



UNIVERSIDAD NACIONAL “JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRIÓN”

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

SÍLABO POR COMPETENCIAS

**CURSO: NEGOCIOS CON LA COMUNIDAD
ANDINA**

DOCENTE: M(o).ECON. JOSÉ GUILLERMO VIDAL CASTRO

SEMESTRE ACADÉMICO

2026 - I

SÍLABO DEL CURSO:

NEGOCIOS CON LA COMUNIDAD ANDINA

I. DATOS GENERALES

Línea de Carrera	GESTION DE MERCADOS INTERNACIONALES
Curso	Negocios con la Comunidad Andina
Código del Curso	45403
Horas Semanales	Hrs. Totales: 5 Teóricas 3 Practicas 2
Ciclo	VII – A y B

II. SUMILLA Y DESCRIPCION DEL CURSO

La asignatura de Negocios con la comunidad andina es de naturaleza teórico – práctica. Pertenece al grupo de conocimientos formativos. La asignatura tiene como propósito primordial otorgar al estudiante, tiene por propósito proporcionar información y conocimiento de la forma como operan las empresas y realizan transacciones internacionales, aplicando modelos ideológicos, sistemas económicos, culturales y culmina poniendo en práctica las negociaciones internacionales dentro de la comunidad andina. El curso está organizado con los siguientes contenidos:

I. Importancia de los Negocios Internacionales, la Empresa Multinacional y la Inversión Extranjera y la Integración Económica. II. Participación del Perú Esquemas de Integración Política Comercial Internacional. III. Estrategia de Negociación e Incoterms y Medios de Pago y Distribución Física Internacional. IV. Gestión Aduanera y Comercio Exterior y Administración Financiera Internacional.

COMPETENCIA DE LA ASIGNATURA

Comprende las formas como operan las empresas y realizan transacciones internacionales, aplicando modelos ideológicos, sistemas económicos, culturales poniendo en práctica las negociaciones internacionales.

Unidad I: Importancia de los Negocios Internacionales, la Empresa Multinacional y la Inversión Extranjera y la Integración Económica.

Unidad II: Participación del Perú Esquemas de Integración Política Comercial Internacional.

Unidad III: Estrategia de Negociación e Incoterms y Medios de Pago y Distribución Física Internacional.

Unidad IV: Gestión Aduanera y Comercio Exterior y Administración Financiera Internacional.

III. CAPACIDADES AL FINALIZAR EL CURSO

	CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDÁCTICA	NOMBRE DE LA UNIDAD DIDÁCTICA	SEMANAS
UNIDAD I	Teniendo en cuenta la importancia de los negocios internacionales, la empresa multinacional y la inversión extranjera y la integración económica, realiza la identificación y análisis haciendo uso de la bibliografía sugerida.	IMPORTANCIA DE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES, LA EMPRESA MULTINACIONAL Y LA INVERSIÓN EXTRANJERA Y LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA.	1-4
UNIDAD II	De acuerdo a la participación del Perú esquemas de integración política comercial internacional, realiza la identificación de su importancia en la participación en los bloques de américa latina utilizando la bibliografía sugerida.	PARTICIPACIÓN DEL PERÚ ESQUEMAS DE INTEGRACIÓN POLÍTICA COMERCIAL INTERNACIONAL.	5-8
UNIDAD III	Teniendo en cuenta las estrategias de negociación e Incoterms, Medios de pago y distribución física internacional aplica la teoría en casos concretos utilizando adecuadamente el Excel y Word.	ESTRATEGIA DE NEGOCIACIÓN E INCOTERMS Y MEDIOS DE PAGO Y DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL.	9-12
UNIDAD IV	Ante las diversas oportunidades que el mercado global les ofrece y de desarrollar estrategias que les permitan alcanzar una correcta gestión aduanera y comercio exterior y administración financiera internacional. Diseña una simulación de exportación utilizando adecuadamente Excel y Word.	GESTIÓN ADUANERA Y COMERCIO EXTERIOR Y ADMINISTRACIÓN FINANCIERA INTERNACIONAL.	13-16

IV. INDICADORES DE CAPACIDADES AL FINALIZAR EL CURSO

N°	I. INDICADORES DE CAPACIDAD AL FINALIZAR EL CURSO
1	Interpreta la importancia de los negocios internacionales
2	Reconoce las estrategias de las empresas multinacionales
3	Diferencia la inversión directa extranjera en base a los negocios internacionales
4	Interpreta los procesos de integración.
5	Reconoce el origen de la participación del Perú en procesos de integración.
6	Establece la importancia de la integración económica para el Perú.
7	Describe una comparación entre el Perú y los bloques de América Latina.
8	Interpreta las políticas comerciales de internacionalización.
9	Ejemplifica las estrategias de negocios en América Latina.
10	Utiliza la relación de los medios de pagos.
11	Interpreta los incoterms, precisando su importación en el comercio internacional.
12	Aplica los mecanismos de distribución física internacional para la exportación de mercancía.
13	Resuelve la gestión aduanera en el Perú.
14	Interpreta el comercio exterior y la administración financiera.
15	Describe proyectos de integración por medio de la CAN.
16	Analiza los acuerdos comerciales frente a la CAN

V. DESARROLLO DE LAS UNIDADES DIDÁCTICAS:						
Unidad didáctica I: IMPORTANCIA DE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES, LA EMPRESA MULTINACIONAL Y LA INVERSIÓN EXTRANJERA Y LA INTEGRACIÓN	CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDÁCTICA I: Teniendo en cuenta la importancia de los negocios internacionales, la empresa multinacional y la inversión extranjera y la integración económica, realiza la identificación y análisis haciendo uso de la bibliografía sugerida.					
	Sema más	CONTENIDOS			Estrategias Didácticas	Indicadores de logro de la capacidad
		Conceptual	Procedimental	Actitudinal		
	1	Importancia de los Negocios Internacionales con la Comunidad Andina. - Define el significado de los negocios internacionales con la Comunidad Andina - ¿Qué es la Comunidad Andina?	- Analizar la importancia del significado de realizar negocios con la comunidad andina.	Participa, respetando las opiniones de los demás, valora la importancia de los negocios internacionales.	-Exposición académica sobre la importancia de la CAN.	Interpreta la importancia de los negocios internacionales
	2	Empresas Multinacionales - Interioriza e identifica las empresas multinacionales en el Perú y su participación en comercio internacional. - Resuelve casos prácticos sobre las distintas de estrategias de internacionalización y competitiva internacional.	- Analizar e identificar las empresas multinacionales en el Perú y su participación en comercio internacional. - Elabora ejemplos de competitividad internacional en base a empresas que lograron su internacionalización.	Valora la importancia de competitividad internacional en base a empresas que lograron su internacionalización.	. Exposición y análisis de la importancia de las empresas multinacionales en los negocios internacionales.	- Reconoce las estrategias de las empresas multinacionales
	3	Inversión Directa Extranjera - Precisa en que consiste la inversión directa extranjera. - Interioriza e identificar las distintas formas de inversión extranjera.	- Diferencia las actividades de inversión directa e indirecta extranjera. - Elabora mapas conceptuales de actividades específicas e identificar las distintas formas de inversión extranjera.	Toma conciencia de la importancia de la inversión directa extranjera.	Taller de la importancia de integración económica para el Perú	Diferencia la inversión directa extranjera en base a los negocios internacionales
	4	El contexto económico de las empresas y Integración Económica. - Define contexto económico de las empresas y Integración Económica en el mercado global. - Resuelve casos prácticos identificando los bloques económicos frente a la integración económica.	- Analizar contexto económico de las empresas y Integración Económica en el mercado global. - Elabora mapas conceptuales identificando los bloques económicos frente a la integración económica.	Establece la importancia de la integración Económica en el mercado global.	Perú - Talleres de interpretación sobre los conceptos vertidos	Interpreta los procesos de integración.
EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DIDÁCTICA						
	EVIDENCIA DE CONOCIMIENTOS	EVIDENCIA DE PRODUCTO		EVIDENCIA DE DESEMPEÑO		
	Evaluación oral de la Unidad Didáctica: campo de estudio e importancia de los negocios internacionales.	Entrega del Plan de Trabajo en equipo y avance programado mensual.		Fija un tema de estudio sobre los procesos , y diseña un proyecto de investigación descriptivo y/o explicativo.		

Unidad II: PARTICIPACIÓN DEL PERÚ ESQUEMAS DE INTEGRACIÓN POLÍTICA COMERCIAL INTERNACIONAL.	CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDÁCTICA II: De acuerdo a la participación del Perú esquemas de integración política comercial internacional, realiza la identificación de su importancia en la participación en los bloques de América Latina utilizando la bibliografía sugerida.					
	Sema más	CONTENIDOS			Estrategias Didácticas	Indicadores de logro de la capacidad
		Conceptual	Procedimental	Actitudinal		
	5	Origen de la participación del Perú en procesos de integración - Define el origen de la participación del Perú en procesos de integración - Precisa la participación del Perú en procesos de integración.	- Elabora mapas conceptuales de la participación del Perú en procesos de integración - Utiliza la bibliografía sugerida para identificar la participación del Perú en procesos de integración.	Valora la importancia de la participación del Perú en procesos de integración.	- Exposición magistral sobre el surgimiento y su evolución de los Negocios Internacionales	Reconoce el origen de la participación del Perú en procesos de integración.
	6	Importancia de la Integración Económica para el Perú - Explica la importancia de la Integración Económica para el Perú - Define los mecanismos de Integración Económica para el Perú - Resuelve casos prácticos de los mecanismos para la internacionalización.	- Elabora mapas mentales sobre la importancia de la Integración Económica para el Perú - Precisa la diferencia entre los distintos mecanismos de Integración Económica para el Perú. - Elabora ejemplos de los mecanismos para la Integración Económica para el Perú	Fomenta la importancia de la Integración Económica para el Perú	- Análisis y exposición de la importancia de integración económica para el Perú	Establece la importancia de la integración económica para el Perú.
	7	Comparación entre el Perú y los bloques de América Latina - Define conceptos sobre la comparación entre el Perú y los bloques de América Latina - Resuelve casos prácticos de donde se destaque el Perú en los bloques de América Latina	- Elabora un organizador conceptos sobre la comparación entre el Perú y los bloques de América Latina. - Verifica en cuales de los bloques de América Latina se encuentra integrada el Perú según la bibliografía sugerida.	Establece la importancia de la integración del Perú a los bloques de América Latina.	- Lectura individual y grupal sobre los bloques económicos. - Talleres de interpretación sobre los conceptos vertidos	Describe una comparación entre el Perú y los bloques de América Latina.
	8	Políticas comerciales de Internacionalización - Explica las políticas comerciales de Internacionalización - Interioriza las políticas comerciales de Internacionalización	- Deduce las políticas comerciales de Internacionalización usando de la bibliografía sugerida. - Resuelve casos de las políticas comerciales de Internacionalización.	Asume con responsabilidad la importancia de las políticas comerciales de Internacionalización.		Interpreta las políticas comerciales de internacionalización.
	EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DIDÁCTICA					
		EVIDENCIA DE CONOCIMIENTOS	EVIDENCIA DE PRODUCTO		EVIDENCIA DE DESEMPEÑO	
		Evaluación escrita sobre la internacionalización y evolución.	Entrega del planteamiento metodológico del trabajo y la bibliografía consultada.		Asistencia puntual, participación organizada y activa en el desarrollo de la investigación.	

UNIDAD III: ESTRATEGIA DE NEGOCIACIÓN E INCOTERMS Y MEDIOS DE PAGO Y DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL.	CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDÁCTICA III: Teniendo en cuenta las estrategias de negociación e Incoterms, Medios de pago y distribución física internacional aplica la teoría en casos concretos utilizando adecuadamente el Excel y Word.					
	Sema más	CONTENIDOS			Estrategias Didácticas	Indicadores de logro de la capacidad
		Conceptual	Procedimental	Actitudinal		
	9	Negocios en América Latina. - Define los parámetros para la negociación. - Resuelve casos prácticos negociación intercultural.	- Elabora mapas mentales en parámetros para la negociación. - Utiliza la bibliografía sugerida para determinar parámetros para la negociación.	Valora la importancia de los parámetros para la negociación.	- Presentación oral de los temas de la unidad. - Lectura obligatoria sobre los medios de pagos. - Talleres de estudio y análisis de los INCOTERMS • Presentación de la importancia de D.F.I.	Ejemplifica las estrategias de negocios en América Latina.
	10	Los medios de pagos - Define conceptos básicos de los medios de pago internacional. - Precisa los diferentes medios de pago internacional. Explica los mecanismos de negociación.	- Elabora mapas mentales de los medios de pago internacional. - Utiliza la bibliografía sugerida para determinar los tipos de pagos internacional.	Valora la importancia de los medios de pago internacional.		Utiliza la relación de los medios de pagos.
	11	Los incoterms: - Explica los mecanismos para el uso de los incoterms - Define los parámetros de los incoterms - Resuelve casos prácticos de los incoterms usando Excel.	- Elabora flujograma de procesos para la delimitación de riesgos, costos y responsabilidades en los incoterms. - Precisa la diferencia entre los distintos incoterms 2020. Resuelve casos prácticos de los distintos incoterms 2020.	Fomenta la importancia del uso los incoterms		Interpreta los incoterms, precisando su importación en el comercio internacional.
	12	Distribución física internacional: - Define conceptos de Distribución física internacional. - Resuelve casos prácticos de Distribución física internacional y manejo de mercancía.	- Elabora flujograma de procesos con los distintos medios de transporte internacional. - Verifica cuales los correctos medios de transporte internacional según la naturaleza del producto para un correcto uso de la distribución física internacional.	Establece la importancia de la distribución física internacional para el traslado y manejo correcto de la mercancía.		Aplica los mecanismos de distribución física internacional para la exportación de mercancía.
EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DIDÁCTICA						
	EVIDENCIA DE CONOCIMIENTOS	EVIDENCIA DE PRODUCTO		EVIDENCIA DE DESEMPEÑO		
	Prueba escrita y oral de la unidad: la dinámica de los negocios internacionales	Entrega del desarrollo final del trabajo.		Asistencia puntual a clases y participación organizada y activa en el desarrollo de la investigación.		

Unidad Didáctica IV: GESTIÓN ADUANERA Y COMERCIO EXTERIOR Y ADMINISTRACIÓN FINANCIERA INTERNACIONAL.	CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDÁCTICA IV: Ante las diversas oportunidades que el mercado global les ofrece y de desarrollar estrategias que les permitan alcanzar una correcta gestión aduanera y comercio exterior y administración financiera internacional. Diseña una simulación de exportación utilizando adecuadamente Excel y Word.					
	Semana	CONTENIDOS			Estrategia Didácticas	Indicadores de logro de la capacidad
		Conceptual	Procedimental	Actitudinal		
	13	Gestión Aduanera en el Perú - Define conceptos Incoterms, impuestos y costos. - Explica los diversos métodos de costeo. - Interioriza los distintos impuestos aplicados para la importación de mercancía.	- Identifica los diferentes incoterms y su relación directa con los costos e impuestos. - Utiliza Excel para la elaboración de una matriz de costos.	Toma conciencia de la importancia de los costos y su relación con los impuestos e incoterms.	- Presentación temática sobre la evaluación selección de países. - Lectura y análisis de los conceptos de exportación e importación. Análisis de la importancia de los acuerdos comerciales del Perú frente a la CAN - Trabajos de exposición sobre los temas.	Resuelve la gestión aduanera en el Perú.
	14	Comercio exterior y la Administración Financiera - Define el sistema financiero nacional enfocado en el comercio exterior. - Precisa las herramientas financieras y su repercusión en el comercio exterior.	- Elabora mapas conceptuales de los sistemas financieros nacionales enfocados en el comercio internacional. - Formula casos concretos donde se evidencia la participación del sistema financiero en el comercio exterior. - Realiza la identificación de las distintas herramientas financieras enfocado en el comercio exterior.	Toma conciencia de la importancia del uso de las herramientas financieras y su participación en las operaciones de comercio exterior.		Interpreta el comercio exterior y la administración financiera
	15	Proyectos de Integración por medio de la CAN. - Define los Proyectos de Integración por medio de la CAN. - Resuelve cual los integrantes del CAN.	- Realiza mapas mentales para identificar los beneficios del proyecto de Integración por medio de la CAN. - Elabora un perfil país para identificar factores que repercutan con el proyecto de integración al CAN.	Valora la importancia de identificar las oportunidades Proyectos de Integración por medio de la CAN.		Describe proyectos de integración por medio de la CAN.
	16	Acuerdos comerciales frente al CAN. - Precisa identificar los acuerdos vinculantes al CAN - Explica los procesos de exportación e importación mediante el acuerdo del CAN	- Resuelve el uso de bases de datos para identificar los mercados de exportación mediante el acuerdo del CAN tomando en cuenta la bibliografía sugerida y aplicarlos en Excel. - Analiza los distintos procesos de exportación según la naturaleza de la mercancía a los países integrantes del CAN.	Toma conciencia de la importancia de la participación en el bloque del CAN y el proceso del mismo.		Analiza los acuerdos comerciales frente al CAN
EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DIDÁCTICA						
EVIDENCIA DE CONOCIMIENTOS		EVIDENCIA DE PRODUCTO		EVIDENCIA DE DESEMPEÑO		
Cuestionario de 10 preguntas de opción múltiple, para evaluar los aspectos teóricos de en Aduanera en el Perú, Proyectos de Integración por medio de la CAN.		Presentará de manera sincrónica en Excel un caso práctico de Incoterms, impuestos y costos, establecidos en las horas de práctica		Participación puntual en la conferencia virtual, fórum y chat. Respondiendo coherentemente las preguntas del docente y compañeros de la conferencia sobre la elaboración de una matriz de costos.		

VI. MATERIALES EDUCATIVOS Y OTROS RECURSOS DIDÁCTICOS

Se utilizarán todos los materiales y recursos requeridos de acuerdo a la naturaleza de los temas programados. Básicamente serán:

1. Medios escritos:

Guía resumen por unidades
Separatas con contenidos temáticos
Fotocopia de textos selectos
Libros seleccionados según bibliografía
Mapas
Revistas
Periódicos

2. Medios visuales y electrónicos

Gráficos
Pizarra
Plumones
Proyector Multimedia

VII. EVALUACIÓN:

La Evaluación es inherente al proceso de enseñanza aprendizaje y será continua y permanente. Los criterios de evaluación son de conocimiento, de desempeño y de producto.

1. Evidencias de Conocimiento.

La Evaluación será a través de pruebas escritas y orales para el análisis y autoevaluación. En cuanto al primer caso, medir la competencia a nivel interpretativo, argumentativo y propositivo, para ello debemos ver como identifica (describe, ejemplifica, relaciona, reconoce, explica, etc.); y la forma en que argumenta (plantea una afirmación, describe las refutaciones en contra de dicha afirmación, expone sus argumentos contra las refutaciones y llega a conclusiones) y la forma en que propone a través de establecer estrategias, valoraciones, generalizaciones, formulación de hipótesis, respuesta a situaciones, etc.

En cuanto a la autoevaluación permite que el estudiante reconozca sus debilidades y fortalezas para corregir o mejorar.

Las evaluaciones de este nivel serán de respuestas simples y otras con preguntas abiertas para su argumentación.

2. Evidencia de Desempeño.

Esta evidencia pone en acción recursos cognitivos, recursos procedimentales y recursos afectivos; todo ello en una integración que evidencia un saber hacer reflexivo; en tanto, se puede verbalizar lo que se hace, fundamentar teóricamente la práctica y evidenciar un pensamiento estratégico, dado en la observación en torno a cómo se actúa en situaciones impredecibles.

La evaluación de desempeño se evalúa ponderando como el estudiante se hace investigador aplicando los procedimientos y técnicas en el desarrollo de las clases a través de su asistencia y participación asertiva.

3. Evidencia de Producto.

Están implicadas en las finalidades de la competencia, por tanto, no es simplemente la entrega del producto, sino que tiene que ver con el campo de acción y los requerimientos del contexto de aplicación.

La evaluación de producto de evidencia en la entrega oportuna de sus trabajos parciales y el trabajo final.

Además, se tendrá en cuenta la asistencia como componente del desempeño, el 30% de inasistencia inhabilita el derecho a la evaluación.

VARIABLES	PONDERACIONES	UNIDADES DIDÁCTICAS DENOMINADAS MÓDULOS
Evaluación de Conocimiento	20 %	El ciclo académico comprende 4 Módulos
Evaluación de Producto	40%	
Evaluación de Desempeño	40 %	

Siendo el promedio final (PF), el promedio simple de los promedios ponderados de cada módulo (PM1, PM2, PM3, PM4)

$$PF = \frac{PM1 + PM2 + PM3 + PM4}{4}$$

VIII. BIBLIOGRAFÍA

UNIDAD DIDACTICA I

ALADI: Asociación Latinoamericana de Integración. (2010). Orientaciones

ADEX. Asociación de exportadores. www.adexperu.org.pe BCRP. Banco Central de Reserva del Perú. www.bcrp.gob.pe

ADEX. Asociación de exportadores. <http://www.adexperu.org.pe/>

UNIDAD DIDACTICA II

BROCHARDT, Klaus – Dieter; el ABC del Derecho Comunitario

COMUNIDAD ANDINA: "integración y supranacionalidad secretaria de la comunidad andina

CCI, Cámara de Comercio Internacional <http://www.iccspain.org/>

UNIDAD DIDACTICA III

CHEOL & RESNICK (2020). Administración Financiera Internacional. 4Ta. Edición. MC GRAW HILL.

Desgravación Arancelaria, Promoción del Comercio, Cooperación Aduanera, Preservación del Medio Ambiente, Normas Técnicas, etc.

Daniels, J.(2004). Negocios Internacionales: Ambiente y Operaciones. México.PearsonPrenticeHall.

UNIDAD DIDACTICA IV

FERRERO, A. (2003) La Organización Mundial del Comercio y su importancia para el desarrollo peruano

FORUM La revista del Centro de Comercio Internacional. www.intrancen.org/tradeforum

PROMPEX, Comisión para la Promoción de Exportaciones, <http://www.prompex.gob.pe>

Rojas Villanueva, J. (2013). Integración Económica: Oportunidades de Desarrollo para la Pequeña y Mediana Empresa. Fondo Editorial Univ. San Marcos. 930 pag.

COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES,

https://www.comunidadandina.org/StaticFiles/20168194153Folleto_SomosCAN.pdf


¿QUE PASA CON LA CAN? Recuperado en <http://www.scielo.org.co/pdf/papel/v12n2/v12n2a11.pdf>

IX. PROBLEMAS QUE EL ESTUDIANTE RESOLVERÁ AL FINALIZAR EL CURSO

MAGNITUD CAUSAL OBJETO DEL PROBLEMA	ACCIÓN METRICA DE VINCULACIÓN	CONSECUENCIA METRICA VINCULANTE DE LA ACCIÓN
Teniendo en cuenta la importancia de los negocios internacionales, la empresa multinacional y la inversión extranjera, se realiza la identificación y análisis de la importancia para los negocios internacionales la influencia de la CAN	Poco conocimiento del marco normativo legal y operacional que desempeña la CAN en los negocios internacionales	Generación de interés y actividades de práctica de las actividades que realiza la CAN en el Perú
La participación del Perú en esquemas de integración y de política comercial internacional.	La identificación de la importancia de la participación del Perú en los bloques de integración en américa latina y su aplicación en el desarrollo económico nacional	El desconocimiento del marco operacional que desarrolla la CAN en el comercio nacional e internacional
La gran importancia que significa el conocimiento de estrategias de negociación y de la aplicación precisa de los Incoterms, el conocimiento de los Medios de pago y distribución física internacional en los negocios internacionales	Aplicación de estrategias que permitan a los alumnos el conocimiento básico que significa los Incoterms, los medios de pagos internacionales y la DFI en los negocios internacionales	El desconocimiento de estas herramientas básicas en los negocios internacionales perjudicaría la rentabilidad en las empresas
Las oportunidades que el mercado global ofrece y para desarrollar estrategias que les permitan alcanzar una correcta gestión aduanera, que permitan el crecimiento en el comercio exterior y la administración financiera internacional	Dificultad que existe en la comprensión del manejo del comercio exterior que permita su crecimiento.	Generan retraso para el cumplimiento de los objetivos logísticos que causa insatisfacción en los usuarios finales de la cadena logística del comercio exterior

Huacho, marzo del 2026

Universidad Nacional
"José Faustino Sánchez Carrión"



.....

Mg. Econ. José Guillermo Vidal Castro
DNU 632
REG. C.E.L. N° 7119