generales Delco S.R.L. tiene un precio de venta promedio de 4.675. Es importante notar que, en esta escala, donde 1 indica que nunca se toma en cuenta y 5 indica que siempre se toma en cuenta, la empresa tiende a considerar el precio de venta en sus decisiones, con un promedio cercano a 5. Además, la variabilidad en los datos es baja, con una desviación estándar de 0.354. El rango va desde un mínimo de 3.333 hasta un máximo de 5, lo que subraya la consistencia en la consideración del precio de venta en las operaciones de la empresa.

Tabla 8
Estadística Descriptiva de Valor de Mercado

	PVVM10	PVVM11	PVVM12
Valid	40	40	40
Missing	0	0	0
Mean	4.700	4.700	4.675
Std. Deviation	0.464	0.516	0.526
Minimum	4.000	3.000	3.000
Maximum	5.000	5.000	5.000

La tabla 8 presenta una perspectiva del precio de venta relacionada con el valor de mercado, evaluada a través de 40 encuestas válidas que incluyen 3 ítems etiquetados de la siguiente manera: PVVM10, que corresponde a la pregunta "¿La empresa analiza el mercado para establecer el precio de sus productos?"; PVVM11, que corresponde a la pregunta "¿La empresa considera la oferta al fijar el precio de sus productos?"; y PVVM12, que corresponde a la pregunta "¿La empresa tiene en cuenta la demanda al establecer los precios de sus productos?".

Los valores promedio obtenidos fueron los siguientes: PVVM10 fue de 4.700, PVVM11 fue de 4.700 y PVVM12 fue de 4.675. Además, se calcularon las desviaciones estándar, siendo 0.526 para PVVM12 (la más alta) y 0.464 para PVVM10 (la más baja). Estos valores de desviación estándar indican la variabilidad en las respuestas, siendo PVVM12 el ítem con mayor variación y PVVM10 con menor variación.

Tabla 9
Estadística Descriptiva de Margen de Utilidad

	PVMU13	PVMU14	PVMU15
Valid	40	40	40
Missing	0	0	0

	PVMU13	PVMU14	PVMU15
Mean	4.625	4.700	4.650
Std. Deviation	0.490	0.516	0.533
Minimum	4.000	3.000	3.000
Maximum	5.000	5.000	5.000

En la tabla 9 se muestra otra dimensión del “precio de venta”, la cual está relacionada con el margen de utilidad. Este análisis se realizó a partir de 40 encuestas válidas que incluyen tres preguntas etiquetadas de la siguiente manera: PVMU13 representada por la pregunta ¿La empresa toma en cuenta los ingresos que le generan los productos importados?; el segundo PVMU14 representado por la pregunta ¿La empresa toma en cuenta el margen de utilidad bruta que le dejan los productos importados?; y el tercero PVMU15 representada por la pregunta ¿La empresa toma en cuenta el margen de utilidad neta que le generan los productos importados?. Por consiguiente, se obtuvo los valores promedio: PVMU13 fue de 4.625; PVMU14 fue de 4.700; PVMU15 de 4.650. Estas desviaciones estándar representan la variabilidad en las respuestas, siendo PVMU15 el ítem con mayor variación y PVMU13 con menor variación.

Resultados del objetivo general

Determinar la relación entre los costos de importación con el precio de venta de los productos de la empresa Inversiones Generales Delco S.R.L, en el 2023.

A continuación, se muestran los resultados de los costos de importación y su relación con el precio de venta de la compañía Inversiones Generales Delco S.R.L., la cual fue elaborada a través de un cuestionario a 40 trabajadores en el periodo 2023; cabe mencionar que se efectuó la prueba de la normalidad correspondiente para costos de importación y precio de venta.

Tabla 10

Normalidad de Costos de Importación

COSTOS_DE_IMPORTACION	
Shapiro-Wilk	0.809
P-value of Shapiro-Wilk	< .001

En relación a la normalidad de los costos de importación, los resultados de la prueba de Shapiro-Wilk (0.809, $p < 0.001$) señalan que los datos no presentan una distribución normal. Dado que el valor de p es inferior a 0.05 (o 5%), se descarta la suposición de normalidad. Por lo tanto, se decidirá llevar a cabo una prueba no paramétrica en su lugar.

Tabla 11

Normalidad de Precio de Venta

PRECIO_DE_VENTA	
Shapiro-Wilk	0.817
P-value of Shapiro-Wilk	< .001

Los resultados de la prueba de Shapiro-Wilk, que se presentan en la tabla 11 para evaluar la normalidad del precio de venta, indican que los datos no se distribuyen normalmente (0.817, $p < 0.001$). Debido a que el valor de p es inferior a 0.05 (o 5%), la hipótesis nula de normalidad fue rechazada. Por lo tanto, el precio de venta no cumple con el requisito de normalidad. En consecuencia, se decidió llevar a cabo una prueba no paramétrica.

Por consiguiente, se aplicó el coeficiente de correlación de Spearman's rho.

Tabla 12

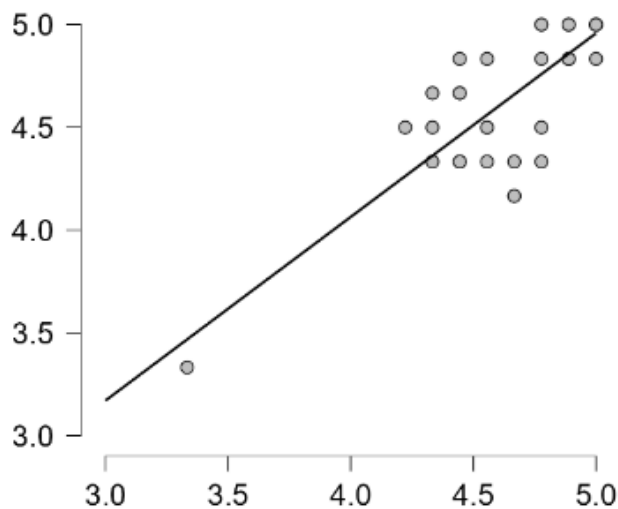
Correlación de Spearman's rho de Costos de Importación y Precio de Venta

Variable		PRE. VENTA	COS. IMPORTACION
1. PRECIO_DE_VENTA	Spearman's rho	—	—
	p-value	—	—
2. COSTOS_DE_IMPORTACION	Spearman's rho	0.757	—
	p-value	< .001	—

De acuerdo a la información presentada en la tabla 12, se llevó a cabo un análisis no paramétrico utilizando el coeficiente de correlación de Spearman's rho, el cual arrojó un valor de 0.757. Es importante señalar que un valor de cero indicaría la ausencia de relación, mientras que cualquier valor distinto de cero señala la presencia de una relación. Por consiguiente, podemos concluir que existe una correlación positiva entre los costos de importación y el precio de venta.

Figura 1

Costos de importación y Precio de venta



Como se muestra en la figura 1, los costos de importación están representados en el eje horizontal (abscisas) y el precio de venta en el eje vertical (ordenadas).

Tabla 13

Modelo Resumen de Costos de Importación y Precio de Venta

Model	R	R²	Adjusted R²	RMSE
H ₀	0.000	0.000	0.000	0.354
H ₁	0.812	0.659	0.650	0.209

Tal como muestra en la tabla 13, el coeficiente de determinación (R²) es 0.659, lo que implica que el 65.9% de la variabilidad en los precios de venta de los productos puede ser explicada por los costos de importación.

Tabla 14

Modelo de Regresión y Significancia de Costos de Importación y Precio de Venta

Model	Sum of Squares	df	Mean Square F	p
H ₁ Regression	3.219	1	3.219	73.387 < .001
Residual	1.667	38	0.044	
Total	4.886	39		

Como se evidencia en la tabla 14, el valor del estadístico F de Fisher es 73.387, con una significancia inferior a 0.001. Esto sugiere que la hipótesis general de que los costos de importación están vinculados al precio de venta de los productos de la empresa Inversiones Generales Delco S.R.L. en 2023 es válida. Además, este descubrimiento se confirma con un coeficiente de correlación de Spearman's rho de 0.757.

Tabla 15

Costos de Importación y Precio de Venta

Model		Unstandardized	Standard Error	Standardized t	p	
H ₀	(Intercept)	4.675	0.056	83.534	< .001	
H ₁	(Intercept)	0.494	0.489	1.009	0.319	
	COS. IMPORTACION	0.893	0.104	0.812	8.567	< .001

De acuerdo a los datos presentados en la tabla 15, la ecuación de regresión se establece mediante el uso del intercepto y la pendiente. El valor constante, conocido como el intercepto, se ubica en 0.494, mientras que la pendiente (también llamada coeficiente beta) tiene un valor de 0.893. La pendiente positiva indica claramente que existe una relación positiva entre los costos de importación y el precio de venta. En consecuencia, en línea con la hipótesis general, se puede afirmar que los costos de importación están asociados al precio de venta de los productos de la empresa Inversiones Generales Delco S.R.L. en el año 2023. Este hallazgo se respalda de manera sólida mediante los resultados estadísticos que demuestran esta conexión entre ambas variables.

Resultados del objetivo específico uno

Determinar la relación entre los contratos de importación con en el precio de venta de los productos de la empresa Inversiones Generales Delco S.R.L, en el 2023.

En los siguientes datos, se exponen las conclusiones sobre los contratos de importación y su conexión con los precios de venta de la compañía Inversiones Generales Delco S.R.L. Esta relación fue evaluada mediante un cuestionario administrado a 40 empleados durante el año 2023. Los resultados incluyen tanto la descripción estadística de los contratos de importación como la correspondiente prueba de normalidad.

Tabla 16

Estadística Descriptiva de Contratos de Importación

CONTRATO_DE_IMPORTACION	
Valid	40
Missing	0
Mean	4.717
Std. Deviation	0.358
Minimum	3.333
Maximum	5.000

Así, al analizar los datos proporcionados en la tabla 16, se evidencia el costo promedio de importación para Inversiones Generales Delco S.R.L. es de 4.717. Es importante notar que en esta escala, donde 1 indica que no se toma en cuenta y 5 representa que siempre se considera, la empresa tiende a considerar los contratos de importación de manera frecuente. Además, se observa que el promedio tiene un valor mínimo de 3.333 y un máximo de 5, indicando cierta consistencia en la importancia otorgada a estos contratos. La desviación estándar, por otro lado, se sitúa en 0.358, revelando un nivel moderado de variabilidad en las respuestas.

Tabla 17

Normalidad de Contratos de importación

CONTRATO_DE_IMPORTACION	
Shapiro-Wilk	0.755
P-value of Shapiro-Wilk	< .001

En lo que concierne a la normalidad de los contratos de importación, los datos presentados en la tabla 17 revelan un valor de Shapiro-Wilk de 0.755, con un valor p menor a 0.001. Este resultado indica claramente que los contratos de importación no siguen una distribución normal, dado que el valor de p es inferior a 0.05 o 5%. Por ende, se concluye

que los contratos de importación no cumplen con el supuesto de normalidad, lo que conduce a la necesidad de realizar una prueba no paramétrica. Por consiguiente, se aplicó el coeficiente de correlación de Spearman's rho.

Tabla 18

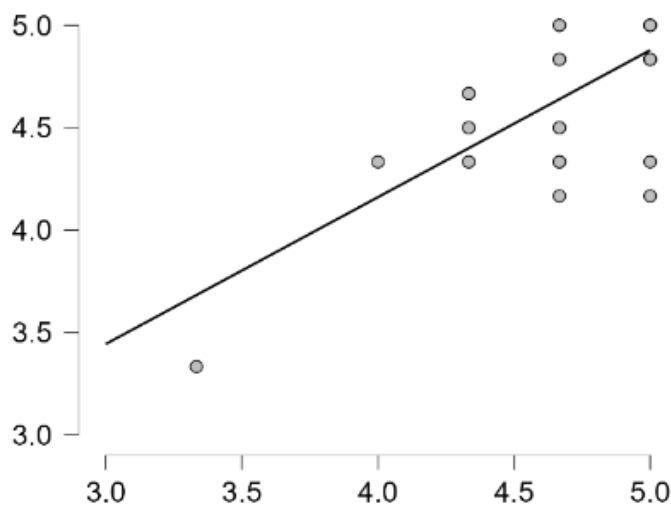
Correlación de Spearman's rho de Contratos de Importación y Precio de Venta

Variable		PRE. VENTA	CONTRATO IMPORTACION	DE
1. PRECIO_DE_VENTA	Spearman's rho	—		
	p-value	—		
2. CONTRATO_DE_IMPORTACION	Spearman's rho	0.625	—	
	p-value	< .001	—	

Tal como se aprecia en la tabla 18, al aplicar una prueba no paramétrica, se obtuvo un coeficiente de Spearman's rho de 0.625. Es esencial recordar que un valor de cero indica la ausencia de relación, mientras que cualquier valor distinto de cero indica la presencia de una relación. Por consiguiente, se concluye que existe una correlación positiva entre los contratos de importación y los precios de venta.

Figura 2

Contratos de Importación y Precio de Venta



Como se puede apreciar en la figura 2, los contratos de importación ubicado en el eje de las abscisas (eje horizontal) y el precio de venta en el eje de las ordenadas (eje vertical).

Tabla 19

Modelo Resumen de Contratos de Importación y Precio de Venta

Model	R	R²	Adjusted R²	RMSE
H ₀	0.000	0.000	0.000	0.354
H ₁	0.726	0.528	0.515	0.246

Como se muestra en la tabla 19, el coeficiente de determinación (R²) tiene un valor de 0.528. Esto indica que el 52.8% de la variación en los precios de venta de los productos puede ser explicado por los contratos de importación.

Tabla 20

Modelo de Regresión y Significancia de Contratos de Importación y Precio de Venta

Model	Sum Squares	of	df	Mean Square	F	p
H ₁	Regression	2.578	1	2.578	42.453	< .001
	Residual	2.308	38	0.061		
	Total	4.886	39			

Como se puede apreciar en la tabla 20, el estadístico F de Fisher es 42.453, con un valor de significancia menor a 0.001. Este resultado indica que se puede aceptar la hipótesis específica de que los contratos de importación están significativamente relacionados con el precio de venta de los productos de la empresa Inversiones Generales Delco S.R.L. en 2023. Esto está respaldado por un coeficiente de correlación de Spearman's rho de 0.625.

Tabla 21

Contratos de Importación y Precio de Venta

Model		Unstandardized	Standard Error	Standardized t	p
H ₀	(Intercept)	4.675	0.056		83.534 < .001
H ₁	(Intercept)	1.292	0.521		2.481 0.018
	CONTRATO DE IMPORTACION	0.717	0.110	0.726	6.516 < .001

En los resultados presentados en la tabla 21, el proceso para construir la ecuación de regresión implica considerar tanto el intercepto como la pendiente. En este caso, el intercepto, que representa el valor constante, tiene un valor de 1.292, mientras que la pendiente (también conocida como coeficiente beta) tiene un valor de 0.717. La presencia de una pendiente positiva confirma claramente la existencia de una relación positiva entre los contratos de importación y el precio de venta.

En consecuencia, en relación con la hipótesis específica uno, se puede afirmar con confianza que los contratos de importación están significativamente asociados al precio de venta de los productos de la empresa Inversiones Generales Delco S.R.L. en 2023. Esta conclusión se basa en los resultados estadísticos que demuestran de manera evidente la relación entre ambas variables.

Resultados del objetivo específico dos.

Determinar la relación entre los costos de importación con en el valor de mercado de los productos de la empresa Inversiones Generales Delco S.R.L, en el 2023.

En los siguientes datos, se presentan los resultados relativos a los gastos de importación y su vínculo con el valor de mercado de la compañía Inversiones Generales Delco S.R.L. Estos resultados se derivan de un cuestionario que se aplicó a un grupo de 40 empleados a lo largo

del año 2023. Dentro de esta información, se proporciona un análisis estadístico detallado del valor de mercado y se realiza una evaluación de su distribución normal a través de una prueba correspondiente.

Tabla 22

Estadística Descriptiva de Valor de Mercado

VALOR_DE_MERCADO	
Valid	40
Missing	0
Mean	4.692
Std. Deviation	0.388
Minimum	3.333
Maximum	5.000

Por lo tanto, como se puede observar en la tabla 22, el valor de mercado de Inversiones Generales Delco S.R.L. tiene un promedio de 4.692. En esta escala, donde 1 indica que rara vez se toma en cuenta y 5 representa que siempre se toma en cuenta, se destaca que la empresa tiende a considerar el valor de mercado de manera frecuente. Además, se observa que el promedio tiene un valor mínimo de 3.333 y un máximo de 5, indicando una consistencia significativa en la importancia otorgada a este valor. La desviación estándar, por otro lado, se sitúa en 0.388.

Tabla 23

Normalidad de Valor de Mercado

VALOR_DE_MERCADO	
Shapiro-Wilk	0.777
P-value of Shapiro-Wilk	< .001

En relación a la normalidad del valor de mercado, los datos presentados en la tabla 23 revelan un valor de Shapiro-Wilk de 0.777, con un valor p menor a 0.001. Este resultado indica claramente que el valor de mercado no sigue una distribución normal, ya que el valor de p es inferior a 0.05 o 5%. Por consiguiente, se concluye que el valor de mercado no cumple con el supuesto de normalidad, lo que lleva a la necesidad de realizar una prueba no paramétrica.

Por consiguiente, se aplicó el coeficiente de correlación de Spearman's rho.

Tabla 24

Correlación de Spearman's rho de Costos de importación y Valor de mercado

Variable		VALOR DE MERCADO	COSTOS DE IMPORTACION
1. VALOR DE MERCADO	Spearman's rho	—	
	p-value	—	
2. COSTOS_DE_IMPORTACION	Spearman's rho	0.549	—
	p-value	< .001	—

En los resultados presentados en la tabla 24, tras aplicar una prueba no paramétrica, se mostró un coeficiente de Spearman's rho de 0.549. Es crucial tener en cuenta que un valor de cero indicaría la ausencia de relación, mientras que cualquier valor distinto de cero confirma la existencia de una relación. Por tanto, se concluye que hay una correlación positiva significativa entre los costos de importación y el valor de mercado de la empresa.

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	p
Total	5.864	39			

Como se puede observar en la tabla 26, el estadístico F de Fisher tiene un valor de 31.625, con una significancia menor a 0.001. Este resultado indica que se puede aceptar la hipótesis específica dos, confirmando que los costos de importación están significativamente relacionados con el valor de mercado de los bienes de la empresa Inversiones Generales Delco S.R.L. en 2023. Esta conclusión se apoya en un coeficiente de correlación de Spearman's rho de 0.549.

Tabla 27

Costos de Importación y Valor de Mercado

Model		Unstandardized	Standard Error	Standardized	t	p
H ₀	(Intercept)	4.692	0.061		76.524	< .001
H ₁	(Intercept)	0.888	0.678		1.310	0.198
	COSTOS DE IMPORTACION	0.812	0.144	0.674	5.624	< .001

En los resultados presentados en la tabla 27, la ecuación de regresión se define mediante el intercepto y la pendiente. En este caso, el intercepto, que representa el valor constante, es 0.888, mientras que la pendiente (o coeficiente beta) tiene un valor de 0.812. La presencia de una pendiente positiva indica claramente la existencia de una relación positiva entre los costos de importación y el valor de mercado.

Por tanto, en relación con la hipótesis específica dos, se puede afirmar con confianza que, los costos de importación están significativamente asociados al valor de mercado de los productos de la empresa Inversiones Generales Delco S.R.L. en 2023. Esta conclusión se

basa en los resultados estadísticos que demuestran de manera clara la relación entre ambas variables.

Resultados del objetivo específico tres.

Determinar la relación entre los costos de importación con en el margen de utilidad de los productos de la empresa Inversiones Generales Delco S.R.L, en el 2023.

En los datos a seguir, se exponen los resultados relacionados con los costos de importación y su conexión con el margen de utilidad de la empresa Inversiones Generales Delco S.R.L. Estos resultados fueron obtenidos mediante un cuestionario administrado a 40 empleados durante el año 2023. La información incluye tanto la descripción estadística del margen de utilidad como la correspondiente prueba de normalidad.

Tabla 28

Estadística Descriptiva de Margen de utilidad

MARGEN_DE_UTILIDAD	
Valid	40
Missing	0
Mean	4.658
Std. Deviation	0.462
Minimum	3.333
Maximum	5.000

Con los resultados presentados en la tabla 28, el margen de utilidad de Inversiones Generales Delco S.R.L. tiene un promedio de 4.658. En esta escala, donde 1 indica que no se toma en cuenta y 5 representa que siempre se toma en cuenta, se destaca que la empresa tiende a considerar el margen de utilidad de manera frecuente. Además, se observa que el promedio tiene un valor mínimo de 3.333 y un máximo de 5, lo que indica una alta consistencia en la importancia otorgada a este margen. La desviación estándar, por otro lado,

se sitúa en 0.462, lo que implica cierto grado de variabilidad en las respuestas, aunque en un rango limitado.

Tabla 29

Normalidad de Margen de utilidad

MARGEN_DE_UTILIDAD	
Shapiro-Wilk	0.733
P-value of Shapiro-Wilk	< .001

En relación a la normalidad del margen de utilidad, los datos presentados en la tabla 29 muestran un valor de Shapiro-Wilk de 0.733, con un valor p menor a 0.001. Este resultado indica claramente que el margen de utilidad no sigue una distribución normal, dado que el valor de p es inferior a 0.05 o 5%. Por consiguiente, se concluye que el margen de utilidad no cumple con el supuesto de normalidad, lo que requiere la aplicación de una prueba no paramétrica.

Por consiguiente, se aplicó el coeficiente de correlación de Spearman's rho.

Tabla 30

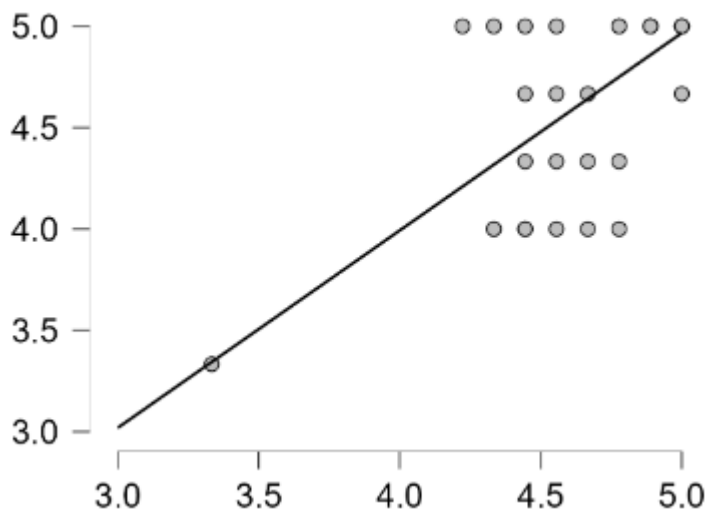
Correlación de Spearman's rho de Costos de importación y Margen de utilidad

Variable		MARGEN DE UTILIDAD	COSTOS DE IMPORTACION
1. MARGEN_DE_UTILIDAD	Spearman's rho	—	
	p-value	—	
2. COSTOS_DE_IMPORTACION	Spearman's rho	0.611	—
	p-value	< .001	—

Según se presenta en la tabla 30, al aplicar una prueba no paramétrica se obtuvo un coeficiente de Spearman's rho de 0.611. Es fundamental tener en cuenta que un valor de cero

indica la ausencia de relación, mientras que cualquier valor distinto de cero confirma la presencia de una relación. Por ende, se deduce que existe una relación positiva entre los costos de importación y el margen de utilidad. En otras palabras, una mayor eficiencia en los costos de importación se traduce en una mejora del margen de utilidad para la empresa analizada

Figura 4
Costos de Importación y Margen de Utilidad



Como se observa en la Figura 4, los costos de importación están representados en el eje horizontal (abscisas), mientras que el margen de utilidad se encuentra en el eje vertical (ordenadas). Este gráfico confirma que una mayor eficiencia en los costos de importación se traduce directamente en una mejora del margen de utilidad para la compañía analizada.

Tabla 31
Modelo Resumen de Costos de Importación y Margen de utilidad

Model	R	R²	Adjusted R²	RMSE
H ₀	0.000	0.000	0.000	0.462
H ₁	0.678	0.459	0.445	0.344

Tal como se muestra en la tabla 31, el coeficiente de determinación (R^2) tiene un valor de 0.454, lo que implica que el 45.4% de la variación en el margen de utilidad puede ser explicado por los costos de importación. Este hallazgo subraya la importancia de una gestión eficiente en los costos de importación, ya que mejora significativamente el margen de utilidad de la empresa estudiada.

Tabla 32

Modelo de Regresión y Significancia de Costos de Importación y Margen de Utilidad

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	p
H ₁	Regression	3.828	1	3.828	32.299	< .001
	Residual	4.503	38	0.119		
Total		8.331	39			

Como se puede mostrar en la tabla 32, el estadístico F de Fisher tiene un valor de 32.299, con un valor de significancia menor a 0.001. Este resultado indica que se puede aceptar la hipótesis específica tres, confirmando que los costos de importación están significativamente relacionados con el margen de utilidad de los productos de Inversiones Generales Delco S.R.L. en el 2023. Este hallazgo está respaldado por un coeficiente de correlación de Spearman's rho de 0.611, subrayando la robustez de esta relación.

Tabla 33

Costos de Importación y Margen de Utilidad

Model		Unstandardized	Standard Error	Standardized	t	p
H ₀	(Intercept)	4.658	0.073		63.746	< .001
H ₁	(Intercept)	0.099	0.804		0.123	0.903
	COSTOS DE IMPORTACION	0.974	0.171	0.678	5.683	< .001

Como se puede apreciar en la tabla 33, la ecuación de regresión se define mediante el intercepto y la pendiente. En este caso, el intercepto, que representa el valor constante, es 0.099, mientras que la pendiente (o coeficiente beta) tiene un valor de 0.974. La existencia de una pendiente positiva subraya claramente la presencia de una relación positiva entre los costos de importación y el margen de utilidad. Por lo tanto, en relación con la hipótesis específica tres, se puede afirmar con certeza que existe una asociación significativa entre los costos de importación y el margen de utilidad de los productos de la empresa Inversiones Generales Delco S.R.L. en 2023, como lo confirman los resultados estadísticos que demuestran de forma concluyente esta relación.

CAPÍTULO IV: DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

Limitaciones

Con respecto a las limitaciones de la presente investigación, se podría decir que una primera limitación está relacionada con el tamaño de la muestra, ya que el presente estudio estuvo conformado por una empresa que tiene cuarenta trabajadores, por lo que las respuestas del cuestionario estuvieron sesgada a la percepción de estos.

Otra restricción significativa de este estudio se deriva de la falta de datos disponibles, lo que impidió una exploración más detallada de la investigación.

Además, otra limitación fundamental se encuentra en la escasez de artículos científicos que se centren en las variables específicas de este estudio

Discusiones

Según los descubrimientos de este estudio, se confirma la hipótesis general que establece una relación significativa entre los costos de importación y los precios de venta de los productos de Inversiones Delco S.R.L. en 2023. Los resultados obtenidos en esta investigación están alineados con investigaciones previas en el campo. Por ejemplo, Rosales (2018) también encontró una relación positiva entre estas variables, respaldada por el coeficiente de correlación Rho Spearman de 0.647 y un alto Alfa de Cronbach de 0.806 en este estudio. Además, las conclusiones de Becerra (2018) refuerzan esta asociación, demostrando que un aumento en los costos de importación conduce a un crecimiento en los precios de los bienes importados, permitiendo a las empresas mejorar sus ganancias y alcanzar un margen neto del 3.4%. Estos resultados consolidan la importancia de entender la dinámica entre los costos de importación y los precios de venta para las empresas en el contexto actual.

Por otra parte, con respecto a la relación de los contratos de importación y los precios de venta de los productos de la empresa Inversiones Delco S.R.L en el 2023, los hallazgos encontrados concuerdan con los resultados del estudio realizado por Salazar (2021) quien destacó que los contratos de importación los cuales están relacionados a los INCOTERMS, generan un efecto positivo en el precio de venta de las mercancías importadas, donde el coeficiente de correlación R de Pearson que fue de 0.841. Del mismo modo el autor Salinas (2020) señaló la importancia que tiene en una empresa importadora, la capacidad de poder negociar los contratos de importación, puesto que ello va a generar un efecto en el precio de venta de la mercancía importada.

Por otro lado, en cuanto a la relación de los costos de importación con el valor de mercado de los productos de la empresa Inversiones Delco S.R.L en el 2023; con respecto a los hallazgos encontrados, estos concuerdan con el estudio científico elaborada por el autor Nieto (2018), quien mencionó que los costos de importación muestra un resultado positivo en el valor de mercado de los productos, puesto que, las empresas que compiten en un mismo sector van a buscar tener una ganancia significativa, por lo tanto, los costos de importación afecta directamente el valor de mercado del producto, destacando que la empresa analizada tiene una participación en el mercado de 4.53% y también dio como resultado un coeficiente de correlación de Spearman (Rho) 0.714. De igual manera los autores Tirado y Velásquez (2020) señalaron que cuando una empresa importa mercancías del exterior, ya sea por vía terrestre, aérea, marítima o fluvial, busca mejorar su competitividad en el sector empresarial donde se desempeña.

Finalmente, en cuanto a la relación de los costos de importación y el margen de utilidad de la empresa Inversiones Delco S.R.L en el 2023; los resultados se relacionan con la investigación elaborada por Cerón y Martínez (2023) quienes destacaron que, cuando una

empresa genera una mayor eficiencia en los costos de importación de las mercancías importadas, esto causa un impacto favorable en el precio de venta, es decir, va a aumentar las ganancias económicas de la empresa, puesto que se obtuvo un coeficiente de correlación de Rho Spearman de 0.827. De igual modo, los autores Alban, García y Tapia (2020) señalaron que cuando una empresa cuenta con un área especializada en importaciones, va a generar que se realice una eficiente gestión en los costos de importación que va desde la negociación con los proveedores, así como con los agentes de aduanas, logrando incrementar las utilidades del negocio y mejorando su desempeño.

Implicancias de la investigación

En términos de implicaciones teóricas, esta investigación se enfoca en la relación entre los costos de importación y los precios de venta de los productos de la firma analizada con el fin de ampliar los conceptos científicos sobre las variables investigadas, también se permitirá entender más profundamente la conexión entre estas dos variables, lo cual permitirá generalizar los resultados para otras empresas que pertenezcan al mismo sector empresarial, así como, permitirá generar futuras investigaciones.

Por otra parte, con respecto a la implicancia práctica del presente estudio el cual fue determinar la relación que existe entre los costos de importación y el precio de venta de los productos importados por una compañía, debido a que es importante que se tenga en cuenta aquellos costos que están directamente asociados a las importaciones de las mercancías, pues, si se realiza una eficiente gestión de estos costos permitirá que la empresa coloque precios de venta competitivos, incrementado sus ventas y con ello mejorar los márgenes de ganancia para lograr ser una empresa sustentable y sostenible en el sector donde compite.

Por último, en relación a la implicancia metodológica de este estudio, se ha posibilitado la creación, validación y uso de herramientas de recopilación de datos. Esto ha permitido la medición de las variables vinculadas a los costos de importación y el precio de venta. En este sentido, se desarrolló un cuestionario compuesto por 15 preguntas que permitieron medir las dimensiones de cada variable y que estuvo de acorde al tema de investigación, así como, se enfocó en aspectos sustanciales propios de las hipótesis y variables de la investigación, destacando en la presente investigación tiene un enfoque cuantitativo de alcance correlacional y de diseño no experimental.

Conclusiones

El objetivo de este estudio fue establecer la relación entre los costos de importación y los precios de venta de los productos de la empresa Inversiones Generales Delco S.R.L en 2023. Se encontró un coeficiente de correlación Spearman's rho de 0.757, resaltando que existe una correlación positiva entre los costos de importación y los precios de venta. se llevó a cabo un análisis del Alfa de Cronbach, para garantizar la confiabilidad del instrumento, obteniendo valores de 0.823 para los costos de importación y 0.788 para los precios de venta. Estos resultados confirman la alta confiabilidad de los datos recopilados en el estudio.

Por otro lado, en cuanto al propósito específico de analizar la relación de los contratos de importación con los precios de venta de los productos de la empresa Inversiones Generales Delco S.R.L. en 2023, se demostró un coeficiente de correlación Spearman's rho de 0.625. Esto muestra claramente una correlación positiva entre los contratos de importación y los precios de venta de los productos de la empresa evaluada, destacando que los contratos de importación están asociados a los incoterms que éstos se negocian directamente con el proveedor de la mercancía y la empresa antes mencionada.

En cuanto al objetivo específico de establecer la relación entre los costos de importación y el valor de mercado de los productos de Inversiones Generales Delco S.R.L. en el año 2023, se pudo establecer que hay una relación positiva evidente, debido a que el coeficiente de correlación Spearman's rho obtenido fue de 0.549, indicando que una eficiente gestión de los costos de importación los cuales están relacionados con el tipo de contrato de importación y la modalidad de transporte generará un impacto positivo en el valor de mercado.

En última instancia, al analizar la relación entre los costos de importación y el margen de utilidad de los productos de la empresa Inversiones Generales Delco S.R.L. en el 2023, se obtuvo un coeficiente de correlación Spearman's rho de 0.611. Este valor revela una correlación positiva entre los costos de importación y el margen de utilidad de la empresa analizada, destacando una eficiente gestión de los costos de importación los cuales se asocian con llevar a cabo una adecuada negociación con el proveedor, escoger el tipo de transporte adecuado para importar las mercancías y reducir los gastos logísticos aduaneros generará un impacto positivo en el margen de utilidad de la empresa analizada.

REFERENCIAS

- Carriere-Swallow, Y., Deb, P., Furceri, D., Jiménez, D., & Ostry, J. D. (2023). Shipping costs and inflation. *Journal of International Money and Finance*, *130*, 102771. <https://doi.org/10.1016/j.jimonfin.2022.102771>
- Liu, J., Li, X., & Sun, J. (2023). China-Australia trade relations and China's barley imports. *Agriculture*, *13*(8), 1469. <https://doi.org/10.3390/agriculture13081469>
- Melnik, T. N., & Sierova, L. (2022). Prospects for import substitution and balancing Ukraine's external trade. *New Global Studies*, *17*(1), 17-44. <https://doi.org/10.1515/ngs-2022-0016>
- Cabrales, A., Caicedo, A., Castañeda, R., & Romo, K. (2022). Estrategias para la disminución de costos logísticos en la importación de una empresa comercializadora de productos alimenticios. *Boletín de Innovación, Logística y Operaciones*, *4*(2). <https://doi.org/10.17981/bilo.4.2.2022.07>
- Tapia, C. J., García, D. & Albán, J. (2020). *Costos de importación de productos textiles y su incidencia en la utilidad empresarial*. <http://repositorio.espe.edu.ec/handle/21000/23067>
- Havenga, J. H., Witthöft, I. E., & Simpson, Z. P. (2022). Macrologistics instrumentation: Integrated national freight-flow and logistics cost measurement. *Transport Policy*, *124*, 106-118. <https://doi.org/10.1016/j.tranpol.2019.10.014>
- Sisman, G. (2022). Implementing lean six sigma methodology to reduce the logistics cost: a case study in Turkey. *International Journal of Lean Six Sigma*, *14*(3), 610-629. <https://doi.org/10.1108/ijlss-02-2022-0054>

- Karymshakov, K., & Sulaimanova, B. (2021). The impact of infrastructure on trade in Central Asia. *Asia Europe Journal*, 19(S1), 5-20. <https://doi.org/10.1007/s10308-021-00613-7>
- Pane, D., & Patunru, A. A. (2022). The role of imported inputs in firms' productivity and exports: evidence from Indonesia. *Review of World Economics*, 159(3), 629-672. <https://doi.org/10.1007/s10290-022-00476-z>
- Ibrahim, R. L., & Ajide, K. B. (2021). Trade facilitation and environmental quality: Empirical evidence from some selected African countries. *Environment, Development and Sustainability*, 24(1), 1282-1312. <https://doi.org/10.1007/s10668-021-01497-8>
- Eremin, M. Y., Moskvicheva, N. V., & Melik-Aslanova, N. O. (2020). Servicing of imported airplanes by means of Performance-Based logistics. *Russian Engineering Research*, 40(2), 146-148. <https://doi.org/10.3103/s1068798x20020112>
- Mishra, S., & Singh, S. (2020). Designing dynamic reverse logistics network for post-sale service. *Annals of Operations Research*, 310(1), 89-118. <https://doi.org/10.1007/s10479-020-03710-9>
- Wang, X., Xie, J., & Fan, Z. (2020). B2C cross-border e-commerce logistics mode selection considering product returns. *International Journal of Production Research*, 59(13), 3841-3860. <https://doi.org/10.1080/00207543.2020.1752949>
- Tang, J., Li-Bang., Li, K., Zhi, L., & Huang, J. (2019). Pricing and warranty decisions in a two-period closed-loop supply chain. *International Journal of Production Research*, 1-17. <https://doi.org/10.1080/00207543.2019.1683246>
- Guo, X., Cheng, L., & Liu, J. (2019). Green Supply chain contracts with eco-labels issued by the sales platform: Profitability and environmental implications. *International*

Journal of Production Research, 58(5), 1485-1504.

<https://doi.org/10.1080/00207543.2019.1658911>

Sana, S. S. (2020). Price competition between green and non green products under Corporate Social Responsible firm. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 55, 102118.

<https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2020.102118>

Ortega, A. O. (2018). Enfoques de investigación. *Métodos para el diseño urbano—Arquitectónico, 1*.

Otero Ortega, A. M., & Carmen Elena, M. (2020). Criterios epistemológicos y metodológicos para la fundamentación de estudios sobre el desarrollo urbano regional en el Caribe Colombiano.

Sánchez Flores, F. A. (2019). Fundamentos epistémicos de la investigación cualitativa y cuantitativa: consensos y disensos. *Revista Digital de Investigación en Docencia Universitaria*, 13(1), 102-122. doi: <https://doi.org/10.19083/ridu.2019.644>

Quispe, T. Y., & Villalta, L. Z. B. (2020). Epistemología e investigación cuantitativa. *IGOVERNANZA*, 3(12), 107-120.

Hernández, R., y Torres, C. P. M. (2018). Metodología de la investigación (Vol. 4). F DF: *McGraw-Hill Interamericana*.

Chunqui J. (2018). La estructura organizacional y su relacion con la cultura tributaria de multiservicios de carga S.A.C., Callao, 2017 [Tesis de pregrado, Universidad Privada del Norte].https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/15117/Chunqui%20Vivanco%2C%20Julio%20C%3%A9sar_total.pdf?sequence=5&isAllowed=y

- Hernández-Sampieri, R., & Mendoza, C. (2020). Metodología de la investigación: las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta. *Mcgraw-hill*.
- Ochoa, R., Nava, N., & Fusil, D. (2020). Comprensión epistemológica del tesista sobre investigaciones cuantitativas, cualitativas y mixtas. *Orbis: revista de Ciencias Humanas*, 15(45), 13-22.
- Mucha-Hospinal, L. F., Chamorro-Mejía, R., Oseda-Lazo, M. E., & Alania-Contreras, R. D. (2021). Evaluación de procedimientos empleados para determinar la población y muestra en trabajos de investigación de posgrado. *Desafíos*, 12(1), 50–57.
<https://doi.org/10.37711/desafios.2021.12.1.253>
- Pastor, B. F. R. (2019). Población y muestra. *Pueblo continente*, 30(1), 245-247.
- Gómez-Escalonilla, G. (2020). La investigación en comunicación en las universidades españolas. *Comunicación & Métodos*, 2(2), 65-79.
- Arias Gonzáles, J. L. (2020). Técnicas e instrumentos de investigación científica.
<http://hdl.handle.net/20.500.12390/2238>
- Medina-Díaz, M. D. R., & Verdejo-Carrión, A. L. (2020). Validez y confiabilidad en la evaluación del aprendizaje mediante las metodologías activas. *Alteridad. Revista de Educación*, 15(2), 270-284.
- Villasís-Keever, M. Á., Márquez-González, H., Zurita-Cruz, J. N., Miranda-Novales, G., & Escamilla-Núñez, A. (2018). El protocolo de investigación VII. Validez y confiabilidad de las mediciones. *Revista Alergia México*, 65(4), 414-421.
<https://doi.org/10.29262/ram.v65i4.560>
- Ventura-León, J., & Peña-Calero, B. N. (2020). The world should not revolve around cronbach's alpha. 70 [El mundo no debería girar alrededor del alfa de cronbach, 70]

Torres, M., Salazar, F. G., & Paz, K. (2019). Métodos de recolección de datos para una investigación.

Yuni, J. A., & Urbano, C. A. (2020). Metodología y técnicas para investigar: recursos para la elaboración de proyectos, análisis de datos y redacción científica. *Brujas*.

ANEXOS

Anexo 1. Cuestionario

COSTOS DE IMPORTACIÓN Y SU RELACIÓN CON EL PRECIO DE VENTA DE LOS PRODUCTOS DE LA EMPRESA INVERSIONES GENERALES DELCO S.R.L. EN EL AÑO 2023

El presente cuestionario forma parte de una investigación con propósito académico, para recopilar información relacionada con los costos de importación y el precio de venta. Así mismo, cabe destacar que la información brindada es confidencial y será utilizada únicamente con fines académicos.

1. ¿La empresa toma en cuenta el tipo de mercancía que va a importar?
 - a. Nunca
 - b. Casi Nunca
 - c. A Veces
 - d. Casi Siempre
 - e. Siempre
2. ¿La empresa toma en cuenta el tipo de incoterms con el que va a importar la mercancía?
 - a. Nunca
 - b. Casi Nunca
 - c. A Veces
 - d. Casi Siempre
 - e. Siempre
3. ¿La empresa toma en cuenta la modalidad de transporte con la que va a importar la mercancía?
 - a. Nunca
 - b. Casi Nunca
 - c. A Veces
 - d. Casi Siempre
 - e. Siempre
4. ¿La empresa toma en cuenta los costos en los que va a incurrir el agente de aduanas para desaduanar la mercancía importada?
 - a. Nunca
 - b. Casi Nunca
 - c. A Veces
 - d. Casi Siempre
 - e. Siempre
5. ¿La empresa toma en cuenta los costos en los que va a incurrir el agente de carga para realizar la importación de la mercancía?
 - a. Nunca
 - b. Casi Nunca
 - c. A Veces
 - d. Casi Siempre

- e. Siempre
6. ¿La empresa toma en cuenta los costos que va a incurrir el almacenaje de la mercancía importada?
- a. Nunca
 - b. Casi Nunca
 - c. A Veces
 - d. Casi Siempre
 - e. Siempre
7. ¿La empresa toma en cuenta el pago de los impuestos arancelarios como parte del costo de las mercancías importadas?
- a. Nunca
 - b. Casi Nunca
 - c. A Veces
 - d. Casi Siempre
 - e. Siempre
8. ¿La empresa toma en cuenta el pago del advalorem como costo de la mercancía importada?
- a. Nunca
 - b. Casi Nunca
 - c. A Veces
 - d. Casi Siempre
 - e. Siempre
9. ¿La empresa toma en cuenta el pago del antidumping como costo de la mercancía importada?
- a. Nunca
 - b. Casi Nunca
 - c. A Veces
 - d. Casi Siempre
 - e. Siempre
10. ¿La empresa toma en cuenta el análisis del mercado para fijar el precio de sus productos?
- a. Nunca
 - b. Casi Nunca
 - c. A Veces
 - d. Casi Siempre
 - e. Siempre
11. ¿La empresa toma en cuenta el análisis de la oferta para fijar el precio de sus productos?
- a. Nunca
 - b. Casi Nunca
 - c. A Veces
 - d. Casi Siempre
 - e. Siempre
12. ¿La empresa toma en cuenta el análisis de la demanda para fijar los precios de sus productos?
- a. Nunca
 - b. Casi Nunca
 - c. A Veces

- d. Casi Siempre
 - e. Siempre
13. ¿La empresa toma en cuenta los ingresos que le generan los productos importados?
- a. Nunca
 - b. Casi Nunca
 - c. A Veces
 - d. Casi Siempre
 - e. Siempre
14. ¿La empresa toma en cuenta el margen de utilidad bruta que le dejan los productos importados?
- a. Nunca
 - b. Casi Nunca
 - c. A Veces
 - d. Casi Siempre
 - e. Siempre
15. ¿La empresa toma en cuenta el margen de utilidad neta que le generan los productos importados?
- a. Nunca
 - b. Casi Nunca
 - c. A Veces
 - d. Casi Siempre
 - e. Siempre

Anexo 2. Matriz de Consistencia

COSTOS DE IMPORTACIÓN Y SU RELACIÓN CON EL PRECIO DE VENTA DE LOS PRODUCTOS DE LA EMPRESA INVERSIONES GENERALES DELCO S.R.L.						
PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	OBJETIVOS DE INVESTIGACIÓN	HIPOTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGIA
<p>PROBLEMA GENERAL</p> <p>¿De qué manera se relacionan los costos de importación con el precio de venta de los productos de la empresa Inversiones Generales Delco S.R.L en el 2023?</p>	<p>OBJETIVO GENERAL</p> <p>Determinar la relación entre los costos de importación con el precio de venta de los productos de la empresa Inversiones Generales Delco S.R.L en el 2023</p>	<p>HIPOTESIS GENERAL</p> <p>Ho: Los costos de importación no se relacionan con el precio de venta de los productos de la empresa Inversiones Generales Delco S.R.L</p> <p>H1: Los costos de importación se relación significativamente con el precio de los productos de la empresa Inversiones Generales Delco S.R.L en el 2023</p>	Costos de importación	Contrato de importación	<p>Tipo de mercancía</p> <p>Tipo de incoterms</p> <p>Modalidad de transporte</p>	<p>TIPO: Básica</p> <p>ENFOQUE DE INVESTIGACIÓN: Cuantitativo</p> <p>DISEÑO DE INVESTIGACIÓN: No experimental y transversal</p> <p>NIVEL DE INVESTIGACIÓN correlacional</p>
<p>PROBLEMAS ESPECÍFICOS</p>	<p>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</p>	<p>HIPÓTESIS ESPECÍFICOS</p>		Costos aduaneros	<p>Agente de carga</p> <p>Agente de aduanas</p> <p>Almacén</p>	<p>TIPO DE INVESTIGACIÓN Básica</p> <p>TECNICA DE RECOLECCION DE</p>

¿De qué manera se relacionan el contrato de importación con el precio de venta de los productos de la empresa Inversiones Generales Delco S.R.L en el 2023?	Determinar la relación entre el contrato de importación con el precio de venta de los productos de la empresa Inversiones Generales Delco S.R.L en el 2023.	Los contratos de importación se relacionan significativamente con los precios de venta de los productos de la empresa Inversiones Generales Delco S.R.L en el 2023		Costos tributarios de importación	Advalorem Antidumping	DATOS Encuesta INSTRUMENTO Cuestionario POBLACIÓN Todos los trabajadores de la empresa Inversiones Generales
¿De qué manera se relacionan los costos de importación con el valor de mercado de los productos de la empresa Inversiones Generales Delco S.R.L en el 2023?	Determinar la relación entre los costos de importación con el valor de mercado de los productos de la empresa Inversiones Generales Delco S.R.L en el 2023.	Los costos de importación se relacionan significativamente con el valor de mercado de los productos de la empresa Inversiones Generales Delco S.R.L en el 2023	Precios de venta	Valor de mercado	Oferta Demanda	Delco S.R.L. MUESTRA 40 trabajadores
¿De qué manera se relacionan los costos de importación con el margen de utilidad de los productos de la empresa Inversiones Generales Delco S.R.L en el 2023?	Determinar la relación entre los costos de importación con el margen de utilidad de los productos de la empresa Inversiones Generales Delco S.R.L en el 2023	Los costos de importación se relacionan significativamente con el margen de utilidad de los productos de la empresa Inversiones Generales Delco S.R.L en el 2023			Margen de utilidad	

Anexo 3. Matriz de Operacionalización

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS (PREGUNTAS)	ALTERNATIVAS DE RESPUESTA
<p>COSTOS DE IMPORTACION</p> <p>Los autores Havenga, Witthöft y Simpson (2022) definen a los costos de importación como aquellas tarifas totales que las personas naturales o jurídicas tienen que pagar por el transporte de productos o mercancías desde países extranjeros hasta su destino.</p>	<p>CONTRATO DE COMPRA VENTA</p> <p>Havenga, Witthöft, Simpson (2022) indicaron que un contrato de importación es un acuerdo legal entre una empresa o individuo en un país y una entidad en otro país, en el cual se establecen los términos y condiciones para la compra y entrega de bienes o productos extranjeros al país importador.</p>	Tipo de mercancía	¿La empresa toma en cuenta el tipo de mercancía que va a importar?	<p>Escala Likert</p> <ul style="list-style-type: none"> • Siempre • Casi siempre • A veces • Casi nunca • Nunca
		Tipo de incoterms	¿La empresa toma en cuenta el tipo de incoterms con el que va a importar la mercancía?	
		Modalidad de transporte	¿La empresa toma en cuenta la modalidad de transporte con la que va a importar la mercancía?	
	<p>COSTOS ADUANEROS</p> <p>Havenga, Witthöft y Simpson (2022) se refiere a los desembolsos y tasas vinculados a la entrada y salida de bienes a través de las aduanas nacionales. Cabe señalar que estos costos pueden oscilar notoriamente dependiendo del país, el tipo de producto y las regulaciones aduaneras particulares vigentes.</p>	Agente de carga	¿La empresa toma en cuenta los costos en los que va a incurrir el agente de carga para realizar la importación de la mercancía?	
		Agente de aduanas	¿La empresa toma en cuenta los costos en los que va a incurrir el agente de aduanas para desaduanar la mercancía importada?	
		Almacén	¿La empresa toma en cuenta los costos que va a incurrir el almacenaje de la mercancía importada?	

	<p>COSTOS TRIBUTARIOS DE IMPORTACION</p> <p>Havenga, Witthöft y Simpson (2022) indicaron que esta se asocia con los costos tributarios de importación, los cuales se refiere a los impuestos y derechos que deben pagarse cuando los productos se introducen en el país de origen desde otro país; señalando que estos costos pueden incluir derechos de aduana, impuesto al valor agregado (IVA) o impuestos especiales de acuerdo al tipo de mercancía, así como otros impuestos específicos para ciertos tipos de productos, por lo que estos impuestos son recaudados por las autoridades aduaneras y fiscales del país importador.</p>	Advalorem	¿La empresa toma en cuenta el pago de los impuestos arancelarios como parte del costo de las mercancías importadas?
			¿La empresa toma en cuenta el pago del advalorem como costo de la mercancía importada?
		Antidumping	¿La empresa toma en cuenta el pago del antidumping como costo de la mercancía importada?
PRECIO DE VENTA	<p>VALOR DE MERCADO</p> <p>Wang, Xie y Fan (2020) señalaron que esta se asocia con el valor de mercado el cual se refiere al precio al que un activo, producto o servicio es comprado o vendido en un mercado abierto y competitivo en un</p>	Oferta	¿La empresa toma en cuenta el análisis del mercado para fijar el precio de sus productos?
			¿La empresa toma en cuenta el análisis de la oferta para fijar el precio de sus productos?

<p>Wang, Xie y Fan (2020) definen al precio de venta como la cantidad de dinero que se ofrece un producto o servicio al público o a los clientes, destacando que este precio se compone de varios elementos, incluido el costo de fabricación o compra del producto, los costos operativos y de marketing de la empresa y el margen de beneficio deseado, por lo que el precio de venta es fundamental para la estrategia de marketing y ventas de una empresa, ya que debe ser lo suficientemente competitivo como para atraer clientes, pero también generar suficientes ingresos para cubrir los costos y obtener ganancias.</p>	<p>momento específico; indicando que este valor se determina mediante la interacción de la oferta y la demanda</p>	<p>Demanda</p>	<p>¿La empresa toma en cuenta el análisis de la demanda para fijar los precios de sus productos?</p>	
			<p>¿La empresa toma en cuenta los ingresos que le generan los productos importados?</p>	
	<p>MARGEN DE UTILIDAD</p> <p>Wang, Xie y Fan (2020) indicaron que es la diferencia entre los ingresos por la venta de un bien o servicio y los costos asociados con su producción o compra, por lo que representa la ganancia que obtiene una empresa o individuo luego de cubrir los costos asociados a la producción, distribución o compra de un bien; destacando que este margen es un indicador de la rentabilidad y eficiencia de la operación de la empresa, debido a que muestra cuánta ganancia resulta después de contabilizar los gastos relacionados con la actividad económica del negocio.</p>	<p>Utilidad bruta</p>	<p>¿La empresa toma en cuenta el margen de utilidad bruta que le dejan los productos importados?</p>	
		<p>Utilidad neta</p>	<p>¿La empresa toma en cuenta el margen de utilidad neta que le generan los productos importados?</p>	

Anexo 4. Evaluación por expertos



COSTOS DE IMPORTACIÓN Y SU RELACIÓN CON EL
PRECIO DE VENTA DE LOS PRODUCTOS DE LA EMPRESA
INVERSIONES GENERALES DELCO S.R.L. EN EL AÑO 2023

MATRIZ DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES

- 1.1. Apellidos y nombres del experto: Bacigalupo Lago, Raúl Santiago
- 1.2. Grado académico y/o título: Magister
- 1.3. Cargo e institución donde labora: Universidad Privada del Norte
- 1.4. Título de la investigación: Costos de Importación y su relación con el Precio de Venta de los productos de la empresa Inversiones Generales Delco S.R.L. en el año 2023.
- 1.5. Nombre del instrumento: Cuestionario
- 1.6. Autor del instrumento: Falcon Chavez Elena Marina; Vega Leiva, Damaris Belen
- 1.7. Para obtener el título de: Licenciada en Administración y Negocios Internacionales

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN

INDICADORES DE EVALUACIÓN	CRITERIOS	EXCELENTE (5)	BUENA (4)	REGULAR (3)	INSUFICIENTE (2)	MALA (1)
1. CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado.	X				
2. OBJETIVIDAD	Está expresado en lo observado bajo metodología científica.	X				
3. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y la tecnología		X			
4. ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica.	X				
5. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad.		X			
6. INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar los aspectos de las variables a estudiar.	X				
7. COHERENCIA	Entre los problemas, objetivos e hipótesis.	X				
8. CONSISTENCIA	Basado en aspectos teóricos y científicos.	X				
9. CONVENIENCIA	Adecuado para resolver el problema.	X				
10. METODOLOGÍA	Cumple con los procedimientos adecuados para alcanzar los objetivos.	X				
TOTAL - PARCIAL		40	8			

PUNTUACIÓN

De 10 a 20:	<input type="checkbox"/>	No válido, reformular
De 21 a 30:	<input type="checkbox"/>	No válido, modificar
De 31 a 40:	<input type="checkbox"/>	Validar, mejorar
De 41 a 50:	<input checked="" type="checkbox"/>	Válido, aplicar

OBSERVACIONES: Aplicar.

Lima, 03 de Octubre de 2023

Firma

Falcon Chavez Elena Marina
Vega Leiva Damaris Belen

Pág. 8

MATRIZ DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES

- 1.1. Apellidos y nombres del experto: Méndez Vicuña, Juan Ramón
- 1.2. Grado académico y/o título: Magister
- 1.3. Cargo e institución donde labora: Universidad Privada del Norte
- 1.4. Título de la investigación: Costos de Importación y su relación con el Precio de Venta de los productos de la empresa Inversiones Generales Delco S.R.L. en el año 2023.
- 1.5. Nombre del instrumento: Cuestionario
- 1.6. Autor del instrumento: Falcon Chavez Elena Marina; Vega Leiva, Damaris Belen
- 1.7. Para obtener el título de: Licenciada en Administración y Negocios Internacionales

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN

INDICADORES DE EVALUACIÓN	CRITERIOS	EXCELENTE (5)	BUENA (4)	REGULAR (3)	INSUFICIENTE (2)	MALA (1)
1. CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado.	X				
2. OBJETIVIDAD	Está expresado en lo observado bajo metodología científica.	X				
3. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y la tecnología	X				
4. ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica.	X				
5. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad.	X				
6. INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar los aspectos de las variables a estudiar.	X				
7. COHERENCIA	Entre los problemas, objetivos e hipótesis.	X				
8. CONSISTENCIA	Basado en aspectos teóricos y científicos.	X				
9. CONVENIENCIA	Adecuado para resolver el problema.	X				
10. METODOLOGÍA	Cumple con los procedimientos adecuados para alcanzar los objetivos.	X				
TOTAL - PARCIAL		50				

PUNTUACIÓN

- | | | |
|-------------|--------------------------|-----------------------|
| De 10 a 20: | <input type="checkbox"/> | No válido, reformular |
| De 21 a 30: | <input type="checkbox"/> | No válido, modificar |
| De 31 a 40: | <input type="checkbox"/> | Validar, mejorar |
| De 41 a 50: | <input type="checkbox"/> | Válido, aplicar |

OBSERVACIONES: Aplicar.

Lima, 26 de septiembre de 2023



Firma

Falcon Chavez Elena Marina
Vega Leiva Damaris Belen

Pág. 8

MATRIZ DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I DATOS GENERALES

- 1.1. Apellidos y nombres del experto: EDWIN LETELIER MASS CHAVARRI
- 1.2. Grado académico y/o título: MBA
- 1.3. Cargo e institución donde labora: Universidad Privada del Norte
- 1.4. Título de la investigación: Costos de importación y su relación con el Precio de Venta de los productos de la empresa Inversiones Generales Delco S.R.L. en el año 2023.
- 1.5. Nombre del instrumento: Cuestionario
- 1.6. Autor del instrumento: Falcon Chavez Elena Marina; Vega Leiva, Damaris Belen
- 1.7. Para obtener el título de: Licenciada en Administración y Negocios Internacionales

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN

INDICADORES DE EVALUACIÓN	CRITERIOS	EXCELENTE (5)	BUENA (4)	REGULAR (3)	INSUFICIENTE (2)	MALA (1)
1. CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado.	X				
2. OBJETIVIDAD	Esta expresado en lo observado bajo metodología científica.	X				
3. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y la tecnología.	X				
4. ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica.	X				
5. SUFICIENCIA	Cumple los aspectos en cantidad y calidad.	X				
6. INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar los aspectos de las variables a estudiar.	X				
7. COHERENCIA	Entre los problemas, objetivos e hipótesis.	X				
8. CONSISTENCIA	Basado en aspectos teóricos y científicos.	X				
9. CONVENIENCIA	Adecuado para resolver el problema.	X				
10. METODOLOGÍA	Cumple con los procedimientos adecuados para alcanzar los objetivos.	X				
TOTAL - PARCIAL						

PUNTUACIÓN

De 10 a 20:	<input type="checkbox"/>	No válido, reformular
De 21 a 30:	<input type="checkbox"/>	No válido, modificar
De 31 a 40:	<input type="checkbox"/>	Validar, mejorar
De 41 a 50:	<input checked="" type="checkbox"/>	Válido, aplicar

OBSERVACIONES: Aplicar.

Lima, 26 de Septiembre de 2023



Firma

Falcon Chavez Elena Marina
Vega Leiva Damaris Belen

Pág. 8

Anexo 5: Datos de validadores de instrumento

Nombres y apellidos	Carrera	Grado	Cargo
Méndez Vicuña, Juan Ramón	Administración y negocios	Magíster	Docente Universitario
Mass Chávarri Edwin Letelier	Administración y negocios	MBA	Docente Universitario
Bacigalupo Lago Raúl Santiago	Administración y negocios	Magíster	Docente Universitario

Fuente: Elaboración propia

Anexo 6: Confiabilidad de las variables de investigación

Tabla 1

Confiabilidad del Instrumento de Costos de importación, Estimada con alfa de Cronbach

Estimate	Cronbach's α
Point estimate	0.823
95% CI lower bound	0.721
95% CI upper bound	0.894

Tal como se observa en la tabla 1, el coeficiente Alfa de Cronbach para el instrumento relacionado con la variable “costos de importación” se sitúa en un nivel de confiabilidad de 0.823. Este valor refleja la confiabilidad del instrumento, donde una puntuación cercana a cero indicaría una falta de confiabilidad, mientras que una puntuación cercana a uno sugeriría una confiabilidad muy alta. En este contexto, podemos afirmar que la confiabilidad es considerablemente alta.

Tabla 2*Confiabilidad del Instrumento de Precio de venta, Estimada con alfa de Cronbachs*

Estimate	Cronbach's α
Point estimate	0.788
95% CI lower bound	0.662
95% CI upper bound	0.873

Tal como se aprecia en la tabla 2, el coeficiente Alfa de Cronbach para la variable de precio de venta revela una confiabilidad significativa, con un valor de 0.788. Este valor denota que el instrumento de investigación es altamente confiable, ya que cuando el coeficiente se acerca a uno, se establece un alto nivel de confiabilidad. En otras palabras, la confiabilidad del instrumento es sustancial.

**CARTA DE AUTORIZACIÓN DE USO DE INFORMACIÓN DE EMPRESA
PARA EL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN, TESIS O INFORME DE
SUFICIENCIA PROFESIONAL**



Yo Ricardo Portilla López
(Nombre del representante legal o persona facultada en permitir el uso de datos)

identificado con DNI o CE N° 43161274, como representante legal de la empresa/institución:
Inversiones Generales Delco S.R.L. con R.U.C. N° 20557071114, ubicada en la ciudad de Lima, Av. Próceres de Huandoy Mz. PP2 Lote 23.

OTORGO LA AUTORIZACIÓN A:

- 1) Falcon Chavez Elena Marina, con DNI/CE 76526804
- 2) Vega Leiva Damaris Belen, con DNI/CE 70990190

Egresado/s de la (x) Carrera profesional o () Programa de Posgrado de Administración y negocios internacionales para que utilice la siguiente información de la empresa: Data confidencial sobre la constitución de la empresa, core business de la empresa, información detallada de nuestras importaciones como proveedores, costos de importación, modalidad de transporte, productos importados, nuestra misión, visión y valores corporativos.

con la finalidad de que pueda desarrollar su () Trabajo de Investigación, (x) Tesis o () Trabajo de suficiencia profesional para optar al grado de () Bachiller, () Maestro, () Doctor o (x) Título Profesional. Para su validez tomar en cuenta los documentos que deberán adjuntar, según los siguientes casos:

- 1) Para el caso de empresas privadas y formalizadas, se deberá adjuntar:
 - La vigencia de Poder o la consulta RUC (con fecha no mayor a 90 días a partir de la fecha del acta de aprobación del asesor en el caso de Tesis y a partir de la solicitud de la carpeta en el caso de Suficiencia Profesional) - En el caso de presentar consulta RUC, adjuntar copia del DNI vigente o Ficha Reniec del Representante Legal. 2) Para el caso de entidades públicas u organizaciones sin fines de lucro (ONGs y similares), se deberá adjuntar:
 - Resolución u otro documento oficial que evidencie que la persona que autoriza es la autoridad competente en ejercicio.
 - Copia del DNI vigente o Ficha Reniec del Representante Legal.
- 3) Para el caso de personas naturales, personas naturales con negocio, pequeñas y microempresas empresas, se deberá adjuntar:
 - Ficha RUC 10 o 15 o 17 de ser el caso (fuerzas armadas, extranjeros, etc.)
 - Copia del DNI vigente o Ficha Reniec / Carnet de extranjería del representante Legal

Indicar si el Representante que autoriza la información de la empresa, solicita mantener el nombre o cualquier distintivo de la empresa en reserva, marcando con una "X" la opción seleccionada.
() Mantener en Reserva el nombre o cualquier distintivo de la empresa.
(x) Mencionar el nombre de la empresa.

RICARDO PORTILLA LOPEZ
GERENTE GENERAL
INVERSIONES GENERALES DELCO
RUC: 2055707114

Firma del Representante Legal o Autoridad
DNI o CE: 43161274

El Egresado/Bachiller declara que los datos emitidos en esta carta y en el Trabajo de Investigación, en la Tesis son auténticos. En caso de comprobarse la falsedad de datos, el Egresado será sometido al procedimiento disciplinario correspondiente; asimismo, asumirá toda la responsabilidad ante posibles acciones legales que la empresa, otorgante de información, pueda ejecutar.


Firma del egresado (1)
DNI: 76526804


Firma del egresado (2)
DNI: 70990190

CÓDIGO DE DOCUMENTO	COR-F-REC-VAC-05.04	NÚMERO VERSIÓN	08	PÁGINA	Página 1 de 1
FECHA DE VIGENCIA	12/01/2023				



Toda copia descargada o impresa de este documento, que no tenga sello de copia controlada, será considerada como documento no controlado por el Sistema de Gestión Documental.



Código de Verificación:
84624849
Solicitud N° 2023 - 5492395
05/09/2023 16:13:46

REGISTRO DE PERSONAS JURÍDICAS LIBRO DE SOCIEDADES COMERCIALES DE RESPONSABILIDAD LIMITADA

CERTIFICADO DE VIGENCIA

El servidor que suscribe, **CERTIFICA:**

Que, en la partida electrónica N° 13196449 del Registro de Personas Jurídicas de la Oficina Registral de LIMA, consta registrado y vigente el **nombramiento** a favor de PORTILLA LOPEZ, RICARDO, identificado con DNI. N° 43161274 , cuyos datos se precisan a continuación:

DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL: INVERSIONES GENERALES DELCO S.R.L.

LIBRO: SOCIEDADES COMERCIALES DE RESPONSABILIDAD LIMITADA

ASIENTO: A0001

CARGO: GERENTE GENERAL

FACULTADES:

NOMBRAR COMO GERENTE GENERAL A RICARDO PORTILLA LOPEZ, CON DNI N° 43161274, QUIEN TENDRA LAS FACULTADES PREVISTAS EN EL ESTATUTO.-***

ASIMISMO EN EL ASIENTO **A00001** CONSTA REGISTRADO POR ESCRITURA PÚBLICA DEL 21/03/2014 OTORGADA ANTE LA NOTARIA DE LIMA MONICA MARGOT TAMBINI AVILA.

(...)

ARTICULO CUARTO.- LA SOCIEDAD PODRÁ TENER MÁS DE UN GERENTE.

EL GERENTE GENERAL DIRIGE LA MARCHA ADMINISTRATIVA Y ES EL REPRESENTANTE LEGAL DE LA SOCIEDAD CON TODAS LAS FACULTADES DEL MANDATO CONFORME AL CÓDIGO CIVIL Y LOS PODERES DE LOS ARTÍCULOS 74 Y 75 DEL CÓDIGO PROCESAL CIVIL, LOS QUE PODRÁ SUSTITUIR CONFORME AL ARTÍCULO 77 DEL MISMO CÓDIGO Y READQUIRIR CUANTAS VECES SEA NECESARIO Y OTORGAR LA FACULTAD DE EMPLAZAMIENTO CONFORME EL ARTÍCULO 436 DEL CÓDIGO PROCESAL CIVIL. ASIMISMO, TENDRÁ LAS FACULTADES A QUE SE REFIEREN LA LEY 29497.

EL GERENTE GENERAL A SOLA FIRMA, PODRÁ REPRESENTAR A LA SOCIEDAD ANTE LA SUNAT, SUNARP, MUNICIPALIDADES Y DEMÁS AUTORIDADES TRIBUTARIAS, ADMINISTRATIVAS Y LOCALES, FORMULANDO TODA CLASE DE PETICIONES, PROMOVER PROCESOS ADMINISTRATIVOS, INTERPONER TODO TIPO DE RECURSOS, APELACIONES, RECONSIDERACIONES, REVISIONES, SEAN ORDINARIOS Y EXTRAORDINARIOS, CANCELAR O RECLAMAR OBLIGACIONES TRIBUTARIAS; ASÍ COMO ANTE LAS AUTORIDADES DEL MINISTERIO DE TRABAJO Y PROMOCIÓN DEL EMPLEO EN LOS PROCESOS LABORALES JUDICIALES O PRIVATIVOS DE TRABAJO, EN LOS PROCESOS DE INSPECCIÓN, EN LAS NEGOCIACIONES COLECTIVAS, Y EN TODO LO RELATIVO A LAS RELACIONES INDIVIDUALES O COLECTIVAS DE TRABAJO CONFORME LOS DISPOSITIVOS LEGALES VIGENTES, CON LAS FACULTADES SEÑALADAS EN LOS ARTÍCULOS 74 Y 75 DEL CÓDIGO PROCESAL CIVIL.

ADEMÁS, EL GERENTE GENERAL A SOLA FIRMA, PODRÁ ABRIR Y CERRAR CUENTAS CORRIENTES, DE AHORRO, A PLAZOS, DE CUSTODIA, DEPÓSITOS O DE CUALQUIER OTRO GÉNERO, GIRAR CONTRA ELLAS, TRANSFERIR FONDOS DE ELLAS, EFECTUAR RETIROS, AUTORIZAR CARGOS, ABONOS Y SOBREGIRARSE EN CUENTA CORRIENTE CON O SIN GARANTÍA MOBILIARIA, HIPOTECARIA Y/O FIANZA EN TODO TIPO DE INSTITUCIONES DE CRÉDITO; EFECTUAR COBROS DE GIROS Y TRANSFERENCIAS,

LOS CERTIFICADOS QUE EXTIENDEN LAS OFICINAS REGISTRALES ACREDITAN LA EXISTENCIA O INEXISTENCIA DE INSCRIPCIONES O ANOTACIONES EN EL REGISTRO AL TIEMPO DE SU EXPEDICIÓN (ART. 140° DEL T.U.O. DEL REGLAMENTO GENERAL DE LOS REGISTROS PÚBLICOS APROBADO POR RESOLUCIÓN N° 126-2012-SUNARP-SN)

LA AUTENTICIDAD DEL PRESENTE DOCUMENTO PODRÁ VERIFICARSE EN LA PÁGINA WEB [HTTPS://ENLINEA.SUNARP.GOB.PE/SUNARPWEBPAGES/](https://enlinea.sunarp.gob.pe/sunarpwebpages/) PUBLICIDAD/CERTIFICADA/VERIFICAR/CERTIFICADO/UTERAL.FACES EN EL PLAZO DE 90 DÍAS CALENDARIO CONTADOS DESDE SU EMISIÓN.

REGLAMENTO DEL SERVICIO DE PUBLICIDAD REGISTRAL : ARTÍCULO 81 - DELIMITACIÓN DE LA RESPONSABILIDAD. EL SERVIDOR RESPONSABLE QUE EXIJE LA PUBLICIDAD FORMAL NO ASUME RESPONSABILIDAD POR LOS DEFECTOS O LAS INEXACTITUDES DE LOS ASIENTOS REGISTRALES, ÍNDICES AUTOMATIZADOS, Y TÍTULOS PENDIENTES QUE NO CONSTEN EN EL SISTEMA INFORMÁTICO.

Pag. 1 de 4



Código de Verificación:
84624849
Solicitud N° 2023 - 5492395
05/09/2023 16:13:46

ACORDAR LA VALIDEZ DE TRANSFERENCIAS INCLUIDAS LAS TRANSFERENCIAS ELECTRÓNICAS DE FONDOS; CONTRATAR CAJAS DE SEGURIDAD, ABRIRLAS, OPERARLAS Y/O CERRARLAS; GIRAR, ACEPTAR, EMITIR, SUSCRIBIR, AVALAR, AFIANZAR, ENDOSAR EN PROPIEDAD, EN PROCURACIÓN, EN GARANTÍA, EN FIDEICOMISO, DESCONTAR, COBRAR, PROTESTAR, REACEPTAR, RENOVAR Y CANCELAR TODO TIPO DE TÍTULOS VALORES TALES COMO LETRAS DE CAMBIO, CHEQUES, PAGARÉS, FACTURAS CONFORMADAS, FACTURAS NEGOCIABLES, CERTIFICADOS DE DEPÓSITO, WARRANTS, CONOCIMIENTOS DE EMBARQUE, CARTAS PORTE, TÍTULOS DE CRÉDITO HIPOTECARIO NEGOCIABLE, CERTIFICADOS DE SUSCRIPCIÓN PREFERENTE, CERTIFICADOS BANCARIOS EN MONEDA NACIONAL Y CERTIFICADOS BANCARIOS EN MONEDA EXTRANJERA, PUDIENDO INCLUIR TODO TIPO DE CLÁUSULAS ESPECIALES EN TÍTULOS VALORES COMO CLÁUSULAS DE PRÓRROGA, CLÁUSULAS DE PAGO EN MONEDA NACIONAL O MONEDA EXTRANJERA, CLÁUSULAS LIBERATORIAS DE PROTESTO, ENDOSAR EN GARANTÍA O EN PROCURACIÓN, SEGÚN SU NATURALEZA, LETRAS DE CAMBIO, PAGARÉS, FACTURAS CONFORMADAS, CHEQUES, TÍTULOS DE CRÉDITO HIPOTECARIO NEGOCIABLE Y EN GENERAL TODO TIPO DE TÍTULOS VALORES, ASÍ COMO CUALQUIER OTRO DOCUMENTO MERCANTIL Y/O CIVIL, INCLUYENDO PÓLIZAS, CONOCIMIENTOS DE EMBARQUE, CARTAS PORTE, CARTAS FIANZA O FIANZAS BANCARIAS, CARTAS DE CRÉDITO, CERTIFICADOS DE DEPÓSITO, WARRANTS, CERTIFICADOS DE DEPÓSITO NEGOCIABLE, CERTIFICADOS BANCARIOS EN MONEDA EXTRANJERA O EN MONEDA NACIONAL, INCLUYENDO SU CONSTITUCIÓN, FIANZA Y/O AVALES; CELEBRAR ACTIVA O PASIVAMENTE CONTRATOS DE MUTUO, CON INSTITUCIONES BANCARIAS, FINANCIERAS O CON CUALQUIER OTRA PERSONA NATURAL O JURÍDICA, CON O SIN GARANTÍAS; DAR EN GARANTÍA MOBILIARIA, CONSTITUIR HIPOTECAS, OTORGAR AVALES, FIANZAS Y CUALQUIER OTRA GARANTÍA, AÚN A FAVOR DE TERCEROS, PARA AFIANZAR OPERACIONES CREDITICIAS, FINANCIERAS Y/O COMERCIALES CON BANCOS, FINANCIERAS, SEGUROS, CAJAS DE AHORRO, COOPERATIVAS O CUALQUIER OTRA INSTITUCIÓN CREDITICIA Y/O PERSONA NATURAL Y/O JURÍDICA, NACIONAL Y/O EXTRANJERA; EN GENERAL CELEBRAR TODO TIPO DE OBLIGACIONES DE CRÉDITO, CON LAS QUE LA SOCIEDAD GARANTICE U OBTENGA BENEFICIO O CRÉDITO A FAVOR Y/O PARA TERCEROS; COMPRAR, VENDER, ARRENDAR, PERMUTAR, DONAR, BIENES DE O PARA LA SOCIEDAD, SEAN MUEBLES O INMUEBLES, ASÍ COMO CELEBRAR TODO TIPO DE CONTRATOS PREPARATORIOS, CONTRATOS DE PROMESA DE CONTRATAR, CONTRATOS DE OPCIÓN Y ARRAS CONFIRMATORIAS Y PENITENCIALES, CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO, DACIÓN EN PAGO, COMODATO, USO, USUFRUCTO, SUPERFICIE, CESIÓN DE DERECHOS Y CESIÓN DE POSICIÓN CONTRACTUAL, MUTUO DISENSO, TANTO DE MANERA ACTIVA COMO PASIVA, SOBRE TODA CLASE DE DERECHOS Y BIENES MUEBLES O INMUEBLES DE LA EMPRESA; TRANSFERIR Y CONDONAR OBLIGACIONES; CELEBRAR CONTRATOS DE FIDEICOMISO ASÍ COMO DAR LOS BIENES DE LA SOCIEDAD EN FIDEICOMISO DE GARANTÍA Y ADMINISTRACIÓN; CELEBRAR CONTRATOS DE LEASING, ARRENDAMIENTO FINANCIERO, LEASE BACK, FACTORING, UNDERWRITING, ESCROWACCOUNT, JOINTVENTURE, FRANCHISING, CONCESIÓN, KNOWHOW, TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA, ADVANCEACCOUNT, COLABORACIÓN EMPRESARIAL; SOLICITAR CARTAS FIANZA, TARJETAS DE CRÉDITO, REPORTES, DESCUENTOS; COMPRAR Y VENDER ACCIONES EN BOLSA O FUERA DE ELLA, SEA EN MONEDA NACIONAL O EXTRANJERA; CONSTITUIR EMPRESAS Y/O TODO TIPO DE PERSONAS JURÍDICAS, SEA EN EL PAÍS O EL EXTRANJERO; NEGOCIAR, CELEBRAR, MODIFICAR, RESOLVER Y EJECUTAR OPERACIONES CON PRODUCTOS FINANCIEROS DERIVADOS, INCLUYENDO, A TÍTULO ENUNCIATIVO, FORWARDS, FUTUROS, OPCIONES, SWAPS Y DEPÓSITOS ESTRUCTURADOS; PUDIENDO SUSCRIBIR TODOS LOS CONTRATOS, ACUERDOS, DECLARACIONES, COMUNICACIONES Y CUALQUIER DOCUMENTO ADICIONAL O COMPLEMENTARIO NECESARIO PARA TALES FINES O RELACIONADO CON DICHAS OPERACIONES, ASÍ COMO RESOLVERLOS O DEJARLOS SIN EFECTO POR MUTUO DISENSO; CELEBRAR CONCILIACIONES O TRANSACCIONES JUDICIALES O EXTRAJUDICIALES, PUDIENDO CONCILIAR Y DISPONER DE LOS DERECHOS MATERIA DE CONCILIACIÓN, SUSCRIBIR EL ACTA CONCILIATORIA O LOS DOCUMENTOS NECESARIOS PARA ELLO;

LOS CERTIFICADOS QUE EXTIENDEN LAS OFICINAS REGISTRALES ACREDITAN LA EXISTENCIA O INEXISTENCIA DE INSCRIPCIONES O ANOTACIONES EN EL REGISTRO AL TIEMPO DE SU EXPEDICIÓN (ART. 140° DEL T.U.O DEL REGLAMENTO GENERAL DE LOS REGISTROS PÚBLICOS APROBADO POR RESOLUCION N° 136-2012-SUNARP-SR)

LA AUTENTIDAD DEL PRESENTE DOCUMENTO PODRÁ VERIFICARSE EN LA PÁGINA WEB [HTTPS://ENLINEA.SUNARP.GOB.PE/SUNARPWEB/PAGES/PUBLICIDAD/CERTIFICADA/VERIFICAR/CERTIFICADO/ITERAL.FACES](https://enlinea.sunarp.gob.pe/sunarpweb/pages/publicidad/certificada/verificar/certificado/iteral.faces) EN EL PLAZO DE 90 DÍAS CALENDARIO CONTADOS DESDE SU EMISIÓN.

REGLAMENTO DEL SERVICIO DE PUBLICIDAD REGISTRAL - ARTÍCULO 81 - DELIMITACIÓN DE LA RESPONSABILIDAD. EL SERVIDOR RESPONSABLE QUE EXPIDE LA PUBLICIDAD FORMAL NO ASUME RESPONSABILIDAD POR LOS DEFECTOS O LAS INEXACTITUDES DE LOS ASIENTOS REGISTRALES, INDICES AUTOMATIZADOS, Y TÍTULOS PENDIENTES QUE NO CONSTEN EN EL SISTEMA INFORMÁTICO.



Código de Verificación:
84624849
Solicitud N° 2023 - 5492395
05/09/2023 16:13:46

EJERCER LA REPRESENTACIÓN EN PROCESOS ARBITRALES, PUDIENDO NOMBRAR ÁRBITROS Y ACORDAR PROCEDIMIENTOS PARA EL NOMBRAMIENTO RESPECTIVO, RECUSARLOS, PACTAR O CELEBRAR CONVENIOS ARBITRALES Y COMPROMISOS NECESARIOS PARA SOMETER A ARBITRAJE CONTROVERSIAS Y/O DERECHOS DE LIBRE DISPOSICIÓN, ASÍ COMO PARA RENUNCIAR AL ARBITRAJE POR LO QUE GOZARÁ DE TODAS LAS FACULTADES ESTABLECIDAS EN LAS DIFERENTES DISPOSICIONES LEGALES QUE LOS REGULAN; REPRESENTAR A LA EMPRESA EN LAS JUNTAS DE ACCIONISTAS O SOCIOS, DONDE LA SOCIEDAD SEA ACCIONISTA O SOCIA; OTORGAR, SUSTITUIR, DELEGAR Y REVOCAR PODERES; INTERVENIR EN LICITACIONES Y CONCURSOS PÚBLICOS; Y EN GENERAL FIRMAR TODA CLASE DE CONTRATOS, SEAN CIVILES, MERCANTILES Y/O BANCARIOS, CON CUALQUIER PERSONA NATURAL Y/O JURÍDICA, NACIONAL Y/O EXTRANJERA; ASÍ COMO SUSCRIBIR LOS INSTRUMENTOS PÚBLICOS Y PRIVADOS A QUE HUBIERE LUGAR; Y PARA LA CELEBRACIÓN Y EJECUCIÓN DE LOS ACTOS Y CONTRATOS CORRESPONDIENTES AL OBJETO SOCIAL.-**

DOCUMENTO QUE DIO MÉRITO A LA INSCRIPCIÓN:

ESCRITURA PÚBLICA DEL 21/03/2014 OTORGADA ANTE LA NOTARIA DE LIMA MONICA MARGOT TAMBINI AVILA.

II. ANOTACIONES EN EL REGISTRO PERSONAL O EN EL RUBRO OTROS:

NINGUNO.

III. TÍTULOS PENDIENTES:

NINGUNO.

IV. DATOS ADICIONALES DE RELEVANCIA PARA CONOCIMIENTO DE TERCEROS:

REGLAMENTO DEL SERVICIO DE PUBLICIDAD REGISTRAL : ARTÍCULO 81 - DELIMITACIÓN DE LA RESPONSABILIDAD. EL SERVIDOR RESPONSABLE QUE EXPIDE LA PUBLICIDAD FORMAL NO ASUME RESPONSABILIDAD POR LOS DEFECTOS O LAS INEXACTITUDES DE LOS ASIENTOS REGISTRALES, ÍNDICES AUTOMATIZADOS, Y TÍTULOS PENDIENTES QUE NO CONSTEN EN EL SISTEMA INFORMÁTICO.

V. PÁGINAS QUE ACOMPAÑAN AL CERTIFICADO:

NINGUNO.

N° de Fojas del Certificado: 4

Derechos Pagados: 2023-99999-1760334 S/ 30.00
Tasa Registral del Servicio S/ 30.00

Verificado y expedido por PUICAN SANCHEZ, CLAUDIA CECILIA, Abogado Certificador de la Oficina Registral de Callao, a las 09:10:41 horas del 06 de Septiembre del 2023.

LOS CERTIFICADOS QUE EXTIENDEN LAS OFICINAS REGISTRALES ACREDITAN LA EXISTENCIA O INEXISTENCIA DE INSCRIPCIONES O ANOTACIONES EN EL REGISTRO AL TIEMPO DE SU EXPEDICIÓN (ART. 140° DEL T.U.O. DEL REGLAMENTO GENERAL DE LOS REGISTROS PÚBLICOS APROBADO POR RESOLUCIÓN N° 126-2012-SUNARP-SN)

LA AUTENTICIDAD DEL PRESENTE DOCUMENTO PODRÁ VERIFICARSE EN LA PÁGINA WEB [HTTPS://ENLINEA.SUNARP.GOB.PE/SUNARPWEB/PAGES/PUBLICIDAD/CERTIFICADA/VERIFICAR/CERTIFICADO/UTLATERAL.FACES](https://enlinea.sunarp.gob.pe/sunarpweb/pages/publicidad/certificada/verificar/certificado/utlateral.faces) EN EL PLAZO DE 90 DÍAS CALENDARIO CONTADOS DESDE SU EMISIÓN.

REGLAMENTO DEL SERVICIO DE PUBLICIDAD REGISTRAL : ARTÍCULO 81 - DELIMITACIÓN DE LA RESPONSABILIDAD. EL SERVIDOR RESPONSABLE QUE EXPIDE LA PUBLICIDAD FORMAL NO ASUME RESPONSABILIDAD POR LOS DEFECTOS O LAS INEXACTITUDES DE LOS ASIENTOS REGISTRALES, ÍNDICES AUTOMATIZADOS, Y TÍTULOS PENDIENTES QUE NO CONSTEN EN EL SISTEMA INFORMÁTICO.



Código de Verificación:
84624849
Solicitud N° 2023 - 5492395
05/09/2023 16:13:46

CLAUDIA CECILIA PUCAN SANCHEZ
Abogado Certificador
Zona Registral N° IX - Sede Lima

LOS CERTIFICADOS QUE EXTIENDEN LAS OFICINAS REGISTRALES ACREDITAN LA EXISTENCIA O INEXISTENCIA DE INSCRIPCIONES O ANOTACIONES EN EL REGISTRO AL TIEMPO DE SU EXPEDICION (ART. 140° DEL T.U.O DEL REGLAMENTO GENERAL DE LOS REGISTROS PUBLICOS APROBADO POR RESOLUCION N° 126-2012-SUNARP-SN)

LA AUTENTICIDAD DEL PRESENTE DOCUMENTO PODRÁ VERIFICARSE EN LA PÁGINA WEB [HTTPS://ENLINEA.SUNARP.GOB.PE/SUNARPWEBPAGES/](https://enlinea.sunarp.gob.pe/sunarpwebpases/) PUBLICIDAD/CERTIFICADA/VERIFICAR/CERTIFICADO/UTERAL/FACES EN EL PLAZO DE 90 DIAS CALENDARIO CONTADOS DESDE SU EMISION.

REGLAMENTO DEL SERVICIO DE PUBLICIDAD REGISTRAL : ARTICULO 81 - DELIMITACIÓN DE LA RESPONSABILIDAD. EL SERVIDOR RESPONSABLE QUE EXPIDE LA PUBLICIDAD FORMAL NO ASUME RESPONSABILIDAD POR LOS DEFECTOS O LAS INEXACTITUDES DE LOS ASIENTOS REGISTRALES, INDICES AUTOMATIZADOS, Y TITULOS PENDIENTES QUE NO CONSTEN EN EL SISTEMA INFORMÁTICO.