



**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN PARA OPTIMIZAR
LA GESTIÓN DE PROVEEDORES DE CAFÉ
PERGAMINO EN LA EMPRESA EXPORTADORA
PROASSA S.A.**

**PRESENTADA POR
FELIPE ANDRÉS FLORES SALÉS
PEDRO LUIS GAMARRA FARROÑAN**

**ASESOR
ALBERTO PANTALEÓN SANTA MARÍA**

**TESIS
PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**CHICLAYO – PERÚ
2023**



CC BY-NC-ND

Reconocimiento – No comercial – Sin obra derivada

El autor sólo permite que se pueda descargar esta obra y compartirla con otras personas, siempre que se reconozca su autoría, pero no se puede cambiar de ninguna manera ni se puede utilizar comercialmente.

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>

NOMBRE DEL TRABAJO

TESIS FINAL_FLORES_GAMARRA -CORR
ECTO.docx

AUTOR

Pedro Gamarra

RECUENTO DE PALABRAS

14925 Words

RECUENTO DE CARACTERES

82804 Characters

RECUENTO DE PÁGINAS

94 Pages

TAMAÑO DEL ARCHIVO

2.2MB

FECHA DE ENTREGA

Apr 1, 2023 11:09 AM GMT-5

FECHA DEL INFORME

Apr 1, 2023 11:10 AM GMT-5

● 18% de similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base de datos

- 16% Base de datos de Internet
- Base de datos de Crossref
- 13% Base de datos de trabajos entregados
- 3% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de contenido publicado de Crossref



Alberto Pantaleón Santa María
DNI: 17523944ASESORADO(A) 1 

FLORES SALES FELIPE ANDRES

DNI: 71223140

ASESORADO(A) 2 

GAMARRA FARROÑAN PEDRO LUIS

DNI: 73080080