



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**Tipo de cambio y las compras en las empresas importadoras del  
Callao, año 2021**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:  
Contador Público**

**AUTORA:**

Lucano Severino, Astrid Lucila (orcid.org/0000-0002-2106-1940)

**ASESORA:**

Dra. Padilla Vento, Patricia (orcid.org/0000-0002-3151-2303)

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

Finanzas

**LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:**

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

**LIMA – PERÚ**

**2022**

## **Dedicatoria**

A mis padres por ser mi motor constante, a mis hermanas por ser mi apoyo moral, a mis sobrinos por ser mi fuente de energía, a mis amigas que me impulsaron a seguir dando lo mejor de mí, y mis abuelos, Wilmer y Lucila que, aunque están en el cielo, vivirán siempre en mi corazón.

## **Agradecimiento**

A Dios por ser mi fortaleza.

A mi asesora, la Dra. Patricia Padilla, por su calidad humana y por ser una guía ejemplar en este proceso.

## Índice de contenidos

Carátula.....	i
Dedicatoria.....	iii
Agradecimiento .....	iii
Índice de contenidos.....	iv
Índice de tablas .....	v
Índice de figuras.....	vi
Resumen.....	vii
Abstract.....	viii
I. INTRODUCCIÓN .....	1
II. MARCO TEÓRICO .....	4
III.METODOLOGÍA .....	111
3.1. Tipo y diseño de investigación.....	111
3.2. Variables y operacionalización .....	12
3.3. Población, muestra y muestreo .....	13
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos .....	15
3.5. Procedimientos .....	16
3.6. Método de análisis de datos .....	17
3.7. Aspectos éticos.....	17
IV.RESULTADOS.....	188
4.1. Descripción de resultados.....	18
V. DISCUSIÓN .....	227
VI.CONCLUSIONES.....	29
VII.RECOMENDACIONES.....	30
REFERENCIAS.....	31
ANEXOS.....	

## Índice de tablas

<i>Tabla 1: Confiabilidad.....</i>	<i>16</i>
<i>Tabla 2: Descripción de la dimensión Precio.....</i>	<i>18</i>
<i>Tabla 3: Descripción de la dimensión Oferta.....</i>	<i>19</i>
<i>Tabla 4: Descripción de la dimensión Demanda.....</i>	<i>20</i>
<i>Tabla 5: Descripción de la dimensión Selección de proveedores.....</i>	<i>21</i>
<i>Tabla 6: Descripción de la dimensión Almacén.....</i>	<i>22</i>
<i>Tabla 7: Descripción de la dimensión Negociación.....</i>	<i>23</i>
<i>Tabla 8: Coeficiente de correlación entre el tipo de cambio y las compras.....</i>	<i>24</i>
<i>Tabla 9: Coeficiente de correlación entre el tipo de cambio y la selección de proveedores.....</i>	<i>25</i>
<i>Tabla 10: Coeficiente de correlación entre el tipo de cambio y el almacén .....</i>	<i>25</i>
<i>Tabla 11: Coeficiente de correlación entre el tipo de cambio y la negociación .....</i>	<i>26</i>

## Índice de figuras

<i>Figura 1: Descripción del precio .....</i>	<i>18</i>
<i>Figura 2: Descripción de la oferta.....</i>	<i>19</i>
<i>Figura 3: Descripción de la demanda.....</i>	<i>20</i>
<i>Figura 4: Descripción de la selección de proveedores.....</i>	<i>21</i>
<i>Figura 5: Descripción del almacén.....</i>	<i>22</i>
<i>Figura 6: Descripción de la negociación.....</i>	<i>23</i>

## Resumen

El presente estudio titulado "Tipo de cambio y las compras en las empresas importadoras del Callao, año 2021", tiene como objetivo principal determinar cómo se relaciona el tipo de cambio y las compras en las empresas importadoras del Callao, año 2021.

El tipo de investigación es básica, diseño no experimental. La población está conformada por 50 trabajadores del área de finanzas de las empresas importadoras del Callao. La muestra estará comprendida por todas las unidades de la población, en perspectiva de que la población es pequeña se empleará el método censal; la técnica manejada fue la encuesta y el instrumento fue el cuestionario. Así mismo el proceso de información que se ejecutó es mediante el programa SPSS V.25; se usó el coeficiente de correlación de Rho Spearman, donde el nivel de significancia es  $p=0.00$  es menor que 0.05, demostrando que existe correlación positiva considerable entre las dos variables. En conclusión, es indispensable darle la importancia adecuada al tipo de cambio sobre las compras, ya que este sirve como indicador de la competitividad de un país con el resto del mundo, debido a que relaciona los precios internos de la producción nacional con los precios internacionales.

**Palabras clave:** Tipo de cambio, compras, empresas importadoras.

## Abstract

The present study entitled "Exchange rate and purchases in importing companies of Callao, year 2021", has as its main objective to determine how the exchange rate and purchases in importing companies of Callao, year 2021, are related.

The type of research is basic, non-experimental design. The population is made up of 50 workers from the finance area of the importing companies of Callao. The sample will be necessary for all the units of the population, since the population is small, the census method will be used; the technique used was the survey and the instrument was the questionnaire. Likewise, the information process that is executed is through the SPSS V.25 program; The Spearman's Rho coefficient of connections was used, where the level of significance is  $p=0.00$  is less than 0.05, demonstrating that there are considerable positive connections between the two variables. In conclusion, it is essential to give the proper importance to the exchange rate on purchases, since this serves as an indicator of the competitiveness of a country with the rest of the world, because it relates the internal prices of national production with international prices.

**Keywords:** Exchange rate, purchases, importing companies.



## I. INTRODUCCIÓN

A nivel mundial, el dólar es la divisa de reserva y referencia la cual representa el 60% de las reservas globales. En febrero del 2021 en EEUU se depreció el dólar, debido al COVID-19, razón por la cual el gobierno inyectó dinero en la economía a través de estímulos fiscales, para ello el Banco Central de EEUU le dio rienda suelta para que impriman billetes o los crea electrónicamente, con los cuales compran bonos y de esa manera pone dinero a transitar para ponerle frente a la crisis, de esta manera esto sirvió como resucitador para la economía que fue golpeada. Cabe mencionar que tener un dólar más económico significa que las importaciones hacia EEUU se vuelvan más caras, por lo tanto, aumentan los precios de los productos en dicho país, así mismo tiene un beneficio ya que producir con un dólar débil cuesta menos, por ello se espera un rendimiento para la industria manufacturera en EEUU, así sus productos serán más potenciales en los mercados puesto que costó menos producirlos. Las compras a nivel internacional son importantes para incluir a las empresas en la globalización, además, se conocen bienes y productos que no se pueden producir internamente, se amplían las relaciones comerciales, se obtienen beneficios económicos para los compradores y se conocen productos que pueden mejorar la producción.

La realidad problemática a nivel nacional, según el Instituto Peruano de Economía (IPE) informó que el tipo de cambio ha mostrado una conducta inestable con tendencia alcista. El dólar subió un promedio de S / 3.63 en la semana previa a la primera ronda, rompiendo la marca de S / 4 durante la formación del nuevo gobierno y su gobierno. En el contexto actual, la pregunta es si el precio seguirá subiendo o si revertirá parcialmente las ganancias obtenidas en las últimas semanas. En el corto plazo, la variabilidad del tipo de cambio responde a una cierta especulación a la que está expuesto el mercado cambiario. Sin embargo, en el mediano y largo plazo, está determinado por la cantidad de dólares que fluye a través de la economía. La duda causada por la pandemia debido al COVID-19 y las tensiones políticas están aumentando la especulación, en cuyo caso, la demanda de dólares se mantendrá a medida que aumente la percepción de inestabilidad política. De igual forma, alrededor de 9 millones de peruanos han realizado compras en línea al menos una vez en el

último año, según la Cámara de Comercio de Lima (CCL). Señaló que el mundo digital ha empoderado a los compradores en línea, que ahora están investigando más sobre productos y marcas. Los usuarios ahora no solo evalúan el precio, sino que también comparan las características del producto o servicio, recopilan comentarios, solicitan recomendaciones sobre calidad, servicio, evaluaciones de tiempo y experiencia antes de comenzar, desde el inicio de la compra hasta el servicio postventa.

El tipo de cambio es un instrumento de uso diario extensivo, así mismo el valor que representa para la competitividad y la supervivencia de una economía no siempre se reconoce, sea cual sea el estado de desarrollo, por el contrario, algunos gobiernos la menosprecian y aplican políticas favorables en el corto plazo, pero devastador en el largo plazo para tener una gestión política e irresponsable.

La compra es la función logística a través de la cual una empresa obtiene todo el material necesario para sus operaciones, podemos mencionar que significa aprovisionamiento, abastecimiento y abastecimiento, entre ellos implica un proceso difícil que va más allá de la negociación y la burocracia.

En un ámbito local, En la provincia del Callao varias empresas importadoras se han visto afectadas por esta alza del tipo de cambio, debido a que este ha repercutido en alguna de sus áreas, como es el área de compras, un ejemplo de ello es la Empresa Komatsu-Mitsui Maquinarias Perú S.A, que es una empresa proveedora de soluciones integrales que importa equipos para minería y construcción a nivel nacional, que se ha visto afectada por el tipo de cambio precisamente en el área de compras, ya que esta se encarga de comprar vuelos para los trabajadores y el impacto del tipo de cambio ha ocasionado que el incremento sea mayor en relación del año 2020 al 2021. Por ello, es importante reconocer los cambios en las compras con respecto al alza del tipo de cambio.

Conforme con la problemática expuesta, se formula como problema general: ¿Cómo se relacionan el tipo de cambio y las compras en las empresas importadoras del Callao, año 2021?

Asimismo, como problemas específicos se aborda: ¿Cómo se relacionan el tipo de cambio y selección de proveedores en las empresas importadoras del Callao, año 2021? ¿Cómo se relacionan el tipo de cambio y el almacén en las empresas importadoras del Callao, año 2021? ¿Cómo se relacionan el tipo de cambio y la negociación en las empresas importadoras del Callao, año 2021?

La investigación se realiza ya que varias empresas importadoras se han visto afectadas por esta alza del tipo de cambio, debido a que este ha repercutido en alguna de sus áreas, por ello es indispensable que las empresas puedan tener un amplio panorama de la importancia del tipo de cambio para prever efectos y futuras crisis, un ejemplo de ello es la Empresa Komatsu-Mitsui Maquinarias Perú S.A, que es una empresa proveedora de soluciones integrales que importa equipos para minería y construcción a nivel nacional, que se ha visto afectada por el tipo de cambio ya que este impacto en relación del año 2020 al 2021.

Esta investigación tiene como objetivo general: Determinar cómo se relaciona el tipo de cambio y las compras en las empresas importadoras del Callao, año 2021.

Los objetivos específicos son: Determinar cómo se relaciona el tipo de cambio y la selección de proveedores en las empresas importadoras del Callao, año 2021. Determinar cómo se relaciona el tipo de cambio y el almacén en las empresas importadoras del Callao, año 2021. Determinar cómo se relaciona el tipo de cambio y la negociación en las empresas importadoras del Callao, año 2021.

De acuerdo con el problema presentado, se plantea la siguiente hipótesis general: El tipo de cambio se relaciona positivamente con las compras en las empresas importadoras del Callao, año 2021.

Del mismo modo se ha establecido como hipótesis específicas: El tipo de cambio se relaciona positivamente con la selección de proveedores en las empresas importadoras del Callao, año 2021. El tipo de cambio se relaciona positivamente con el almacén en las empresas importadoras del Callao, año 2021. El tipo de cambio se relaciona positivamente con la negociación en las empresas importadoras del Callao, año 2021.

## II. MARCO TEÓRICO

En el ámbito internacional, Cortez Catalino (2016) cuyo objetivo es poder determinar el comportamiento del tipo de cambio en su país en la relación con la economía externa y de esa manera realizar una comparación con el índice Big Mac con el fin de diagnosticar la competitividad de la moneda nacional, siendo su trabajo de investigación de tipo descriptivo con enfoque cuantitativo, llegando a la conclusión de que ciertos indicadores del tipo de cambio tienen una relación directa con las importación e exportaciones, ya que al haber un incremento en ambas tienden a tener una carencia pero especialmente las exportaciones son las más afectadas.

Según Hernández Aracelly y Hernández María (2016) cuyo objetivo es poder analizar la importancia del precio, así mismo detallar los factores que influyen para que este sea fijado y plantear los distintos tipos de métodos al fijar los precios, siendo su trabajo de investigación tipo documental investigativa, llegando a la conclusión de que el precio es una variable importante, implicando la mente y atención entre los compradoras y vendedores.

Según Iñaguazo Luis (2016), cuyo objetivo es desarrollar un análisis que determine el consumo y la comercialización del pollo, así mismo realizar un análisis minucioso sobre la oferta y demanda, buscando opciones para implantar un costo justo, siendo su trabajo de investigación es tipo aplicada y nivel exploratorio, llegando a la conclusión que la oferta y la demanda interactúan en un mercado, teniendo en cuenta que la oferta se puede ver afectada por la tecnología y los gustos de los que producen.

Según Castaño Laura y Vellojin Indy (2017), cuyo objetivo es demostrar la equivocación en la oferta y demanda de camas en las UCI, así mismo determinar si existe o no el total cubrimiento de la demanda de servicio en la UCI, siendo su trabajo de investigación un conjunto de procedimientos sistémicos, llegando a la conclusión que la demanda de estos servicios procede de su demanda fundamental por salud.

Según Gaspar Margarita (2017), cuyo objetivo es proporcionar un análisis integral de la contratación pública y la efectividad de la legislación en esta área, así

como las intervenciones de iniciativas privadas, y comparar la legislación pasada y actual, con el fin de determinar el impacto de la transparencia en la contratación pública. A lo largo de la historia, la contratación pública ha sido un factor crítico en el desarrollo de la sociedad, ya que el bienestar está implícito, pero es común manipular los procesos de contratación a favor de intereses particulares, lo cual ocurre frecuentemente durante la ejecución de los gastos de contratación pública.

Según Espinoza Cindy (2018) en su trabajo de investigación su objetivo es la valuación del estado actual del aprovisionamiento en una empresa de envasado, con el objetivo de sugerir indicadores de gestión adecuados para el negocio y generar información relevante que aporte a la mejora continua de los procesos.

Se tiene como nota nacional, Sanchez Briggitt (2020) cuya finalidad es reconocer y de esa manera analizar los factores que han sido determinantes en las importaciones de bienes de capital, así mismo poder determinar la influencia que tienen el PBI y el tipo de cambio en dichas importaciones, llegando a la conclusión de que se considera importante realizar un estudio mediante una investigación de tipo relacional causal para que de esa se pueda determinar los efectos que estos factores causan en las importaciones.

Según Orihuela, Noemy (2019), cuyo objetivo es poder determinar las inafectaciones tributarias que incurren en el precio de venta de las empresas importadoras de medicamentos, realizando un análisis sobre esto.

Según Rodrigo Maria (2018), cuya finalidad es establecer la relación que existe entre la oferta y demanda educativa en Arequipa, siendo su trabajo de investigación hipotético - deductivo no experimental, así mismo hay una relación entre sí, siendo la oferta educativa el conjunto de aspectos y caracteres relacionados con la enseñanza que se dan a conocer para su consumo.

Según Mendoza Waldo y Herrera Pedro (2016), cuyo objetivo es analizar la oferta y la demanda adscrito bajo una norma de tipo de cambio fijo, ya sea para un plazo corto, mediano y largo, en un marco de óptima movilidad de capitales, siendo su trabajo de investigación cuantitativa, llegando a la conclusión que en el corto plazo la demanda determina la producción, en el mediano plazo los cambios en la demanda

impactan a los precios y cantidades, así mismo en el largo plazo los cambios en la demanda solo atañe al nivel de precios.

Según Gilio, Ariana y Melgarejo, Estephany (2021) tiene como objetivo poder determinar la manera en que la gestión de compras se une con el servicio al cliente de la empresa investigada, teniendo como variables de estudio la Gestión de compras y Servicio al cliente, llegando a la conclusión de que efectivamente dicha empresa demuestra tener una buena gestión de compras, la cual se ve reflejado en un excelente servicio al cliente.

Según Samanez, Marco (2017) tiene como objetivo mejorar la eficiencia del área comercial, así como reducir costos y gastos mediante la creación de indicadores que comparen los cambios que ocurren en la encuesta, de la misma manera que indica que la gestión del desempeño también incluye controlar el número de errores de gestión de compras, que por su frecuencia son causados por errores cometidos por los proveedores, se debe enfatizar la gestión de la comunicación como un componente clave del desarrollo de la metodología.

Según Liñán, Rosa (2019) menciona que se han hecho propuestas para mejorar el proceso de compras y los costos logísticos mediante la integración de herramientas técnicas, es importante aplicarlas en las organizaciones porque dependen de mantener la competencia en el mercado, porque los consumidores de hoy son cambiantes y exigentes. Por ello, indica que el proceso de aprovisionamiento y los costos logísticos se han desarrollado acorde a las necesidades del mercado para que el producto llegue en la ocasión adecuada. Este proceso consiste en obtener el producto o servicio al menor costo acorde con las necesidades de calidad y servicio, y los diversos procesos que permiten desde la implementación de todo el proceso de compra, a un precio razonable teniendo en cuenta las cosas que hacen no afecta la calidad del producto.

Kozikowski (2007) indica que el tipo de cambio es el precio una moneda extranjera frente a la moneda nacional. Así mismo indica que en una economía abierta, este es uno de los más significativos en la toma de decisiones. (pag.66)

Heredia (2013) menciona que las compras se basan en abastecer en forma constante bienes y/o servicios para ingresar a la cadena productiva, los cuales deben ser abastecidos en cantidades y en el tiempo requerido, al precio y el lugar acordado por el comprador, y el tiempo fijado de antemano, es decir, ni antes ni después, ya que esto puede dificultar las actividades productivas de la entidad. (p.3)

La primera variable 1 tiene las siguientes dimensiones:

Dimensión 1: Precio

Según Kotler y Armstrong (2013) es la cantidad de dinero que se recibe por un producto o un servicio. (p. 136)

Indicador 1: Bienes

Según Balaguer (2012), son los medios utilizados para saciar necesidades humanas, siendo estos clasificados por su carácter y pueden ser libres o económicos, cabe mencionar que los bienes libres son aquellos que presentan una oferta superior a su demanda, y los bienes económicos tienen como característica la escases, utilidad y transferibilidad. (p. 33)

Indicador 2: Servicios

Según Kotler (2004), es cualquier actividad o beneficio que una parte puede proporcionar a otra parte, que es esencialmente intangible y no se puede poseer, es decir, cualquier cosa que un cliente pueda percibir, y produce valor agregado, exactamente al final de los tiempos, que es una mayor satisfacción. (p. 9)

Dimensión 2: Oferta

Según Andrade (1996), define la oferta como un conjunto de cotizaciones ofrecidas en el mercado para la venta de un bien o servicio y también afirma que en el lenguaje comercial se utiliza la expresión estar en oferta para mostrar que por un período de tiempo una serie de los productos tienen un precio más bajo de lo habitual, con el fin de estimular la demanda.

Indicador 1: Oferta en los productos

Según McCarthy y Perrault (2007) indica que el producto es la oferta con que una compañía satisface una necesidad. (P. 227)

## Indicador 2: Oferta en la importación

Según la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (2017) menciona que las importaciones juegan un papel importante porque a través de ellas es posible abastecer plenamente el mercado interno y brindar una amplia gama de insumos y productos a los consumidores, industrias o servicios.

## Indicador 3: Oferta en los servicios

Según Corea (2014) menciona que la oferta en los servicios es muy importante porque el servicio es el producto más difícil de medir.

## Dimensión 3: Demanda

Según Fisher y Espejo (2011) es la cantidad de un producto que un cliente está dispuesto a comprar al posible precio de mercado. (p. 240)

## Indicador 1: Demanda en el consumo

Según Alonso (2007) indica que el consumo es una realidad social completa en el sentido clásico, porque es una realidad objetiva y material, pero al mismo tiempo una producción simbólica basada en los sentidos y los valores que aportan los grupos sociales. Para personas, cosas y actividades de consumo. (p. 4)

## Indicador 2: Demanda de la inversión

Según Amling (2004) menciona que la inversión puede definirse como la compra de cualquier activo financiero o real que genere un rendimiento en forma de capital, dividendos, intereses o dividendos.

## Indicador 3: Demanda de importación

Según Aravena (2005) indica que sucede eso cuando la cantidad demandada supera la cantidad ofrecida en el mercado interno o cuando el precio del bien o servicio en el mercado mundial es inferior que el precio del mercado interno.

La segunda variable 2 tiene las siguientes dimensiones:

## Dimensión 1: Selección de proveedores

Según Carreño (2016) indica que solo unos pocos proveedores están calificados para suministrar los elementos necesarios y complacer las necesidades de



servicio postventa requeridas, debido a ello, se debe utilizar el contexto y el análisis de su proveedor para determinar qué proveedores pueden ser candidatos para ofrecer el producto. (pág.202)

#### Indicador 1: Calidad

Según Heredia (2013) menciona que la calidad es la particularidad requerida de un producto o servicio acordado, el proveedor debe ser parte de la lógica de mejora continua para permitir la participación en el proceso de control de calidad. (p. 156)

#### Indicador 2: Fluidez financiera

Según Heredia (2013) indica que tener efectivo utilizable permite a los proveedores cubrir pedidos adicionales según sea necesario. (p. 158)

#### Indicador 3: Manejo de inventarios

Según Heredia (2013) menciona que los proveedores deben determinar el patrón de utilización del inventario que mejor se adapte a sus necesidades, teniendo en cuenta que el exceso de inventario aumentará los costos. (p. 158)

#### Dimensión 2: Almacén

Según Diego (2015) indica que es un espacio físico donde se efectúa las actividades de recibimiento, almacenamiento, sostenimiento y transporte de mercancías, un entorno de almacenamiento para todo tipo de mercancías y un lugar para la venta de artículos a granel. (p. 3)

#### Indicador 1: Recepción e inspección

Según Gómez (2015) menciona que es la actividad de recibir artículos en stock y comprobar si lo recibido coincide con el pedido solicitado. (p. 123)

#### Indicador 2: Registro de ingreso

Según Escudero (2014) indica que los bienes que acogemos se registran en un documento llamado recibo, para demostrar que se ha recibido los artículos solicitados y para confirmar el cumplimiento de los plazos de entrega, la calidad del servicio, averías u otras posibles irregularidades. (p. 144)

### Indicador 3: Almacenaje y mantenimiento

Según Ayala (2016) menciona que es una función que forma parte del área de logística de la organización, y está de primera mano relacionada con la dirección de inventarios. (p. 12)

### Dimensión 3: Negociación

Según Puchol (2017) indica que es la actividad que se realiza entre dos partes que tienen intereses propios buscando llegar a un acuerdo que sea completamente satisfactorio. Ambas partes buscan facilitar los procedimientos para nuevas negociaciones en el futuro. (p. 5)

### Indicador 1: Rappels

Según López (2014) menciona que es acumulativo, cuando se emplea para producir compras realizadas durante un período, así mismo cuando se emplea a compras efectuadas en un encargo. (p. 48)

### Indicador 2: Plazos de pago

Según Escudero (2014) indica que es el tiempo transcurrido entre el momento de la compra y la cancelación de la deuda contraída con el proveedor. (p. 82)

### **III. METODOLOGÍA**

#### **3.1. Tipo y diseño de investigación**

##### **Tipo de investigación**

Para la presente investigación el modelo aplicado es del tipo básico ya que permite la interpretación de mis variables y la valoración del conocimiento del lector, dando respuesta a las preguntas formuladas, y de enfoque cuantitativo.

Según Baena (2017) indica que la investigación básica es la evaluación de la dificultad, la predestinación de ubicar la comprensión a través de teorías de gran importancia para la comprensión del lector, ignorando la investigación fáctica que las ramas pueden brindar.

Según Hueso & Cascant (2012) indica que en este porte de investigación se utilizan técnicas estadísticas con el fin de notar los temas de interés de acuerdo a la población que se está estudiando, es decir se procura tener discernimiento de las variables que se quiere investigar en la población. (p. 22)

##### **Diseño de investigación**

La investigación tiene un diseño no experimental, en vista que las variables (Tipo de cambio y compras) serán observadas tal como se muestran en su marco originario, sin necesidad de adulterar la información.

Según Hernández, Fernández y Baptista (2014) argumentan que, los diseños no empíricos observan situaciones que ya existen, por tal motivo, es imposible que las variables sean adulteradas ya que no se tiene un mando llano acerca de ellas, ni se puede intervenir, porque ya ocurrieron al igual que sus efectos.

Asimismo, es representativo y correlacional, ya que se detallará las características de las variables para determinar el grado de relación entre ellas.

### 3.2. Variables y operacionalización

**Variable independiente:** Tipo de cambio

**Definición conceptual:** Kozikowski (2007) indica que es el precio de una moneda extranjera frente a la moneda nacional. En la economía abierta, el tipo de cambio es uno de los precios más básicos en la toma de decisiones. Como todos los demás precios, así mismo está determinado por las fuerzas de la oferta y la demanda. (pag.66).

**Definición operacional:** La variable tipo de cambio empleará una investigación tipo fundamental y diseño no empírico, se pondrá en curso con 3 dimensiones: precio, oferta y demanda.

**Indicadores:** Bienes, servicios, oferta en los productos, oferta en la importación, oferta en los servicios, demanda en el consumo, demanda de la inversión, demanda de importación.

**Escala de medición:** Likert

**Variable dependiente:** Compras

**Definición conceptual:** Heredia (2013) menciona que consiste en abastecer en forma ininterrumpida bienes y/o servicios para ingresar a la cadena productiva, los cuales deben ser abastecidos en cantidades y en el tiempo requerido, al precio y el lugar acordado por el comprador, y el tiempo fijado de antemano, es decir, ni antes ni después, ya que esto puede dificultar las actividades productivas de la organización. (p.3)

**Definición operacional:** La variable de compras empleará una investigación tipo fundamental y diseño no empírico, se pondrá en curso con 3 dimensiones: selección de proveedores, almacén y negociación.

**Indicadores:** Calidad, manejo de inventarios, recepción e inspección, registro de ingreso, almacenaje, rappels, plazos de pago.

**Escala de medición:** Likert

Dimensión, según Espinoza (2019) es el factor de la variable que se debe medir, a su vez ayuda a establecer los indicadores y se basan en un marco teórico, así mismo es un factor que es el resultado del análisis y/o decaimiento de esa variable.

Indicadores, según Baena (2017) indica que los indicadores operan las variables para hacer una medición, es decir se extraen de las dimensiones de las variables y se componen de los factores exactos en los que se expresa la situación de necesidad de saber. (p.94)

Escala de medición, según Espinoza (2019) menciona que ayudan a recopilar información con la clasificación que se hace con las variables. Al medir una variable, los resultados pueden aparecer en uno de los cuatro tipos de escala de medición, por lo que saber determinar la escala que corresponde a una medición es fundamental para un correcto análisis de los datos.

### **3.3. Población, muestra y muestreo**

#### **Población**

En la investigación, la población está compuesta por 50 trabajadores del área de finanzas de las empresas importadoras del Callao, que laboran dentro de las 10 empresas del rubro seleccionado de los cuales se encuestaran a 5 expertos de cada empresa.

Según Arias, Villasis & Miranda (2016) menciona que es un conjunto de argumentos, definidos, restringidos y accesibles, que formarán una referencia para el muestreo, cumplirán con un conjunto de criterios establecidos y con ello sistematizarán o extrapolarán las inferencias obtenidas de la tesis al resto de la población o universo.

**Criterios de inclusión:** La población del estudio está constituida por las empresas importadoras que se encuentren ubicadas en el distrito del Callao.

Según Arias y Villasis (2016) señalan que se trata de características específicas que debe tener un objeto y sujeto de investigación, entre ellas: edad, género, nivel educativo, nivel socioeconómico, etc. (p.204)

**Criterios de exclusión:** La investigación no se ha considerado a empresas que no competen a la selección de estudio en el distrito del Callao.

Según Arias, Villasis & Miranda (2016) menciona que los resultados pueden variar o variar por las condiciones o características que presenten los colaboradores, lo que efectivamente los descalifica para participar en el estudio. Es eximio señalar que esta particularidad no se opone en modo alguno al criterio, lo que significa que, si se incluyen mujeres en una encuesta, no se debe excluir a los varones. (p.204)

### **Muestra**

Está contenida por todas las unidades de la población, debido a que la población es diminuta se empleará el método censal; haciendo un total de 50 trabajadores.

Según Sáenz de Ormijana (2017) menciona que es un subgrupo de sujetos que representan la probidad de la población de la que fueron obtenidos y cuyo estudio permite obtener efectos espacialmente generalizados de la investigación cualitativa sobre el conjunto de factores que más contribuyen al fenómeno de la investigación.

A su vez Castro (2003) menciona que, si la población es menor a 50 personas, la muestra será igual a la población.

### **Muestreo**

Se aplica el método de muestreo censal debido a que la muestra será el total de la población.

Según Porras (2017) indica que su situación principal es verificar qué fragmento del censo, universo o situación poblacional se debe examinar para hacer inferencias sobre dicha población.

Por ello Hayes B. (1999) menciona que existen tres tipos de métodos de muestreo, entre ellos está el método censal que será utilizado cuando la muestra

sea igual a la población, esta clasificación se emplea cuando la población es relativamente pequeña.

### **3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

En esta investigación se utilizó la encuesta para recolectar datos, con la finalidad de posterior a ello analizar los resultados obtenidos.

Según Anguita, Labrador, Campos, Casas, Repullo & Donaldo (2003) mencionan que la técnica de la encuesta hace que la preparación y recolección de datos sea más rápida y eficaz, por lo que se utiliza como proceso de investigación. (p.143)

#### **Instrumento**

Se empleó el cuestionario, el cual contine ítems que permiten organizar la información de carácter honesta y aprobada, así mismo para las respuestas se utilizó la escala de Likert, el cual contine alternativas del 1 al 5.

Según Muñoz (2003) señala que la herramienta cuestionario es considerada un clásico en las ciencias sociales por ser un medio de recolección de datos extractivos, así mismo, su particularidad radica en que se utiliza para registrar información solicitada por el mismo público, se realiza menos profundo e impersonal. (p.2)

#### **Validez**

Según Almanasreh (2018) es una condición esencial que debe realizar una herramienta de recolección de datos, ya que representa el grado de evaluación de las variables que el investigador desea medir. En otras palabras, es la eficiencia con la que un instrumento mide lo que pretende hacer frente a metas previamente establecidas.

#### **Confiabilidad**

Según Ñaupas (2018) La confiabilidad es la peculiaridad fundamental por la cual un instrumento debe considerarse apropiado y aplicable en una muestra particular de investigación, ya que se refiere al grado o extensión en que una variable tiene el

mismo valor cuando se mide repetidamente en condiciones o circunstancias similares.

El Alfa de Cronbach es un índice que contiene estimación del 1 al 0 y tiene como objetivo facilitar la validez del instrumento que se está evaluando, brindando cálculos robustos y confiables.

Según Arbaiza (2019) menciona que es una métrica utilizada para mensurar la confiabilidad de un patrón internamente consistente. De igual forma, se utiliza para constatar si el instrumento que se está evaluando ha recopilado datos erróneos que puedan conducir a conclusiones erróneas.

Por ello, se utilizó el Alfa de Cronbach para mensurar la confiabilidad del instrumento a través de una prueba piloto con 10 trabajadores. Así mismo, si el resultado es mayor a 0.6, determina que el instrumento es altamente fiable; los resultados obtenidos fueron los siguientes:

Tabla 1: Confiabilidad

<b>Variable</b>	<b>Alfa de Cronbach</b>	<b>N de elementos</b>
Tipo de cambio	0,703	8
Compras	0,718	12

**Fuente:** SPSS 26.

En este caso ambos instrumentos son fiables ya que el resultado de ambos se encuentra dentro del rango 0,61 a 0,80 presentando una confiabilidad alta.

### **3.5. Procedimientos**

Los procedimientos comprenden iniciando de la contextualización de la situación problemática, así mismo se fundamentó el presente estudio con investigación secundaria a nivel internacional, nacional y local, también se utilizaron antecedentes en base a las variables a través de tesis, así mismo se extrajo definiciones de las dimensiones e indicadores a través de libros y artículos científicos. Se han identificado



empresas importadoras del Callao como objeto de investigación, además se ha presentado una diligencia a la Municipalidad del Callao para poder reconocer sujetos de investigación y con toda la información realizaremos la evaluación y procesamiento de los argumentos obtenidos a través de la investigación realizada, que ha sido encomendado a expertos en la materia, según el cual esperamos llegar a una conclusión óptima.

### **3.6. Método de análisis de datos**

En el presente estudio se emplearon los siguientes:

Análisis descriptivo: una vez identificada la muestra, la información se resume en tablas de frecuencias y porcentajes mediante la agregación de puntajes y utilizando los rangos y niveles definidos en el estudio.

Análisis inferencial: es necesario para conocer el alcance de la relación y la forma específica en que se relacionan, por lo que es imprescindible valorar la prueba de normalidad ajustada por la muestra, esto ayuda a determinar el coeficiente a utilizar (Pearson o Rho de Spearman), para contrastar la hipótesis planteada en el estudio y así llegar a la conclusión correcta.

Así mismo se empleó el programa (SPSS) ya que la investigación es cuantitativa.

### **3.7. Aspectos éticos**

Se han realizado esfuerzos para establecer una práctica ética, desde un punto de vista convencional con elementos éticos y sociales a un enfoque práctico a través de códigos y normas basadas en la conducta. Por lo cual, se detallarán los principios que se han tenido en cuenta:

Respeto: teniendo en cuenta el trabajo de los expertos y su trabajo en las empresas estudiadas, así como el respeto por aquellos que han contribuido a ganar mucho conocimiento en este estudio.

Compromiso ético profesional: Los datos presentados son veraces, actúa con responsabilidad y honestidad.

## IV. RESULTADOS

### 4.1. Descripción de resultados

Después de la aplicar el cuestionario a 50 trabajadores de las empresas importadoras del Callao, se tabularon según su código o escala, cuyos resultados son los que se muestran a continuación:

Tabla 2: Descripción de la dimensión Precio

	Frecuencia	Porcentaje
Válido Bajo	26	52,0
Medio	16	32,0
Alto	8	16,0
Total	50	100,0

Fuente: SPSS 26.

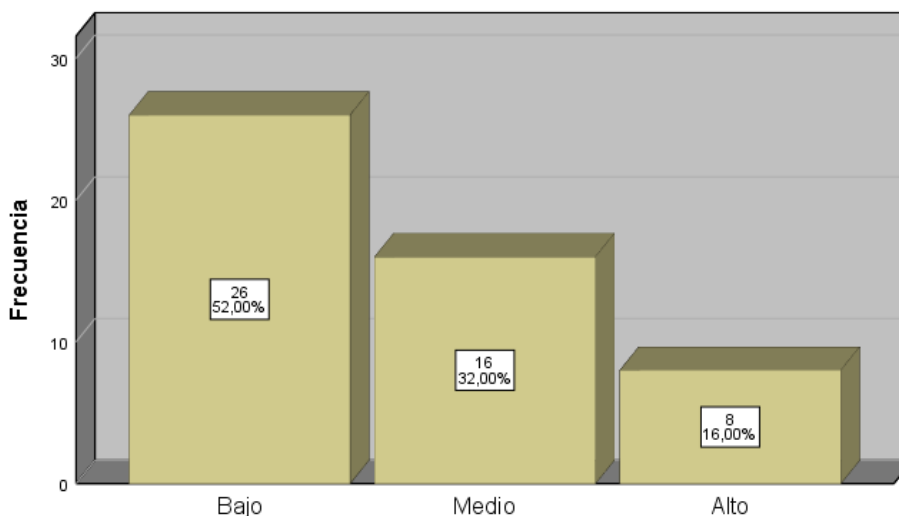


Figura 1

Fuente: SPSS 26.

Interpretación: Según los resultados obtenidos en la tabla N°2 se puede observar en la figura 1 que del 100% de entrevistados, el 16% revela un alto porcentaje del precio, mientras tanto un 32% indica un medio porcentaje del precio y por último, el 52% establece un bajo porcentaje del precio.

Tabla 3: Descripción de la dimensión Oferta

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Bajo	16	32,0
	Medio	33	66,0
	Alto	1	2,0
	Total	50	100,0

Fuente: SPSS 26.

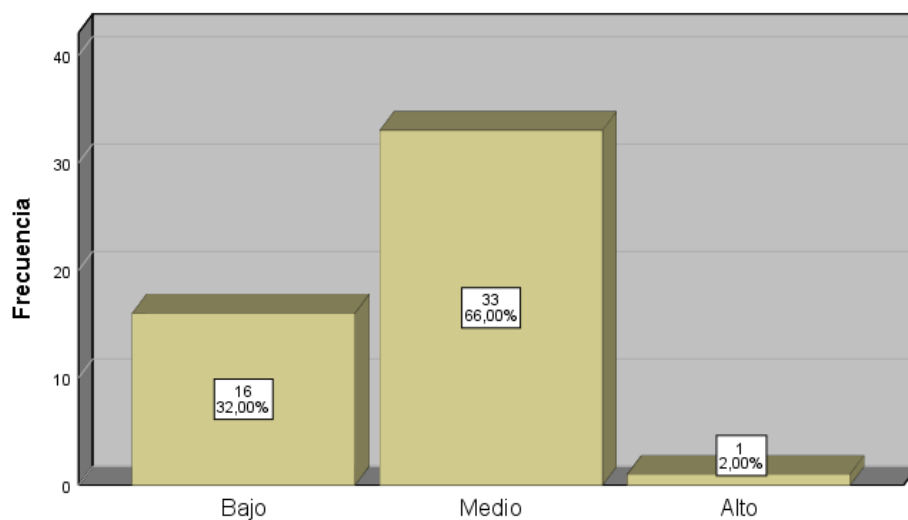


Figura 2

Fuente: SPSS 26.

Interpretación: Según los resultados obtenidos en la tabla N°3 se puede observar en la figura 2 que del 100% de encuestados, un 2% evidencia un alto porcentaje de la oferta sobre el tipo de cambio, mientras que la mayoría siendo un 66% indica un medio porcentaje de la oferta y por último, el 32% establece un bajo porcentaje de la oferta.

Tabla 4: Descripción de la dimensión Demanda

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Bajo	10	20,0
	Medio	38	76,0
	Alto	2	4,0
	Total	50	100,0

Fuente: SPSS 26.

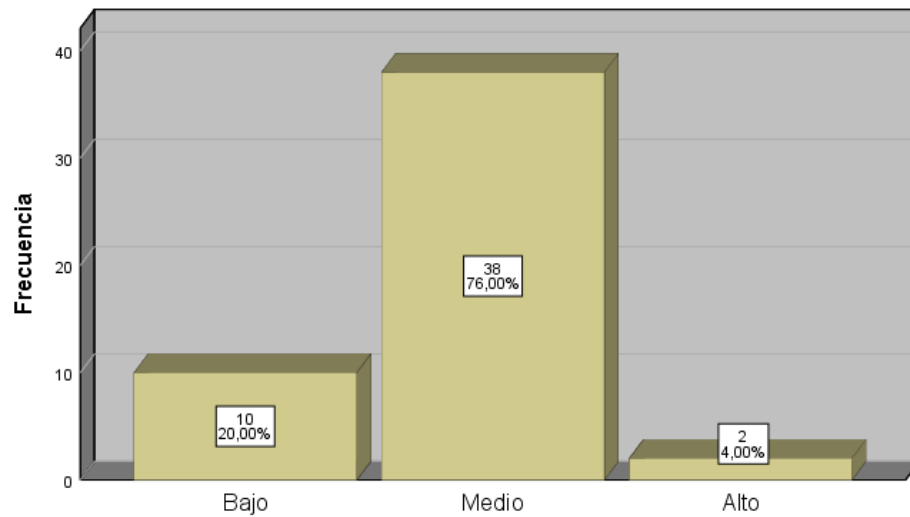


Figura 3

Fuente: SPSS 26.

Interpretación: Según los resultados obtenidos en la tabla N°4 se puede observar en la figura 3 que del 100% de encuestados, siendo la mayoría un 76% evidencia un medio porcentaje de la demanda sobre el tipo de cambio, mientras que una minoría del 4% evidencia un alto porcentaje, y finalmente el 20% corresponde a un bajo porcentaje de la demanda.

Tabla 5: Descripción de la dimensión Selección de proveedores

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Bajo	3	6,0
	Medio	43	86,0
	Alto	4	8,0
	Total	50	100,0

Fuente: SPSS 26.

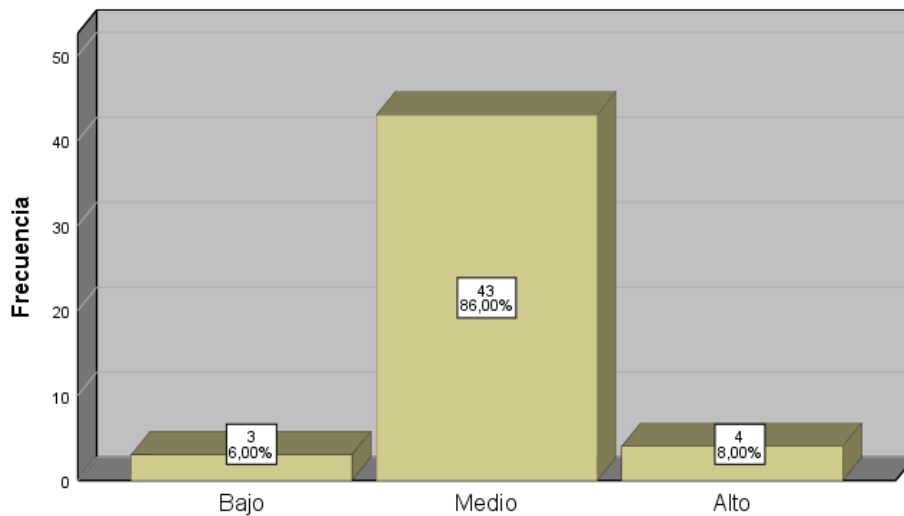


Figura 4

Fuente: SPSS 26.

Interpretación: Según los resultados obtenidos en la tabla N°5 se puede observar en la figura 4 que del 100% de encuestados, siendo la mayoría un 86% evidencia un medio porcentaje de la selección de proveedores sobre las compras, mientras que una minoría del 6% evidencia un bajo porcentaje, y finalmente el 8% corresponde a un alto porcentaje de la selección de proveedores.

Tabla 6: Descripción de la dimensión Almacén

	Frecuencia	Porcentaje
Válido Bajo	6	12,0
Medio	41	82,0
Alto	3	6,0
Total	50	100,0

Fuente: SPSS 26

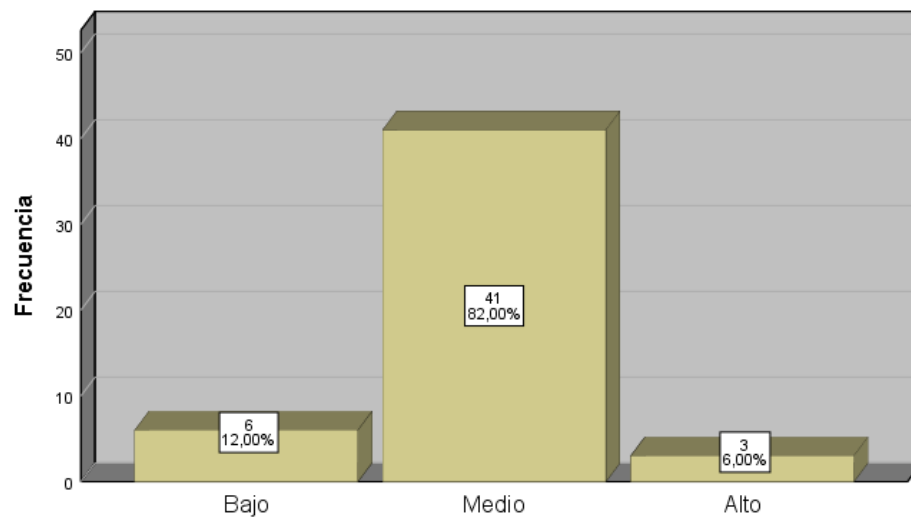


Figura 5

Fuente: SPSS 26.

Interpretación: Según los resultados obtenidos en la tabla N°6 se puede observar en la figura 5 que del 100% de encuestados, siendo la mayoría un 82% evidencia un medio porcentaje del almacén sobre las compras, mientras que una minoría del 6% evidencia un alto porcentaje, y finalmente el 12% corresponde a un bajo porcentaje del almacén.

Tabla 7: Descripción de la dimensión Negociación

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Bajo	9	18,0
	Medio	37	74,0
	Alto	4	8,0
	Total	50	100,0

Fuente: SPSS 26

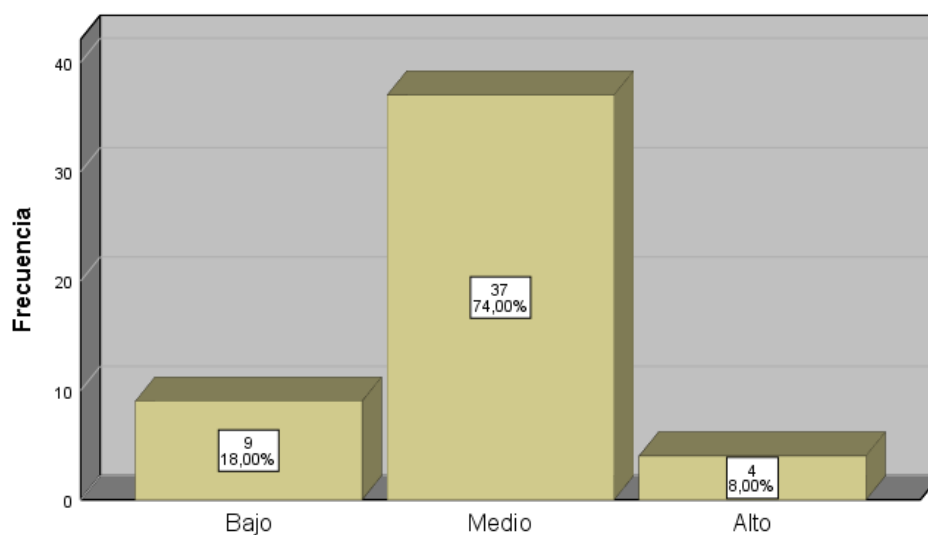


Figura 6

Fuente: SPSS 26.

Interpretación: Según los resultados obtenidos en la tabla N°7 se puede observar en la figura 6 que del 100% de encuestados, siendo la mayoría un 74% evidencia un medio porcentaje de la negociación sobre la compra, mientras que una minoría del 8% evidencia un alto porcentaje, y finalmente el 18% corresponde a un bajo porcentaje de la negociación.

## Nivel inferencial

### Hipótesis general

H<sub>1</sub>: El tipo de cambio se relaciona positivamente con las compras en las empresas importadoras del Callao, año 2021.

H<sub>0</sub>: El tipo de cambio no se relaciona positivamente con las compras en las empresas importadoras del Callao, año 2021.

Tabla 8: Coeficiente de correlación entre el tipo de cambio y las compras

		Las compras	
Rho de Spearman	Tipo de cambio	Coeficiente de correlación	0.457**
		Sig. (bilateral)	0.001
		N	50

Fuente: SPSS 26

Los resultados manifiestan que la correlación entre el tipo de cambio con las compras es moderada, ya que el valor “r” obtenido fue 0.457. Además, el nivel de significancia fue 0.001, lo cual es menor a 0.05, por lo que constata lo siguiente:

H<sub>1</sub>: El tipo de cambio incide de manera significativa en las compras en las empresas importadoras del Callao, año 2021.

### Hipótesis específica 1

H<sub>1</sub>: El tipo de cambio se relaciona positivamente con la selección de proveedores en las empresas importadoras del Callao, año 2021.

H<sub>0</sub>: El tipo de cambio no se relaciona positivamente con la selección de proveedores en las empresas importadoras del Callao, año 2021.



Tabla 9: Coeficiente de correlación entre el tipo de cambio y la selección de proveedores

Selección de proveedores			
		Coeficiente de correlación	0.960**
Rho de Spearman	Tipo de cambio	Sig. (bilateral)	0.001
		N	50

Fuente: SPSS 26

Los resultados revelan que la correlación entre el tipo de cambio y la selección de proveedores es muy alta, ya que el valor “r” obtenido fue 0.960. Asimismo, el nivel de significancia fue 0.001, lo cual es menor a 0.05, por lo que constata lo siguiente:

H<sub>1</sub>: El tipo de cambio incide de manera significativa en la selección de proveedores de las empresas importadoras del Callao, año 2021.

### Hipótesis específica 2

H<sub>1</sub>: El tipo de cambio se relaciona positivamente con el almacén en las empresas importadoras del Callao, año 2021.

H<sub>0</sub>: El tipo de cambio no se relaciona positivamente con el almacén en las empresas importadoras del Callao, año 2021.

Tabla 10: Coeficiente de correlación entre el tipo de cambio y el almacén

Almacén			
		Coeficiente de correlación	0.941**
Rho de Spearman	Tipo de cambio	Sig. (bilateral)	0.001
		N	50

Fuente: SPSS 26

Los resultados indican que la correlación entre el tipo de cambio y el almacén es muy alta, puesto que el valor “r” alcanzado fue 0.941. Asimismo, el nivel de significancia fue 0.001, lo cual es menor a 0.05, por lo que constata lo siguiente:

H<sub>1</sub>: El tipo de cambio incide de manera significativa con el almacén en las empresas importadoras del Callao, año 2021.

### Hipótesis específica 3

H<sub>1</sub>: El tipo de cambio se relaciona positivamente con la negociación en las empresas importadoras del Callao, año 2021.

H<sub>0</sub>: El tipo de cambio no se relaciona positivamente con la negociación en las empresas importadoras del Callao, año 2021.

Tabla 11: Coeficiente de correlación entre el tipo de cambio y la negociación

		Negociación	
		Coeficiente de correlación	0.951**
Rho de Spearman	Tipo de cambio	Sig. (bilateral)	0.001
		N	50

Fuente: SPSS 26

Los resultados muestran que la correlación entre el tipo de cambio y la negociación es muy alta, ya que el valor “r” obtenido fue 0.951. Asimismo, el nivel de significancia fue 0.001, lo cual resulta menor a 0.05, por lo que constata lo siguiente:

H<sub>1</sub>: El tipo de cambio incide de manera significativa con la negociación en las empresas importadoras del Callao, año 2021.

## V. DISCUSIÓN

En el estudio de fiabilidad de los instrumentos, se empleó el Alfa de Cronbach en el que se obtuvo como resultado los alcances de las variables, siendo un 0.703 de fiabilidad para el tipo de cambio y 0.718 de fiabilidad para las compras, así mismo el cuestionario está constituido por 20 preguntas de los cuales 8 ítems pertenecen a la primera variables y 12 ítems a la segunda variables, obteniendo un nivel de confiabilidad del 80% siendo un valor óptimo en relación con el Alfa de Cronbach, estando dentro de la escala del 0.61 a 0.80, lo cual indica que los instrumentos son confiables.

1. Según los resultados estadísticos conseguidos, el tipo de cambio incide positivamente en las compras en las empresas importadoras del Callao, año 2021, debido a los resultados obtenidos en la hipótesis general, con prueba de Rho de Spearman fue 0.457 lo cual señala que el tipo de cambio incide en las compras de manera positiva moderada, así mismo nivel de significancia de 0.001, por ello se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna. Por este motivo, los resultados tienen relación con el estudio que realizó Rivas (2019), al mencionar que en el caso se devaluara la moneda extranjera les convendría a las empresas importadoras, debido a que realizarían mayores compras en el exterior para luego de ello poder venderlos en el mercado nacional.
2. En los resultados conseguidos de la hipótesis específica N<sup>o</sup>1, el tipo de cambio se relaciona de forma positiva con la selección de proveedores en las empresas importadoras del Callao, año 2021, ya que el análisis estadístico obtenido con prueba de Rho de Spearman fue 0.960, lo cual señala que tiene una correlación positiva muy alta, así mismo tiene un nivel de significancia de 0.001, por ello se invalida la hipótesis nula y se aprueba la hipótesis alterna. Por lo tanto, en el estudio de Sandoval (2017) indica que es de gran importancia poder contar con un determinado grupo de proveedores que mantengan el control y la calidad de los productos sin verse afectados al alza del tipo de cambio, puesto que la adecuada selección de estos va a permitir medrar la producción.

3. De acuerdo a los resultados conseguidos de la hipótesis específica N°2, el tipo de cambio se relaciona de manera positiva con el almacén en las empresas importadoras del Callao, año 2021, ya que al emplear la prueba de Rho de Spearman dio como efecto 0.941, por ende, señala que tiene una correlación positiva muy alta, teniendo también como nivel de significancia 0.001 de manera que se acepta la hipótesis alterna. Por ello, Cabrera (2018) menciona que todas las empresas que adquieren gran cantidad de productos, deben tener un área física que permita conservar de forma adecuada los productos, de esa manera se va aprovisionar las cantidades necesarias, siendo esto considerable ya que ayudará a que se pueda invertir de manera correcta las divisas.
4. Por último, en el resultado obtenido de la hipótesis específica N°3 demuestra que el tipo de cambio se relaciona positivamente con la negociación en las empresas importadoras del Callao, año 2021, debido a que al realizar la prueba de Rho de Spearman se obtuvo como resultado 0.951, esto quiere decir que tiene una correlación positiva muy alta, así mismo el nivel de significancia fue de 0.001, por tal motivo se acepta la hipótesis alterna. Por ello, Gonzales (2019) menciona que, si bien es cierto al ser el tipo de cambio volátil, las empresas internacionales tendrán una postura frente a las negociaciones, ya que al subir el tipo de cambio les va a generar mayores ingresos, debido a que varias empresas del mundo que necesiten de sus servicios les pagaran con diferentes divisas.

## VI. CONCLUSIONES

Basándose en los objetivos de la investigación se ha encontrado las siguientes conclusiones:

1. De acuerdo al objetivo general y gracias a los resultados obtenidos en la presente tesis, se pudo determinar que el tipo de cambio incide de manera positiva en las compras en las empresas importadoras, cabe mencionar que las compras son esenciales en toda organización y que la valoración de la moneda juega un papel importante, de esta manera si la divisa extranjera tiene un valor bajo las empresas importadoras tienen más posibilidades de adquirir más cantidad de productos.
2. Con respecto al primer objetivo específico, se determinó que el tipo de cambio se relaciona positivamente con la selección de proveedores en las empresas importadoras, ya que se percibe una buena sostenibilidad, así mismo brindan beneficios para la empresa con respecto a las promociones, lo cual les permite competir con los demás distribuidores.
3. En el siguiente segundo objetivo específico, se estableció que el tipo de cambio se enlaza de manera positiva con el almacén en las empresas importadoras, esto es debido a que el tamaño del área física es la adecuada, cubriendo las necesidades de almacenaje, por lo cual no va a generar un gasto adicional, ya que cumple con las expectativas de las empresas.
4. En este último objetivo específico, se estableció que el tipo de cambio se relaciona de manera positiva con las negociaciones en las empresas importadoras, ya que estos tienen un proveedor especialista en rappels obteniendo excelentes resultados en cuanto el volumen de la compra que se realiza y el plazo de pago.

## VII. RECOMENDACIONES

Al finalizar con los resultados del presente trabajo, se puede suscitar los siguientes puntos:

1. Se sugiere a los gerentes de las empresas importadoras del Callao, que manejen con prudencia las compras que realicen al exterior, ya que generar dinero bajo la perspectiva de la caída del tipo de cambio puede ser perjudicial debido a que actualmente el tipo de cambio es volátil, por ello se debe tener una correcta coordinación para comprar la cantidad necesaria que requieran.
2. Se aconseja a los gerentes de las empresas importadoras del Callao que sus proveedores tengan solidez financiera, quiere decir que tengan un respaldo económico para afrontar las variaciones del mercado, para de esa manera continuar con una buena rentabilidad, y para ello es necesario elegir proveedores con certificación que lleven a cabo un análisis de riesgos periódico, para de esa manera limitar y/o reducir riesgos.
3. Se sugiere a los gerentes de las empresas importadoras del Callao que capaciten al personal para que continúen teniendo una buena gestión en el área del almacén, así mismo para que lleven un control respecto a la mercadería que ingresa, para continuar mejorando el trabajo en dicha área.
4. Se les sugiere a los gerentes de las empresas importadoras del Callao que el encargado de la negociación siga empleando el rappel para obtener mejores beneficios para la empresa, ya que con ello tendrá la facultad de negociar volúmenes para aminorar los precios y garantizar el inventario.

## REFERENCIAS

- Almanasreh, E., Moles, R., & Chen, T. F. (2018). Evaluation of methods used for estimating content validity. *Research in Social and Administrative Pharmacy*, 1, 1-8. <https://doi.org/10.1016/j.sapharm.2018.03.066>
- ANDRADE, S. (1996). *DICCIONARIO DE FINANZAS ECONOMIA Y CONTABILIDAD* (1a. ed.). LIMA: LUCERO. Recuperado de <http://www.bibvirtual.ucb.edu.bo/opac/Record/236631/Details>
- Anguita, Labrador, Campos, Casas, Repullo & Donaldo (2003) <http://www.unidaddocentemfyclaspalmas.org.es/resources/9+Aten+Primaria+2003.+La+Encuesta+l.+Cuestionario+y+Estadistica.pdf>
- Arancibia M. (2018). “La vulneración de los principios de capacidad contributiva y no confiscatoriedad al determinarse la obligación tributaria sobre base presunta, en aplicación del artículo 68º del código tributario. [http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/4119/1/re\\_esc\\_dere\\_maria](http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/4119/1/re_esc_dere_maria).
- Arbaiza, L. (2019). *Como elaborar una tesis de grado*. Colombia: Esan Ediciones.
- Arias J., Villasis M. & Miranda M. (2016). El protocolo de investigación III: la población de estudio. <https://www.redalyc.org/pdf/4867/486755023011.pdf>
- Balaguer, R. *Economía y Contabilidad* . [Universidad de Guadalajara]. Recuperado de <https://udg.vitalsource.com/#/books/9789876153324/>
- Baena (2017) *Metodología de la investigación*. (3era ed.). Mexico: Editorial Mexica. [http://www.biblioteca.cij.gob.mx/Archivos/Materiales\\_de\\_consulta/Drogas\\_de\\_Abuso/Articulos/metodologia%20de%20la%20investigacion.pdf](http://www.biblioteca.cij.gob.mx/Archivos/Materiales_de_consulta/Drogas_de_Abuso/Articulos/metodologia%20de%20la%20investigacion.pdf)

Bloomberg (2015) Recuperado de <https://www.colef.mx/posgrado/wp-content/uploads/2018/10/TESIS-Rivas-B-Nev%C3%A1rez-Manuel-V%C3%ADctor.pdf>

Castro, M. (2003). El proyecto de investigación y su esquema de elaboración. (2ª.ed.). Caracas: Uyapal.

Carballo M. & Guelmes, E. (2016). Algunas consideraciones acerca de las variables en las investigaciones que se desarrollan en educación. [http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2218-36202016000100021](http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202016000100021)

Castaño Laura y Vellojin Indy (2017). ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO DE LA OFERTA Y LA DEMANDA DE CAMAS EN LA UCI ADULTO DE LA ESE HOSPITAL UNIVERSITARIO DEL CARIBE DE CARTAGENA, EN EL PERIODO ENERO- DICIEMBRE DE 2012. Recuperado de <https://repositorio.unicartagena.edu.co/bitstream/handle/11227/5111/Tesis%20Cohorte%20XXII.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Curo Miryan (2021). La importancia del dolar en el Peru. Recuperado de <http://www.usat.edu.pe/articulos/la-importancia-del-dolar-en-el-peru/>

Cortez Catalino (2016). SITUACIÓN DEL TIPO DE CAMBIO EN MÉXICO: 1990 - 2015. [UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MÉXICO CENTRO UNIVERSITARIO UAEM TEMASCALTEPEC]. Recuperado de <http://ri.uaemex.mx/bitstream/handle/20.500.11799/65279/CATALINO%20FILIBERTO%20CORTEZ%20CORTEZ-4-94.pdf?sequence=4&isAllowed=y>

Gaspar Margarita (2017). Transparencia en las Compras Gubernamentales [Universidad de Guadalajara]. Recuperado de <https://www.riudg.udg.mx/handle/20.500.12104/80167>



Gilio, A. B., & Melgarejo, E. G. (2021). La gestión de compras y su relación con el servicio al cliente en la empresa C.I.C.A. Ingenieros Consultores Perú S. A. C. en el año 2020 (Tesis de licenciatura). Repositorio de la Universidad Privada del Norte. Recuperado de <https://hdl.handle.net/11537/27382>

Greco, O. (2006). Diccionario contable. Buenos Aires, Argentina: Valletta Ediciones. Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?id=mx7NtAEACAAJ&printsec=frontcover&dq=editions:ISBN950743271X&hl=es>

Espinoza Cindy (2018). Análisis del proceso de compras para diseñar una propuesta de indicadores de gestión que permita mejorar los procesos del área de compras. [Universidad Católica de Santiago de Guayaquil]. Recuperado de <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/11016/1/T-UCSG-POS-MAE-187.pdf>

Hayes, B. (1999). Diseño de encuestas, usos y métodos de análisis estadístico. México: Edit Oxford.

Heredia (2013). Gerencia de compras: La nueva estrategia competitiva. <https://www.freelibros.me/administracion/gerencia-de-compras-2da-edicion-nora-ligia-heredia-viveros>

Hernández Aracelly y Hernández María (2016). Precios, decisiones y competencias de precios. [Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, Managua]. Recuperado de <https://repositorio.unan.edu.ni/8077/1/17721.pdf>

Hernández Sampieri, R. (2014) Libro Metodología de la investigación sexta edición - ISBN: 978-1-4562-2396-0 Impreso en Mexico informacion recogida de: <https://www.esup.edu.pe/wp-content/uploads/2020/12/2.%20Hernandez,%20Fernandez%20y%20Baptista->

Metodolog%C3%ADa%20Investigacion%20Cientifica%206ta%20ed.pdf

Herrera Pedro y Mendoza Waldo (2016). PRECIOS Y NIVEL DE ACTIVIDAD EN UNA ECONOMÍA ABIERTA: LA OFERTA Y LA DEMANDA AGREGADA CON TIPO DE CAMBIO FIJO. Recuperado de [https://repositorio.pucp.edu.pe/index/bitstream/handle/123456789/46863/n\\_223.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.pucp.edu.pe/index/bitstream/handle/123456789/46863/n_223.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Hueso Gonzales, A., & Cascant i Sempere, M. (2012). Metodologia y tecnicas cuantitativas de investigacion. [https://riunet.upv.es/bitstream/handle/10251/17004/Metodologa%20y%20tcnicas%20cuantitativas%20de%20investigacin\\_6060.pdf?sequence=3](https://riunet.upv.es/bitstream/handle/10251/17004/Metodologa%20y%20tcnicas%20cuantitativas%20de%20investigacin_6060.pdf?sequence=3)

Instituto peruano de economia (2021). ¿Por que sube el dolar? <https://www.ipe.org.pe/portal/por-que-sube-el-dolar/>

Iñaguazo Luis (2016) “ANÁLISIS DE LA OFERTA Y DEMANDA DE POLLO EN EL CANTÓN PASAJE A TRAVÉS DE UN MODELO ECONOMETRICO PARA EL AÑO 2013. Recuperado de <http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/5112/1/TUACE-2016-EC-CD00001.pdf>

Liñán, R. M. (2019). El proceso de compras y los costos logísticos: revisión sistemática (Trabajo de investigación). Repositorio de la Universidad Privada del Norte. Recuperado de <http://hdl.handle.net/11537/21619>

Kotler, P. & Armstrong, G. (2013). Fundamentos de Marketing. México: Pearson Educación.

Kozikowski (2007). Finanzas Internacionales. [Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey Campus Toluca]. Recuperado de

<https://www.uv.mx/personal/clelanda/files/2016/03/Kozikowski-Z-2013-Finanzas-Internacionales.pdf>

Mascareñas (2005). El tipo de cambio. [Universidad Complutense de Madrid]. Recuperado de [https://nanopdf.com/download/el-tipo-de-cambio-universidad-complutense-de-madrid\\_pdf](https://nanopdf.com/download/el-tipo-de-cambio-universidad-complutense-de-madrid_pdf)

Mendoza Bellido, W. E., & Herrera Catalán, P. (2003). Precios y nivel de actividad económica en una economía abierta: La oferta y la demanda agregada con tipo de cambio fijo.

Muñoz, T. G (2003). El cuestionario como instrumento de investigacion/evaluacion. Centro Universitario Santa Ana. Recuperado de [http://www.univsantana.com/sociologia/El\\_Cuestionario.pdf](http://www.univsantana.com/sociologia/El_Cuestionario.pdf)

Navarro E. Jiménez E. Rappoport S. & Thoilliez B. (2017). Fundamentos de la investigación y la innovación educativa. [https://www.unir.net/wpcontent/uploads/2017/04/Investigacion\\_innovacion.pdf](https://www.unir.net/wpcontent/uploads/2017/04/Investigacion_innovacion.pdf)

Ñaupas, H., Valdivia, M., Palacios, J., & Romero, H. (2018). Metodología de la investigación Cuantitativa - Cualitativa y Redacción de la Tesis (5.a ed.). Ediciones de la U.

Orihuela, Noemy (2019). "Inafectaciones tributarias y su incidencia en el precio de venta de las empresas importadoras de medicamentos en el distrito de Jesús María, 2019". [Universidad Cesar Vallejo]. Recuperado de [https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/49811/Orihuela\\_LN-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/49811/Orihuela_LN-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Palomino Selem, C. (2012). Comportamiento de los tipos de cambio internacional y doméstico durante la inestabilidad financiera. *Pensamiento Crítico*, 17(1), 067–

078. <https://doi.org/10.15381/pc.v17i1.8985>

Porras A. (2017). Diplomado en análisis de la información Geoespacial.

<https://centrogeo.repositorioinstitucional.mx/jspui/bitstream/1012/163/1/19-Tipos%20de%20Muestreo%20-%20%20Diplomado%20en%20An%C3%A1lisis%20de%20Informaci%C3%B3n%20Geoespacial.pdf>

Rodrigo Maria (2018). IMPORTANCIA DE LA OFERTA Y DEMANDA DE LAS INSTITUCIONES EDUCATIVAS DEL DISTRITO DE CAYMA, DE LA UNIDAD DE GESTIÓN EDUCATIVA LOCAL AREQUIPA NORTE - 2017. [UNIVERSIDAD NACIONAL SAN AGUSTÍN DE AREQUIPA]. Recuperado de <http://repositorio.unsa.edu.pe/bitstream/handle/UNSA/7818/EDMrochmi.pdf?sequence=3&isAllowed=y>

Sáenz de Ormijana A. (2017). Muestreo y selección de fuentes de información.

[https://www.semfyc.es/wp-content/uploads/2018/01/M3\\_curso\\_intro\\_investigacion\\_cualitativa.pdf](https://www.semfyc.es/wp-content/uploads/2018/01/M3_curso_intro_investigacion_cualitativa.pdf)

Samanez, M. A. (2017). Propuesta de implementación del ciclo Deming para mejorar la eficiencia en la gestión del área de compras en la empresa Fejucy S.A.C (Tesis de licenciatura). Repositorio de la Universidad Privada del Norte. Recuperado de <http://hdl.handle.net/11537/12511>

Sampieri, R. H. (2020). Metodología de la investigación para bachillerato. [Universidad de Guadalajara]. Recuperado de <https://udg.vitalsource.com/#/books/9781456271596/>

Sanchez Briggit (2020). "INFLUENCIA DEL PBI Y EL TIPO DE CAMBIO REAL SOBRE LAS IMPORTACIONES DE BIENES DE CAPITAL EN EL PERÚ PERÍODO 1993-2018". [Universidad de Ayacucho Fereico Froebel]. Recuperado de

<http://repositorio.udaff.edu.pe/bitstream/handle/20.500.11936/210/Tesis%20-%20Nayely.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Valderrama, S. (2019). *Pasos para elaborar proyectos de investigación científica* (6ª ed.). Editorial San Marcos.

Vargas, Eduardo Michel (2010). EL PODER DE LOS TIPOS DE CAMBIO. PERSPECTIVAS, (26),9-26.[fecha de Consulta 12 de Octubre de 2021]. ISSN: 1994-3733. Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=425941230002>

## ANEXOS

### Anexo 1: Matriz de operacionalización de las variables

Tipo de cambio y las compras en las empresas importadoras del Callao, año 2021.

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
V.1 Tipo de Cambio	Indica que el tipo de cambio es el precio de la divisa extranjera en términos de la moneda nacional. En una economía abierta, el tipo de cambio es uno de los precios más importantes en la toma de decisiones. Como todos los precios, el tipo de cambio está determinado por las fuerzas de la oferta y la demanda.  Kozikowski (2007) (p. 66)	La variable tipo de cambio empleará una investigación tipo básica y diseño no experimental, se operativiza en tres dimensiones: precio, oferta y demanda.	PRECIO	Bienes	Totalmente en desacuerdo En desacuerdo Ni de acuerdo ni en desacuerdo De acuerdo Totalmente de acuerdo
				Servicios	
			OFERTA	Oferta en los productos	
				Oferta en la importación	
				Oferta en los servicios	
			DEMANDA	Demanda en el consumo	
				Demanda de la inversión	
				Demanda de importación	
			V. 2 Compras	Indica que consiste en abastecer en forma ininterrumpida bienes y/o servicios para ingresar a la cadena productiva, los cuales deben ser abastecidos en cantidades y en el tiempo requerido, al precio y el lugar acordado por el comprador, y el tiempo fijado de antemano, es decir, ni antes ni después, ya que esto puede dificultar las actividades productivas de la organización.  Heredia (2013) (p.3)	
Fluidez financiera					
Manejo de inventarios					
ALMACEN	Recepción e inspección				
	Registro de ingreso				
NEGOCIACION	Almacenaje y mantenimiento				
	Rappels				
	Plazos de pago				

Fuente: Elaboración propia.

## Anexo 2: Matriz de consistencia

### Tipo de cambio y las compras en las empresas importadoras del Callao, año 2021.

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	INDICADORES
<p>GENERAL</p> <p>¿Cómo se relacionan el tipo de cambio y las compras en las empresas importadoras del Callao, año 2021?</p>	<p>GENERAL</p> <p>Determinar cómo se relaciona el tipo de cambio y las compras en las empresas importadoras del Callao, año 2021</p>	<p>GENERAL</p> <p>El tipo de cambio se relaciona positivamente con las compras en las empresas importadoras del Callao, año 2021.</p>	V1: Tipo de cambio	<p><b>D1: Precio</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bienes</li> <li>• Servicios</li> </ul> <p><b>D2: Oferta</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Oferta en los productos</li> <li>• Oferta en la importación</li> <li>• Oferta en los servicios</li> </ul> <p><b>D3: Demanda</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Demanda en el consumo</li> <li>• Demanda en la inversión</li> <li>• Demanda de importación</li> </ul>
<p>ESPECIFICO</p> <p>¿Cómo se relacionan el tipo de cambio y la selección de proveedores en las empresas importadoras del Callao, año 2021?</p>	<p>ESPECIFICO</p> <p>Determinar cómo se relaciona el tipo de cambio y la selección de proveedores en las empresas importadoras del Callao, año 2021.</p>	<p>ESPECIFICO</p> <p>El tipo de cambio se relaciona positivamente con la selección de proveedores en las empresas importadoras del Callao, año 2021.</p>		
<p>ESPECIFICO</p> <p>¿Cómo se relacionan el tipo de cambio y el almacén en las empresas importadoras del Callao, año 2021?</p>	<p>ESPECIFICO</p> <p>Determinar cómo se relaciona el tipo de cambio y el almacén en las empresas importadoras del Callao, año 2021.</p>	<p>ESPECIFICO</p> <p>El tipo de cambio se relaciona positivamente con el almacén en las empresas importadoras del Callao, año 2021.</p>	V2: Compras	<p><b>D1: Selección de proveedores</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Calidad</li> <li>• Fluidez financiera</li> <li>• Manejo de inventarios</li> </ul> <p><b>D2: Almacén</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Recepción e inspección</li> <li>• Registro de ingreso</li> <li>• Almacenaje y mantenimiento</li> </ul> <p><b>D3: Negociación</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Rappels</li> <li>• Plazos de pago</li> </ul>
<p>ESPECIFICO</p> <p>¿Cómo se relacionan el tipo de cambio y la negociación en las empresas importadoras del Callao, año 2021?</p>	<p>ESPECIFICO</p> <p>Determinar cómo se relaciona el tipo de cambio y la negociación en las empresas importadoras del Callao, año 2021.</p>	<p>ESPECIFICO</p> <p>El tipo de cambio se relaciona positivamente con la negociación en las empresas importadoras del Callao, año 2021.</p>		

Fuente: Elaboración propia.

## Anexo 3: Instrumentos de recolección de datos

### CUESTIONARIO

El presente instrumento forma parte del trabajo de investigación titulado “Tipo de cambio y las compras en las empresas importadoras del Callao, año 2021”. La información es de carácter confidencial y reservado, ya que los resultados serán manejados solo para la investigación. Se agradece anticipadamente su valiosa colaboración.

A continuación, se le presentara las siguientes preguntas para que pueda responder.

**INSTRUCCIONES:** Lea las preguntas con cuidado; luego, marque la respuesta según corresponda, de acuerdo a su criterio. Recuerde, no hay respuestas buenas, ni malas. Conteste todas las preguntas con la verdad.

1	Totalmente en desacuerdo
2	En desacuerdo
3	Ni de acuerdo ni en desacuerdo
4	De acuerdo
5	Totalmente de acuerdo

#### V1: TIPO DE CAMBIO

##### D1: Precio

Nº	ITEMS	ESCALA				
		1	2	3	4	5
1	Los bienes tienen relación directa con el alza del tipo del cambio.					
2	La variación del precio a afectado a los servicios de las empresas importadoras.					

##### D2: Oferta

Nº	ITEMS	ESCALA				
		1	2	3	4	5
3	La oferta en los productos es indispensable dentro de la empresa.					



4	Es sustancial la oferta en la importación.					
5	La oferta de servicio es generar una base de clientes.					

### D3: Demanda

Nº	ITEMS	ESCALA				
		1	2	3	4	5
6	Al subir los precios se ve afectada la demanda de consumo.					
7	La demanda de inversión puede considerarse una cantidad fija, independiente del volumen de renta.					
8	Es necesario considerar una función de demanda de importaciones para las empresas.					

## V2: COMPRAS

### D1: Selección de proveedores

Nº	ITEMS	ESCALA				
		1	2	3	4	5
9	Las empresas importadoras usualmente seleccionan correctamente a sus proveedores.					
10	Los productos que se comercializan deben tener un certificado de calidad.					
11	Los proveedores deben tener un respaldo económico para afrontar las variaciones del mercado.					
12	Los proveedores tienen un manejo de inventarios óptimos.					

### D2: Almacén

Nº	ITEMS	ESCALA				
		1	2	3	4	5
13	El horario de recepción de mercadería es siempre el adecuado.					
14	El personal de almacén siempre inspecciona la mercadería ingresada.					
15	Se realiza un registro adecuado y oportuno del ingreso de mercadería al almacén.					
16	La distribución física del almacén de productos es la más adecuada.					

### D3: Negociación

Nº	ITEMS	ESCALA				
		1	2	3	4	5
17	El personal utiliza las estrategias de negociación para el beneficio de la empresa.					
18	El rappel negociado por los proveedores puede aumentar dependiendo al volumen de compras.					
19	Los plazos de pago benefician a la empresa.					
20	Las empresas importadoras cumplen con los plazos de pago.					

## CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor:

Asunto: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTO.

Me es muy grato comunicarme con usted para expresarle mi saludo y así mismo, hacer de su conocimiento que siendo estudiante del programa de pre grado de la UCV, en la sede Lima norte requiero validar el instrumento, con el cual, recogeré la información necesaria para poder desarrollar mi investigación y con la cual optaré el grado de bachiller de contabilidad.

El título de mi proyecto de investigación es: TIPO DE CAMBIO Y LAS COMPRAS EN LAS EMPRESAS IMPORTADORAS DEL CALLAO, AÑO 2021 y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas educativos y/o investigación educativa.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene:

- Carta de presentación.
- Definiciones conceptuales de las variables y dimensiones.
- Matriz de operacionalización de las variables.
- Certificado de validez de contenido de los instrumentos.

Expresándole mis sentimientos de respeto y consideración me despido de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente.



---

Lucano Severino Astrid Lucila

D.N.I 70334396

Anexo 5:

## **DEFINICIÓN CONCEPTUAL DE LAS VARIABLES Y DIMENSIONES**

### **Variable 1: TIPO DE CAMBIO**

Según Kozikowski (2007) indica que el tipo de cambio es el precio de la divisa extranjera en términos de la moneda nacional. En una economía abierta, el tipo de cambio es uno de los precios más importantes en la toma de decisiones. Como todos los precios, el tipo de cambio está determinado por las fuerzas de la oferta y la demanda. (p.66)

### **Dimensiones de las variables:**

Dimensión 1

#### **PRECIO**

Según Kotler y Armstrong (2013) el precio es la cantidad de dinero que se cobra por un producto o un servicio. (p. 136)

Dimensión 2

#### **OFERTA**

Según Andrade (1996), define la oferta como un conjunto de cotizaciones ofrecidas en el mercado para la venta de un bien o servicio y también afirma que en el lenguaje comercial se utiliza la expresión estar en oferta para mostrar que por un período de tiempo una serie de los productos tienen un precio más bajo de lo habitual, con el fin de estimular la demanda.

Dimensión 3

## **DEMANDA**

Según Fisher y Espejo (2011) mencionan que la demanda hace referencia a las cantidades de un producto que los consumidores están dispuestos a comprar a los posibles precios del mercado. (p. 240)

### **Variable 2: COMPRAS**

Según Heredia (2013) indica que consiste en abastecer en forma ininterrumpida bienes y/o servicios para ingresar a la cadena productiva, los cuales deben ser abastecidos en cantidades y en el tiempo requerido, al precio y el lugar acordado por el comprador, y el tiempo fijado de antemano, es decir, ni antes ni después, ya que esto puede dificultar las actividades productivas de la organización. (p.3)

Dimensión 1

## **SELECCIÓN DE PROVEEDORES**

Según Carreño (2016) indica que solo unos pocos proveedores están calificados para suministrar los elementos necesarios y satisfacer las necesidades de servicio postventa requeridas, debido a ello, se debe utilizar el contexto y el análisis de su proveedor para determinar qué proveedores pueden ser candidatos para ofrecer el producto. (pág.202)

Dimensión 2

## **ALMACEN**

Según Diego (2015) indica es un espacio físico donde se realizan las actividades de recepción, almacenamiento, conservación y transporte de mercancías, un entorno de almacenamiento para todo tipo de mercancías y un lugar para la venta de artículos a granel. (p. 3)

## Dimensión 3

### **NEGOCIACION**

Según Puchol (2017) indica que es la actividad que se realiza entre dos partes que tienen intereses propios buscando llegar a un acuerdo que sea completamente satisfactorio. Ambas partes buscan facilitar los procedimientos para nuevas negociaciones en el futuro. (p. 5)

## Anexo 6

### VALIDACION POR JUICIO DE EXPERTOS

Validación de instrumento - Astrid Lucano

ASTRID LUCILA LUCANO SEVERINO

Buenos noches docente Donato Diaz, le saluda Astrid Lucano, alumna del 10mo ciclo de la carrera de contabilidad de la Universidad Cesar Vallejo, mi aseso...

Donato Díaz Díaz

para mí

Si hay suficiencia, Mg. Donato Díaz Díaz, especialidad tributación

Observaciones (precisar si hay suficiencia): \_\_\_\_\_

Opinión de aplicabilidad:    **Aplicable [ x ]**            **Aplicable después de corregir [ ]**            **No aplicable [ ]**

Apellidos y nombres del juez validador. Mg Donato Diaz Diaz

Especialidad del validador: **Tributación**

**03 de mayo del 2022**

<sup>1</sup>**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

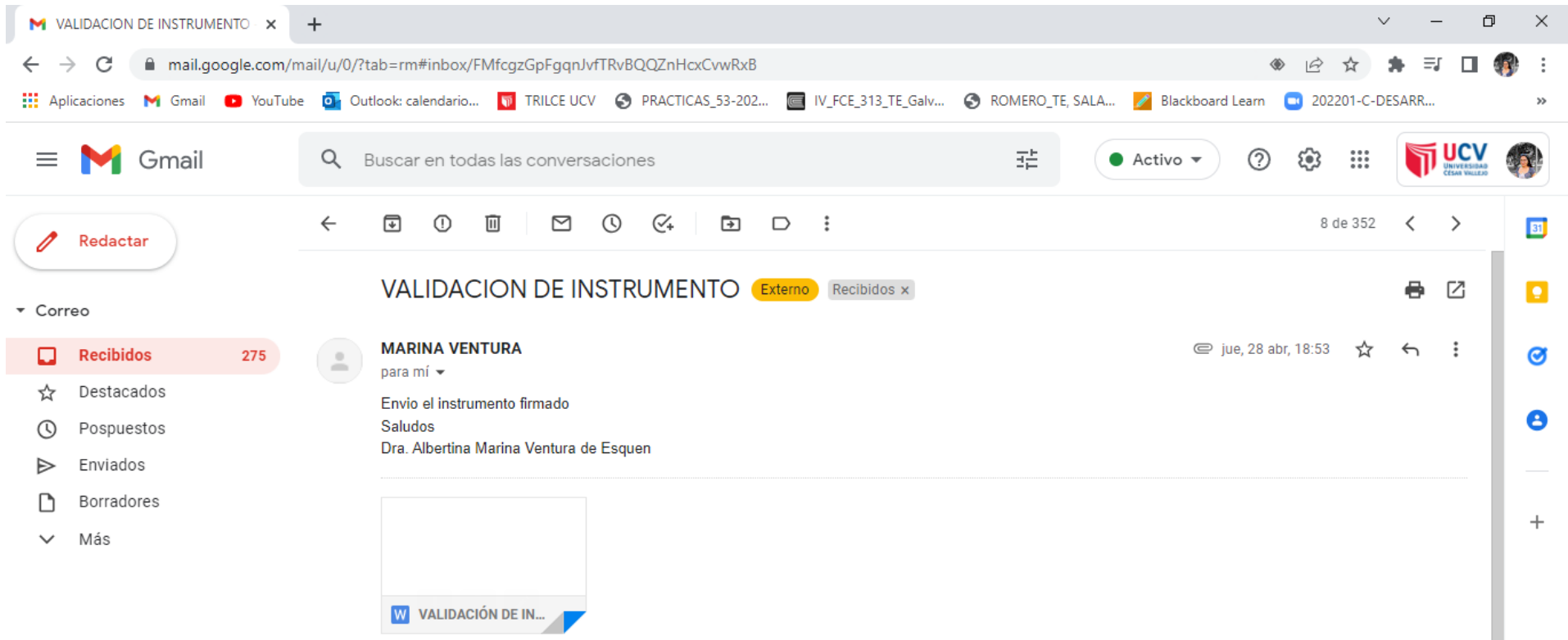
<sup>2</sup>**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

<sup>3</sup>**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

**Nota:** Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

FIRMADO

-----  
**Firma del Experto Informante.**



**Observaciones (precisar si hay suficiencia):** \_\_\_\_\_

**Opinión de aplicabilidad:**    **Aplicable [ x ]**            **Aplicable después de corregir [ ]**            **No aplicable [ ]**

**Apellidos y nombres del juez validador.** Dra. Ventura de Esquen Albertina Marina DNI: 10451044

**Especialidad del validador:** Auditoria - Tributación

**27 de abril del 2022**

<sup>1</sup>**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

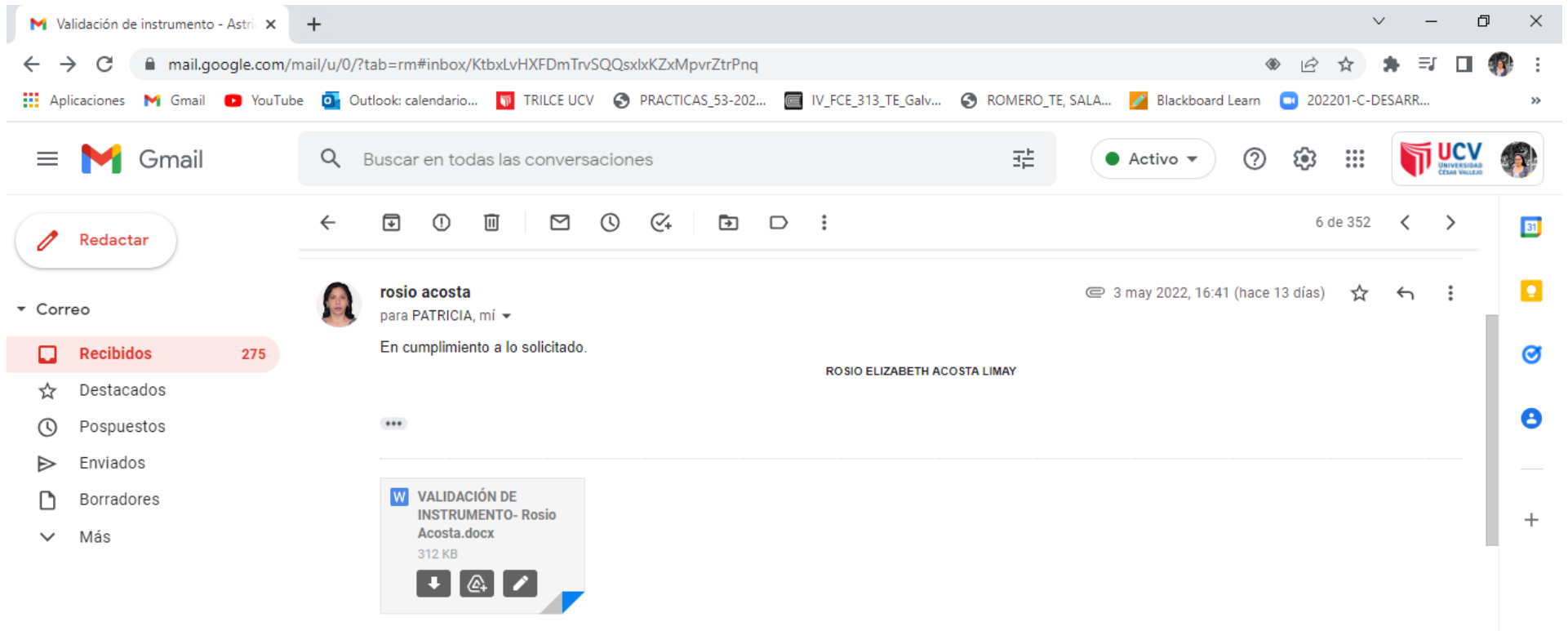
<sup>2</sup>**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

<sup>3</sup>**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

**Nota:** Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

**Firma del Experto Informante.**





Observaciones (precisar si hay suficiencia): \_\_\_\_\_

Opinión de aplicabilidad:    **Aplicable [ X ]**        **Aplicable después de corregir [ ]**        **No aplicable [ ]**

Apellidos y nombres del juez validador. Acosta Limay Rosio Elizabeth    **DNI: 07168866**

Especialidad del validador: **C.P.C, Perito Contable, Dr. Administración**

**27 de abril del 2022**

-----  
**Firma del Experto Informante.**

<sup>1</sup>**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>2</sup>**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

<sup>3</sup>**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

**Nota:** Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

"Año del Fortalecimiento de la Soberanía Nacional"



Municipalidad Provincial del Callao  
Secretaría General

Callao, 29 de Abril de 2022

**CARTA N°465-2022-MPC/SG-TRANSPARENCIA**

Señora:

**ASTRID LUCILA LUCANO SEVERINO**

AA.HH. Saniel Alcides Carrión Mz. B. Lote 23

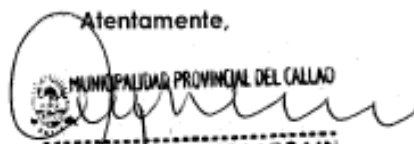
**Ref.: Expediente: 2022-01-000044970**

De mi consideración:

Tengo el agrado de dirigirme a usted, con la finalidad de saludarlo cordialmente y en atención al documento de la referencia, por la cual solicita (**número de empresas importadoras en el Distrito del Callao**) y de conformidad con lo establecido en el artículo 12° del Decreto Supremo N° 072-2003, Reglamento de la Ley de Transparencia y Acceso a la Información Pública, se remite en copias simples obrante a folios (20), remitido por la Gerencia de Licencias y Autorizaciones a través del INFORME N° 203-2022-MPC-GGDELC-GLA.

Lo que comunico a usted, para los fines que estime conveniente.

Atentamente,

  
MUNICIPALIDAD PROVINCIAL DEL CALLAO  
JULIA ROSA REYES LARRAIN  
SECRETARÍA GENERAL  
• OFICINA DE ACCESO A LA INFORMACIÓN PÚBLICA





## Anexo 8

### Empresas seleccionadas

DINAMICA IMPLEMENTOS & PECAS S.A.C	Venta de repuestos para vehículos
IMPORTADORA MULTISTOCK S.A	Compra y venta de productos ferreteros
IMPORTADORA ROMAX S.A.C	Venta de repuesto para vehículos
DISTRIBUIDORA CUMMINS PERU S.A.C	Venta de partes, piezas y accesorios para vehículos automotores
SOVEREIGN LOGISTICS DEL PERU S.A.C	Agente de carga internacional
GRAND OCEAN SHIPPING S.A.C	Comercio exterior / Agente de carga internacional
AGENCIAS DE ADUANA DEL SUR S.A.C	Agencia de Aduanas
TIC LOGISTICS S.A.C	Agencia de carga internacional
TRACTO - CAMIONES USA S.A.C	Compra y venta de camiones
CORREO PRIVADO S.A.C	Empresa de carga internacional

Anexo 9

Resultados de la encuesta

	TIPO DE CAMBIO								LAS COMPRAS											
	PRECIO		OFERTA			DEMANDA			SELECCIÓN DE PROVEDORES				ALMACEN				NEGOCIACION			
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12
E1	2	3	1	2	2	2	3	1	4	5	5	5	2	3	3	1	4	4	5	5
E2	3	2	5	3	2	2	4	3	5	3	2	3	5	5	2	4	5	3	3	2
E3	3	4	1	4	3	3	2	4	3	4	2	3	2	1	4	3	3	4	4	5
E4	3	3	5	2	3	4	3	2	5	3	5	4	1	4	2	5	3	5	4	3
E5	4	2	5	2	4	5	2	4	5	2	4	1	5	2	4	1	5	3	4	2
E6	5	5	1	2	3	3	2	3	5	3	3	5	1	4	2	5	5	4	3	2
E7	2	3	4	2	3	1	5	3	1	3	2	5	3	1	2	4	5	5	4	5
E8	3	3	2	4	3	5	2	3	2	3	2	5	5	1	3	5	1	5	3	2
E9	4	5	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3
E10	3	2	1	2	3	4	2	3	4	2	5	2	4	2	1	2	1	2	3	2
E11	4	5	4	5	4	4	5	4	4	5	5	5	4	5	4	5	5	4	5	4
E12	2	4	5	4	2	2	4	2	2	4	2	4	4	2	4	2	2	4	2	4
E13	4	3	2	4	1	5	2	5	4	1	5	2	1	2	4	2	3	2	4	5
E14	1	5	1	5	1	5	5	4	3	5	1	5	5	1	5	3	4	5	1	5
E15	4	4	4	3	4	2	3	2	3	2	4	2	2	3	4	3	3	2	4	3
E16	2	4	2	3	3	4	3	3	3	3	4	3	3	2	3	3	2	5	1	4
E17	1	4	2	5	3	2	5	1	3	2	3	3	2	4	2	4	5	2	4	1
E18	5	3	2	4	3	5	1	5	2	3	4	3	3	2	4	3	4	2	4	2
E19	2	4	2	4	2	2	4	2	4	2	4	2	4	2	4	2	2	4	2	4
E20	5	5	2	2	2	2	3	4	5	2	2	4	3	2	5	4	1	2	3	4
E21	5	4	3	1	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5

E22	5	4	3	2	1	3	2	5	4	3	3	2	2	5	1	5	2	5	2	5
E23	3	2	4	3	5	2	4	3	2	5	2	3	2	2	5	2	5	4	2	3
E24	4	2	3	4	1	4	3	2	4	2	5	2	4	3	2	3	5	4	2	5
E25	5	3	2	4	3	3	2	3	5	2	3	2	2	3	1	5	2	4	3	5
E26	5	2	3	4	1	2	5	2	2	3	4	1	4	5	3	1	2	3	4	1
E27	4	2	4	2	3	5	2	3	2	5	2	3	2	1	5	3	1	5	3	5
E28	2	4	3	5	2	4	1	5	2	5	2	5	2	5	1	2	2	5	3	2
E29	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
E30	5	2	2	1	4	3	5	4	3	2	3	3	4	2	5	4	4	5	2	2
E31	4	1	3	4	5	3	5	2	3	5	2	2	2	4	3	5	4	5	3	2
E32	4	3	2	4	4	3	3	4	3	3	3	4	5	3	2	4	3	4	2	5
E33	2	4	5	4	3	3	2	4	3	4	5	2	1	2	3	5	3	4	1	2
E34	2	3	4	2	5	5	2	5	1	2	3	5	3	4	3	5	1	3	4	2
E35	4	5	4	2	4	5	1	3	4	3	2	2	2	2	3	4	2	4	3	5
E36	5	3	2	4	3	4	5	3	4	3	2	3	1	5	3	4	2	4	3	1
E37	3	3	2	4	3	3	4	2	2	3	4	5	5	3	4	2	3	4	2	1
E38	5	3	3	3	2	2	4	3	4	2	5	1	5	2	4	3	5	2	4	2
E39	1	5	3	5	2	2	5	4	2	4	3	2	3	2	4	5	5	2	1	4
E40	5	2	3	4	2	3	4	2	4	2	3	5	1	3	4	5	2	3	4	1
E41	3	2	2	3	4	4	2	3	5	1	3	4	1	3	3	4	2	4	3	5
E42	2	4	3	2	4	1	5	4	2	4	3	1	5	4	2	5	1	4	5	2
E43	5	2	3	4	2	3	4	3	4	2	4	3	5	2	3	4	2	5	1	4
E44	5	2	3	4	1	3	4	1	4	1	5	1	2	3	5	3	5	2	2	4
E45	4	2	3	4	3	2	4	5	5	5	2	3	3	4	3	5	2	1	4	5
E46	5	3	5	3	4	5	4	3	3	4	3	4	5	2	5	5	3	2	5	4
E47	3	3	3	3	2	2	2	2	3	2	3	2	3	3	3	3	2	2	3	2
E48	5	5	3	3	3	2	4	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	3	3	4

E49	2	3	5	2	2	3	3	4	3	4	5	2	4	3	3	3	5	4	4	4
E50	4	4	3	3	3	3	3	3	5	4	5	4	3	4	4	4	3	4	3	4



Tabla 1: Ficha técnica del instrumento de la variable 1

FICHA TECNICA
---------------

Variable 1: Tipo de cambio

Técnica:	Encuesta
Instrumento:	Escala para medir las actitudes
Nombre:	Escala para medir la relación del tipo de cambio y compras
Autor:	Lucano Severino Astrid Lucila
Año:	2021
Contenido:	Consta de 8 ítems
Significación:	La escala se conforma por 3 dimensiones que evalúan las diferentes opiniones de los empresarios en cuanto al Tipo de cambio. La dimensión (I) consta de 2 indicadores de 2 ítems en total, la dimensión (II) consta de 3 indicadores de 3 ítems en total y la dimensión (III) consta de 3 indicadores de 3 ítems en total.
Calificación:	El cuestionario está establecido por cinco alternativas establecidas por la escala de Likert.

**Fuente:** Elaboración propia

Tabla 2: Ficha técnica del instrumento de la variable 2

FICHA TECNICA
---------------

Variable 2: Compras

Técnica:	Encuesta
Instrumento:	Escala para medir las actitudes
Nombre:	Escala para medir la relación del tipo de cambio y compras
Autor:	Lucano Severino Astrid Lucila
Año:	2021
Contenido:	Consta de 12 ítems
Significación:	La escala se conforma por 3 dimensiones que evalúan las diferentes opiniones de los empresarios en cuanto al Tipo de cambio. La dimensión (I) consta de 3 indicadores de 4 ítems en total, la dimensión (II) consta de 3 indicadores de 4 ítems en total y la dimensión (III) consta de 2 indicadores de 4 ítems en total.
Calificación:	El cuestionario está establecido por cinco alternativas establecidas por la escala de Likert.

**Fuente:** Elaboración propia

Tabla 3: Escala de Likert

PUNTUACIÓN	AFIRMACIÓN
1	Totalmente en desacuerdo
2	En desacuerdo
3	Ni de acuerdo ni en desacuerdo
4	De acuerdo
5	Totalmente de acuerdo

**Fuente:** Elaboración propia

Tabla 4: Validación de expertos

Expertos	Especialidad	Opinión
Mg. Donato Diaz Diaz	Tributación	Aplicable
Dra. Albertina Ventura de Esquen	Auditoria - Tributación	Aplicable
Dra. Rosio Acosta Limay	Perito Contable	Aplicable

**Fuente:** Elaboración propia

Tabla 5: Niveles de coeficiente del Alfa de Cronbach

Rango	Magnitud
0.81 a 1.00	Muy alta
0.61 a 0.80	Alta
0.41 a 0.60	Moderada
0.21 a 0.40	Baja
0.01 a 0.20	Muy baja

**Fuente:** Valderrama (2019)



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

### **Declaratoria de Autenticidad del Asesor**

Yo, PADILLA VENTO PATRICIA, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de CONTABILIDAD de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - LIMA NORTE, asesor de Tesis titulada: "Tipo de cambio y las compras en las empresas importadoras del Callao, año 2021", cuyo autor es LUCANO SEVERINO ASTRID LUCILA, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 19.00%, verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones.

He revisado dicho reporte y concluyo que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la Tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

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

LIMA, 10 de Julio del 2022

<b>Apellidos y Nombres del Asesor:</b>	<b>Firma</b>
PADILLA VENTO PATRICIA <b>DNI:</b> 09402744 <b>ORCID:</b> 0000-0002-3151-2303	Firmado electrónicamente por: PPADILLAV el 14-07- 2022 17:11:56

Código documento Trilce: TRI - 0334201