



**UNIVERSIDAD NACIONAL JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRRIÓN**  
**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**  
**ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

# **SÍLABO POR COMPETENCIAS**

**CURSO: DIRECCIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**DOCENTE: M(a). LESLIE JANET BAZALAR CHANGANA**

**SEMESTRE ACADÉMICO**  
**2026 - I**



UNIVERSIDAD NACIONAL JOSE FAUSTINO SANCHEZ CARRRIÓN  
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

**DIRECCIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**I. DATOS GENERALES**

<b>LÍNEA DE CARRERA</b>	GESTION DE MERCADOS INTERNACIONALES
<b>CURSO</b>	DIRECCIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
<b>CODIGO</b>	45505
<b>HORAS</b>	04
<b>CICLO Y SECCION</b>	IX - A

**II. SUMILLA Y DESCRIPCIÓN DEL CURSO**

La asignatura de Dirección de negocios internacionales es de naturaleza teórico – práctica. Pertenece al grupo de formación profesional, tiene como finalidad propiciar en los estudiantes el desarrollo de conocimientos referente 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. La asignatura brindará los conocimientos a través de los siguientes temas: Importancia de los Negocios Internacionales, la Empresa Multinacional y la Inversión Extranjera y la Integración Económica. Participación del Perú Esquemas de Integración Política Comercial Internacional Estrategia de Negociación e y Medios de Pago y Distribución Física Internacional.

**COMPETENCIA DE LA ASIGNATURA:**

Conoce, analiza e interprétala aplicación de los aspectos fundamentales de la ciencia administrativa, orientados a la gestión de organizaciones competitivas, hacia un desarrollo sostenible de las mismas

**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



**UNIVERSIDAD NACIONAL JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRRIÓN**  
**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**  
**ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**III. CAPACIDADES AL FINALIZAR EL CURSO**

	<b>CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDÁCTICA</b>	<b>NOMBRE DE LA UNIDAD DIDÁCTICA</b>	<b>SEMANAS</b>
<b>UNIDAD I</b>	Analiza los fundamentos de la dirección de negocios internacionales, interpretando el entorno económico global y nacional, para identificar oportunidades de internacionalización	Introducción. La economía peruana y el comercio internacional, La naturaleza de la estrategia internacional. Motivos de la internacionalización de las empresas. Mercados con economías en transición.	1-4
<b>UNIDAD II</b>	Analiza los fundamentos de la dirección de negocios internacionales, interpretando el entorno económico global y nacional, para identificar oportunidades de internacionalización	Planificación y globalización. La cultura en los negocios internacionales. Gobierno empresarial corporativo. Los recursos humanos en la empresa multinacional.	5-8
<b>UNIDAD III</b>	Evalúa la viabilidad financiera y estratégica de los negocios internacionales, aplicando herramientas de análisis financiero y modelos de cooperación empresarial para la toma de decisiones competitivas.	Evaluación de la capacidad de un negocio. Análisis financiero. Alianza estratégica en el desarrollo de los negocios internacionales. Análisis competitivo de una franquicia.	9-12
<b>UNIDAD IV</b>	Analiza el impacto de la inversión extranjera, los acuerdos comerciales y el liderazgo estratégico en la competitividad empresarial, proponiendo solución.	La inversión extranjera directa y su efecto de la IED en los negocios internacionales. Análisis de los tratados de comercio. Liderazgo estratégico.	13-16



**UNIVERSIDAD NACIONAL JOSE FAUSTINO SANCHEZ CARRRIÓN**  
**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**  
**ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**IV. INDICADORES DE CAPACIDADES AL FINALIZAR EL CURSO**

<b>N°</b>	<b>INDICADORES DE CAPACIDAD AL FINALIZAR EL CURSO</b>
1	<b>Interpreta</b> , el concepto de la Dirección de los Negocios.
2	<b>Conoce</b> , cómo funciona la economía peruana.
3	<b>Comprende</b> , el manejo y funcionamiento del comercio internacional.
4	<b>Describe</b> , las estrategias a desarrollar en un mercado internacional.
5	<b>Analiza</b> , los motivos de la internacionalización de las empresas.
6	<b>Indica</b> , las oportunidades que nos brindan las economías en transición para hacer negocios.
7	<b>Expone</b> , con facilidad la planificación y globalización para el desarrollo empresarial.
8	<b>Explica</b> , las diferentes culturas y los analiza para identificar sus ventajas en los negocios.
9	<b>Fundamenta</b> , las bases de un gobierno corporativo empresarial capaz de lograr los objetivos y metas trazados.
10	<b>Determina</b> , la capacidad de pago de un negocio basado en análisis financiero.
11	<b>Analiza</b> , financieramente un negocio para la toma de decisiones de inversión o financiamiento.
12	<b>Conoce</b> , las diferentes opciones de formar alianzas estratégicas y los analiza.
13	<b>Sustenta</b> , su análisis de una franquicia en términos de alianzas estratégicas, así como otras posibilidades que existe.
14	<b>Conoce</b> , y analiza la importancia de la IED, sus efectos en los sectores donde interviene y las oportunidades que brinda para el desarrollo de los negocios internacionales.
15	<b>Fundamenta</b> , el mercado globalizado y los Tics y sus enormes oportunidades para los negocios internacionales.
16	<b>Explica</b> , la importancia del liderazgo estratégico corporativo para conducir a la empresa a desarrollo esperado.



**UNIVERSIDAD NACIONAL JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRRIÓN**  
**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**  
**ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**V DESARROLLO DE LAS UNIDADES DIDACTICAS:**

<b>UNIDAD DIDÁCTICA I</b>	<b>CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDÁCTICA I:</b> Analiza los fundamentos de la dirección de negocios internacionales, interpretando el entorno económico global y nacional, para identificar oportunidades de internacionalización.					
	<b>SEMANA</b>	<b>CONTENIDOS</b>				
		<b>CONCEPTUAL</b>	<b>PROCEDIMENTAL</b>	<b>ACTITUDINAL</b>	<b>ESTRATEGIA DIDACTICA</b>	<b>INDICADORES DE LOGRO DE LA CAPACIDAD</b>
	1	Aspectos generales de la dirección de negocios internacionales.	Análisis del entorno de la Dirección de Negocios	Tiene Interés por comprender la necesidad de conocer la importancia de la dirección de negocios en un mundo globalizado.	Exposición Académica de la docente a los alumnos en calidad de dialogo.	Cumple con presentar los trabajos asignados en las fechas programadas.
	2	La economía peruana y el comercio internacional	Debate grupal sobre la Economía Peruana y el Comercio Internacional, como funciona.	Participa activamente en el debate sobre los contenidos y temas de discusión.	Lectura de textos separatas y otros materiales académicos sobre la importancia del curso de Dirección de Negocios internacionales.	Participa en los debates respetando las opiniones de sus compañeros.
	3	La naturaleza de la estrategia internacional	Debate sobre el entorno global e identificar los motivos de la internacionalización de las empresas.	Presenta y expone los trabajos académicos en las fechas programadas por el docente.	Lectura de casos para luego analizar y solucionarlos.	Participa activamente en los talleres organizados en las horas de practica
	4	Motivos de la internacionalización de las empresas	Identificación y evaluación de economías en transición y las oportunidades de inversión y desarrollo internacional.	Participa activamente en la solución de casos presentados en clase.		Describe y expone la solución de casos asignados en las prácticas.
	<b>EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DIDÁCTICA</b>					
	<b>EVIDENCIA DE CONOCIMIENTOS</b>		<b>EVIDENCIA DE PRODUCTO</b>		<b>EVIDENCIA DE DESEMPEÑO</b>	
	Evaluación escrita y oral de los temas tratados en la unidad.		Entrega de trabajos académicos y exposiciones en las fechas programadas. Entrega de casos resueltos en equipos de trabajo.		Define, conoce e identifica el SFI, la intermediación financiera y su operatividad.	



**UNIVERSIDAD NACIONAL JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRRIÓN**  
**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**  
**ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

<b>UNIDAD DIDÁCTICA II</b>	<b>CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDÁCTICA II:</b> Analiza los fundamentos de la dirección de negocios internacionales, interpretando el entorno económico global y nacional, para identificar oportunidades de internacionalización.					
	<b>SEMANA</b>	<b>CONTENIDOS</b>				
		<b>CONCEPTUAL</b>	<b>PROCEDIMENTAL</b>	<b>ACTITUDINAL</b>	<b>ESTRATEGIA DIDÁCTICA</b>	<b>INDICADORES DE LOGRO DE LA CAPACIDAD</b>
	5	Define, conoce, analiza y establece una verdadera planificación en un mundo globalizado	Elaboración de una monografía, sustentación y debate sobre planificación y globalización como oportunidad para el desarrollo de los negocios internacionales.	Hace preguntas al docente para aclarar sobre los temas que se tratan en clases.	Exposición Académica de la docente a los alumnos en calidad de dialogo	Explica con claridad sobre los temas estudiados, expuestos, analizados.
	6	Sabe cómo participar en estos mercados.	Aplicación del trabajo de investigación monográfica, y debate sobre su contenido.	Toma interés en los temas contenidos en el trabajo de investigación.	Debate Individual y grupales sobre la información sobre los temas de estudio	Sustenta su punto de vista sobre los enfoques de los temas de estudio.
	7	Conoce y analiza las diferentes culturas donde hacer negocios, a partir de un gobierno empresarial corporativo	Análisis y debate sobre la importancia de la cultura en los negocios internacionales y la gestión de los recursos humanos.	Formula y conceptualiza los contenidos de los temas de estudio: planificación, globalización, cultura en los negocios, gestión de recursos humanos.	Presentación de casos en clase para su análisis y su valoración.	Describe y expone la solución de casos planteados en las horas de práctica.
	8	Conoce como gestionar y administrar los recursos humanos. Talleres En forma grupal para fortalecer el aprendizaje de los contenidos y su análisis.				Elabora y expone los trabajos académicos asignados.
		<b>EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DIDÁCTICA</b>				
		<b>EVIDENCIA DE CONOCIMIENTOS</b>		<b>EVIDENCIA DE PRODUCTO</b>		<b>EVIDENCIA DE DESEMPEÑO</b>
		Prueba escrita y oral de la unidad sobre los temas tratados.		Presenta y expone los trabajos académicos asignados. Presenta y expone la solución de casos planteados.		Aprende, comprende y conoce la importancia de los servicios bancarios y el mercado de divisas.



**UNIVERSIDAD NACIONAL JOSE FAUSTINO SANCHEZ CARRIÓN**  
**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**  
**ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

<b>UNIDAD DIDÁCTICA III</b>	<b>CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDÁCTICA III:</b> Evalúa la viabilidad financiera y estratégica de los negocios internacionales, aplicando herramientas de análisis financiero y modelos de cooperación empresarial para la toma de decisiones competitivas.					
	<b>SEMANA</b>	<b>CONTENIDOS</b>				
		<b>CONCEPTUAL</b>	<b>PROCEDIMENTAL</b>	<b>ACTITUDINAL</b>	<b>ESTRATEGIA DIDACTICA</b>	<b>INDICADORES DE LOGRO DE LA CAPACIDAD</b>
	9	Conocer las posibilidades de la empresa para cubrir sus deudas de corto y largo plazo.	Elaborar una investigación monográfica, exposición y debate sobre la capacidad de pago de los negocios, y el uso de las herramientas financieras para su análisis.	Hace preguntas al docente para aclarar sobre los temas que se tratan en clases.	Exposición Académica de la docente a los alumnos en calidad de dialogo.	Cumple con presentar los trabajos asignados en las fechas programadas.
	10	Sabe mediante herramientas financieras tomar decisiones de inversión o financiamiento.	Aplicación de la investigación monográfica, exposición y debate sobre los temas expuestos.	Toma interés en los contenidos de los temas tratados en clase.	Análisis y Solución de casos presentados en las practicas.	Participa en los debates respetando las opiniones de sus compañeros.
	11	Conoce las diferentes oportunidades de formar alianzas estratégicas para el desarrollo de los negocios internacionales.	Investigación sobre alianzas estratégicas en los mercados internacionales y sus beneficios.	Formula coherentemente cuestionamientos para esclarecer lo formulado.	Presentación exposición de trabajos académicos.	Participa activamente en los talleres organizados en las horas de práctica.
	12	Sabe qué beneficios nos da en términos económicos competitivos una franquicia u otra forma de estrategia empresarial. Talleres En forma grupal para fortalecer el aprendizaje de los contenidos y su análisis.				Describe y expone la solución de casos asignados en las prácticas.
		<b>EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DIDÁCTICA</b>				
	<b>EVIDENCIA DE CONOCIMIENTOS</b>		<b>EVIDENCIA DE PRODUCTO</b>		<b>EVIDENCIA DE DESEMPEÑO</b>	
	Prueba Escrita y oral de la unidad. Control de lecturas en forma individual.		Entrega y exposición del Trabajo Académico. Exposición y entrega de la solución de casos.		Expone con bastante claridad el trabajo académico.	



**UNIVERSIDAD NACIONAL JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRRIÓN**  
**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**  
**ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

<b>UNIDAD DIDÁCTICA IV</b>	<b>CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDÁCTICA IV:</b> Analiza el impacto de la inversión extranjera, los acuerdos comerciales y el liderazgo estratégico en la competitividad empresarial, proponiendo solución.					
	<b>SEMANA</b>	<b>CONTENIDOS</b>				
		<b>CONCEPTUAL</b>	<b>PROCEDIMENTAL</b>	<b>ACTITUDINAL</b>	<b>ESTRATEGIA DIDÁCTICA</b>	<b>INDICADORES DE LOGRO DE LA CAPACIDAD</b>
	13	Conoce el mecanismo para la ied, así como el sector donde se invierte y sus efectos en la economía nacional.	Realización de una investigación monográfica, sobre los temas de estudio programados, exposición y debate.	Actitud investigativa e interés por contribuir a la comprensión de los temas de estudio.	Exposición Académica de la docente a los alumnos en calidad de dialogo Desarrollo de talleres en forma grupal.	Explica con claridad sobre los temas de interés y los contenidos de esta unidad. Sustenta su punto de vista sobre los temas abordados.
	14	Conoce las oportunidades que nos brindan los tlcs en mercados cada vez más grandes y globalizados.	Talleres de debates grupales de aplicación de los contenidos tratados en clase.	Participación activa en la sustentación y debate en torno la importancia del curso y los temas de esta unidad.	Análisis y Solución de casos presentados en las practicas	Describe y expone la solución de casos planteados en las horas de práctica. Elabora y expone los trabajos académicos asignados.
	15	Conoce estrategias de inserción en los mercados internacionales y la competitividad global.			Presentación exposición de trabajos académicos.	
	16	Sabe sobre liderazgo estratégico capaz de conducir a la corporación al desarrollo propuesto en mercados cada vez más competitivos.				
	<b>EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DIDÁCTICA</b>					
		<b>EVIDENCIA DE CONOCIMIENTOS</b>		<b>EVIDENCIA DE PRODUCTO</b>		<b>EVIDENCIA DE DESEMPEÑO</b>
	Evaluación Escrita y oral de la unidad. Control de lecturas en forma individual		Entrega y exposición del Trabajo Académico. Exposición y entrega de la solución de casos.		Aprende y comprende la importancia de la formulación de la investigación de mercados internacionales.	



**UNIVERSIDAD NACIONAL JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRIÓN**  
**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**  
**ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

## **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**

- Casos prácticos
- Pizarra interactiva

### **2. PLATAFORMAS VIRTUALES**

- Google Meet
- Google Classroom
- Microsoft Teams
- Canvas

### **3. MEDIOS INFORMATICOS:**

- Computadora
- Tablet
- Celulares
- Internet

## **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.



**UNISIDAD NACIONAL JOSE FAUSTINO SANCHEZ CARRIÓN**  
**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**  
**ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

## 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
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)

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



**UNIDAD NACIONAL JOSE FAUSTINO SANCHEZ CARRRIÓN**  
**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**  
**ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

## **VIII BIBLIOGRAFÍA Y REFERENCIAS WEB**

### **UNIDAD DIDACTICA 1:**

- Márquez Rantes Jorge - Banca Mercado de Capitales y Seguro Ed. San Marcos -2003.
- Villacorta Caverro Armando - Productos y Servicios Financieros: Operaciones Bancarias.
- Jorge Fernández Baca - Ed. Instituto Investigación Pacífico 2006. Dinero Banca y Mercados Financieros.
- Frederich S. Mishkin - Moneda, Banca y Mercados Financieros.

### **UNIDAD DIDACTICA 2:**

- David Ambrosini Valdés - Introducción a la Banca.
- Daniel Qadebaught Sullivan - Negocios Internacionales Ambientes y Operación.
- Richard Roberts - Wall Street Mercado Mecanismo y Participación.
- <http://www.imf.org/external/spanish/index.htm>

### **UNIDAD DIDACTICA 3:**

- [https://es.wikipedia.org/wiki/Mercado\\_financiero](https://es.wikipedia.org/wiki/Mercado_financiero)
- <http://www.monografias.com/trabajos108/analisis-superintendencia-banca-y-seguros-y-afps/analisis-superintendencia-banca-y-seguros-y-afps.shtml>
- <http://economipedia.com/definiciones/euromercados-mercados-offshore.html>

### **UNIDAD DIDACTICA 4:**

- <https://www.encyclopediainanciera.com/mercados-financieros/mercados-de-divisas.htm>
- [https://es.wikipedia.org/wiki/Superintendencia\\_de\\_Banca\\_y\\_Seguros\\_del\\_Per%C3%BA](https://es.wikipedia.org/wiki/Superintendencia_de_Banca_y_Seguros_del_Per%C3%BA)
- <http://www.expansion.com/diccionario-economico/crisis-bancaria.html>



**UNIDAD NACIONAL JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRIÓN**  
**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**  
**ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**IX PROBLEMAS QUE RESOLVERÁ EL ALUMNO**

<b>MAGNITUD CAUSAL OBJETO DEL PROBLEMA</b>	<b>ACCION METRICA DE VINCULACION</b>	<b>CONSECUENCIA METRICA VINCULANTE DE LA ACCION</b>
La Dirección de Negocios Internacionales como factor clave para la competitividad de las empresas, es un hecho aceptado por la mayoría de directivos y responsables de las organizaciones.	Podría optimizarse hasta en un 90 %	Al ser desarrollado y aplicado con la finalidad de generar ventajas importantes para las empresas.
Los negocios internacionales se enfocan en la gestión y expansión de negocios a nivel global.	La gestión eficaz al 100%	Al utilizar los Negocios Internacionales, se realizan actividades relacionadas con el comercio entre países, como analizar mercados, gestionar transacciones, negociar, y cumplir con regulaciones.
Al aplicar los Negocios Internacionales se va involucrando comercio, inversión y operaciones en diferentes países, con el objetivo de identificar oportunidades y minimizar riesgo.	Podrían reducirse hasta un 50%	Al definir nuevos productos y realizar la investigación de mercado. Se obtiene un mejor posicionamiento en el mercado.
Ejecución en forma dinámica e integral de los Negocios Internacionales, de tal forma que se pueda contar con la participación de todo el personal de empresa y sea parte de la cultura organizacional.	Podrían reducirse hasta un 30%	Al establecer un buen plan de negocios e investigación, se debe cumplir con los objetivos propuestos. Mejorando la calidad y rentabilidad de la organización.

Huacho, marzo de 2026



*Universidad Nacional*  
*"José Faustino Sánchez Carrión"*

.....  
M(a). LESLIE JANET BAZALAR CHANGANA  
DOCENTE TITULAR