



Sílabo del curso

Comercio Internacional

Agosto - Diciembre 2026

III Ciclo

Profesores

**Zaida Puestas
Ulises Zamora**

I. Datos generales del curso

Nombre del curso:	Comercio Internacional		
Requisito:	Fundamentos de los Negocios Internacionales	Código:	00162
Precedente:	-	Semestre:	2026-2
Créditos:	3	Ciclo:	III
Horas semanales:	2 horas teóricas / 2 horas prácticas	Modalidad del curso:	Presencial
Carrera(s)	Administración y Negocios Internacionales (obligatorio) Economía y Negocios Internacionales (electivo)	Coordinadora del curso:	Pablo Boza pboza@esan.edu.pe

II. Sumilla

Este curso pone en contacto al alumno con la situación del comercio exterior peruano con las operaciones de comercio internacional: De Exportación, de Importación, de Perfeccionamiento, de Tránsito y de Depósito.

Asimismo; le permitirá relacionarse con los documentos comerciales, financieros y aduaneros empleados en comercio internacional, así como con los contratos de compraventa internacional, los INCOTERMS 2010 y estatus de los INCOTERMS 2020, los medios de pago utilizados en el comercio internacional, seguros de transporte internacional de mercancías; la gestión aduanera básica, los tratados de libre comercio, introducción a la logística y el transporte internacional.

III. Objetivos del curso

Desarrollar en los estudiantes competencias analíticas, técnicas y estratégicas para identificar oportunidades y riesgos en operaciones de comercio internacional, mediante el conocimiento de sus instrumentos, normativas y tendencias globales.

IV. Resultados de aprendizaje

Al finalizar el curso, el alumno:

1. Analiza la naturaleza, la evolución, los agentes y las tendencias del comercio internacional, así como sus oportunidades y desafíos para las empresas.
2. Explica el funcionamiento de la Organización Mundial del Comercio y aplica los conceptos de medidas arancelarias, medidas no arancelarias, normas de origen y prácticas desleales en casos básicos.
3. Interpreta el desempeño del comercio exterior peruano mediante datos e indicadores obtenidos de fuentes oficiales.
4. Evalúa los beneficios, requisitos y oportunidades de los acuerdos comerciales y de las estrategias de internacionalización para empresas peruanas.
5. Prepara una negociación internacional e identifica las cláusulas, obligaciones y riesgos esenciales de un contrato de compraventa internacional de mercancías.
6. Aplica los Incoterms 2020 y los principios de la distribución física internacional para asignar obligaciones, costos y riesgos entre vendedor y comprador.
7. Compara formas y medios de pago, alternativas de financiamiento y mecanismos de gestión de riesgos para sustentar decisiones financieras de comercio internacional.
8. Explica el sistema aduanero, sus operadores y los principales regímenes aduaneros, y resuelve casos básicos de importación, exportación y restitución simplificada de derechos arancelarios.
9. Analiza oportunidades y riesgos del comercio internacional de servicios y su relación con el desarrollo sostenible.

10. Formula y sustenta colaborativamente una propuesta aplicada de negocio o internacionalización, utilizando el International Business Model Canvas, evidencia confiable, recursos digitales e inteligencia artificial generativa de manera ética y transparente.

V. Metodología

La metodología del curso promoverá un aprendizaje activo, aplicado y reflexivo, articulando cada semana las dos horas teóricas con las dos horas prácticas. Las exposiciones conceptuales serán breves e incorporarán preguntas diagnósticas, organizadores visuales, información actual y ejemplos empresariales como preparación para las actividades prácticas. Mediante el método del caso, el aprendizaje basado en problemas, los talleres guiados, las simulaciones, los ejercicios, los juegos de roles y las matrices de decisión, los estudiantes analizarán información, aplicarán normas e instrumentos, evaluarán costos y riesgos, compararán alternativas y sustentarán decisiones de comercio internacional. El docente facilitará este proceso mediante orientaciones, criterios de trabajo, recursos de apoyo y retroalimentación durante la elaboración de las evidencias.

El Trabajo de Investigación Integrador se desarrollará colaborativamente y de manera progresiva, desde la delimitación de una oportunidad o problema hasta la formulación de una propuesta mediante el lienzo de modelo de negocios internacionales. Para ello, se utilizarán bases de datos oficiales, plataformas de información comercial, hojas de cálculo y herramientas colaborativas. La inteligencia artificial generativa podrá emplearse como apoyo para formular hipótesis, comparar escenarios y revisar borradores, pero no sustituirá el análisis del estudiante. Sus resultados deberán contrastarse con fuentes confiables, y su utilización deberá declararse y citarse de acuerdo con las pautas establecidas en el curso.

VI. Evaluación

El sistema de evaluación es permanente e integral. La nota de la asignatura se obtiene promediando la evaluación permanente 70% y la evaluación final 30%.

El promedio de evaluación permanente resulta del promedio resulta del promedio ponderado de las evaluaciones que corresponden al seguimiento del proceso de aprendizaje del alumno: Análisis de Situaciones Reales (ASR), Evaluación de Ejercicios Prácticos (EEP), Trabajos Aplicativos (TA) constituido por un Trabajo de Investigación Integrador.

Las ponderaciones al interior de la evaluación permanente se describen en el cuadro siguiente:

PROMEDIO DE EVALUACIÓN PERMANENTE 70%		
Tipo de evaluación	Descripción	Ponderación %
Análisis de Situaciones Reales (ASR)	Casos aplicativos	10%
	Exposiciones/Debates/Juego de roles	10%
Evaluación de Ejercicios Prácticos (EEP)	2 prácticas calificadas	25%
	2 Controles de Lectura	20%
Trabajos Aplicativos (TA)	Trabajo de Investigación Integrador	35%

El promedio final (PF) se obtiene del siguiente modo:

$$PF = (0,70 \times PEP) + (0,30 \times EF)$$

Dónde:

PF = Promedio Final
PEP = Promedio de evaluación permanente
EF = Examen Final

VII. Contenido programado

UNIDAD DE APRENDIZAJE I: MARCO GLOBAL Y REGLAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL RESULTADO DE APRENDIZAJE: Analizar el funcionamiento del comercio internacional, el papel de la Organización Mundial del Comercio y la aplicación de medidas comerciales, normas de origen e instrumentos frente a prácticas desleales, mediante el análisis guiado de casos y fuentes oficiales.		
SEMANA	CONTENIDOS Y RECURSOS	ACTIVIDAD/EVALUACIONES
1° Del 17 al 22 de agosto	Introducción al curso. Concepto e importancia del comercio internacional. Diferencia entre comercio internacional y comercio exterior. Tendencias del comercio internacional. Comercio internacional en cifras. Lecturas obligatorias: L1. Organización Mundial del Comercio (2026). Global Trade Outlook and Statistics. Leer Executive summary y Trade developments in 2025 and forecasts for 2026 and 2027. (PDF) L2. ONU Comercio y Desarrollo (2026). Top trends redefining global trade in 2026. Lectura completa. (PDF)	- Los estudiantes contrastan una tendencia del comercio mundial con evidencia oficial mediante la dinámica dato–afirmación–decisión. - Forman los equipos y, con una guía proporcionada por el docente, delimitan el tema preliminar y organizan el trabajo del semestre. - Ficha inicial del Trabajo de Investigación Integrador, que contiene la conformación del equipo, el tema preliminar.
2° Del 24 al 29 de agosto	2.1 La Organización Mundial del Comercio – OMC. 2.2 Funciones de la Organización Mundial del Comercio – OMC. 2.3 Relación con otras organizaciones. 2.4 Núcleo de la Organización Mundial del Comercio – OMC. 2.5 Solución de diferencias. Exámenes de políticas comerciales. Lecturas obligatorias: L1. Organización Mundial del Comercio (2025). Informe anual 2025. Leer las secciones Panorama general, Qué hacemos y el esquema de la organización. (PDF) L2. Organización Mundial del Comercio (2026). WTO Dispute Settlement: One-Page Case Summaries, 1995–2025. Leer la introducción y los resúmenes de los casos DS524 (aguacates de México) y DS600 (aceite de palma y biocombustibles). (PDF)	- Mediante un rompecabezas de casos, cada equipo analiza una función de la Organización Mundial del Comercio o una controversia comercial y explica su efecto sobre una empresa. - A partir del análisis y de la retroalimentación docente, el equipo formula el problema u oportunidad, el objetivo y las fuentes iniciales de su Trabajo de Investigación Integrador.
3° Del 31 de agosto al 05 de setiembre	3.1. Medidas Arancelarias – MA. 3.2. Medidas no arancelarias – MNA. 3.3. Clasificación de medidas no arancelarias. 3.4. Medidas sanitarias y fitosanitarias – MSF. 3.5. Obstáculos Técnicos al Comercio – OTC. 3.6. Normas de Origen. Casos. Lecturas obligatorias: L1. Organización Mundial del Comercio, Centro de Comercio Internacional y ONU Comercio y Desarrollo (2025). World Tariff Profiles 2025. Leer el perfil del Perú y el tema especial sobre comercio bajo el trato de nación más favorecida (en inglés). (PDF) L2. ONU Comercio y Desarrollo (2026). Invisible barriers: the costs of non-tariff measures. Lectura completa (en inglés). (PDF) L3. ONU Informe técnico y estadístico. Comprender MNA. 2025. (PDF)	- En un laboratorio producto–mercado, los estudiantes identifican medidas arancelarias, medidas no arancelarias y normas de origen en fuentes oficiales. - Comparan los resultados con una clasificación preliminar generada con inteligencia artificial, detectan errores y sustentan las correcciones. - Matriz producto–mercado que consigna las medidas comerciales, las normas de origen y las fuentes verificadas.
4°	4.1. Prácticas desleales en el comercio internacional. 4.2. Dumping. 4.3. Subvenciones y salvaguardias. Casos.	Caso por roles: exportador, productor nacional, autoridad investigadora e importador.

Del 07 al 12 de setiembre	Lecturas obligatorias: L1. Comisión Europea (2025). Cuadragésimo tercer informe anual sobre las actividades antidumping, antisubvenciones y de salvaguardia de la Unión Europea en 2024. Leer el resumen y el caso de vehículos eléctricos. (PDF) L2. Organización Mundial del Comercio (2023). República Dominicana — Medidas antidumping sobre barras de acero corrugadas (DS605). Leer la introducción, las principales constataciones y las conclusiones del Grupo Especial. (PDF)	• Delimitación del problema y recomendación frente a dumping, subvenciones o salvaguardias. • Informe breve del caso de prácticas desleales y sustentación de la recomendación
----------------------------------	---	---

UNIDAD DE APRENDIZAJE II: COMERCIO EXTERIOR PERUANO, INTEGRACIÓN Y ACUERDOS COMERCIALES

RESULTADO DE APRENDIZAJE: Interpretar el desempeño del comercio exterior peruano y evaluar los beneficios, requisitos y oportunidades derivados de la integración económica y los acuerdos comerciales para sustentar una oportunidad de internacionalización.

SEMANA	CONTENIDOS Y RECURSOS	ACTIVIDAD/EVALUACIONES
5° Del 14 al 19 de setiembre	5.1. Comercio exterior peruano. 5.2. Políticas de comercio exterior peruanas. 5.3. Exportaciones de mercancías, tradicionales y no tradicionales. 5.4. Comercio exterior peruano en cifras. Lecturas obligatorias: L1. Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2026). Reporte mensual de comercio exterior, diciembre de 2025. Lectura completa . L2. Banco Central de Reserva del Perú (2026). Memoria 2025, capítulo Sector externo. Leer las secciones balanza comercial de bienes y términos de intercambio. (PDF)	• Laboratorio guiado de datos del comercio exterior peruano: lectura de series, cálculo de variaciones y explicación de hallazgos. • Verificación de una interpretación propuesta por inteligencia artificial con datos oficiales.
6° Del 21 al 26 de setiembre	6.1 Integración económica y acuerdos de cooperación. 6.2 Ventajas y desventajas de la integración económica. 6.3 Formas de integración económica. 6.4 Principales bloques de integración en el mundo: Unión Europea – UE. Lecturas obligatorias: L1. Organización Mundial del Comercio (2025). Regional Trade Agreements: facts and figures. Lectura completa de la infografía (en inglés). (PDF)	• Mapa cooperativo de integración económica: clasificación de bloques según profundidad, beneficios, costos y riesgos. • Galería de resultados y retroalimentación entre equipos. • Control de Lectura N.° 1. (semana 1 a la 5)
7° Del 28 de setiembre al 03 de octubre	7.1 Acuerdos comerciales del Perú. 7.2 Acuerdos vigentes, por entrar en vigor y en negociación. 7.3 Beneficios de los acuerdos comerciales. 7.4 Oportunidades de negocio para las micro y pequeñas empresas. 7.5 Casos. Lecturas obligatorias: L1. Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2025). Estudio de aprovechamiento del Acuerdo de Promoción Comercial Perú–Estados Unidos, 16.º año de vigencia. Leer el resumen ejecutivo y los apartados sobre nuevas exportaciones. (PDF) L2. Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2026). Estudio de aprovechamiento del Acuerdo de Integración Comercial Perú–México, 14.º año de vigencia. Leer el resumen ejecutivo y los apartados sobre empresas exportadoras y nuevos productos. (PDF)	• Identificación de oportunidad: selección de producto y mercado, revisión del acuerdo aplicable y justificación de la oportunidad para una empresa peruana. • Ficha de oportunidad basada en un acuerdo comercial del Perú. • Práctica Calificada N.° 1.

UNIDAD DE APRENDIZAJE III: DISEÑO DE LA OPERACIÓN COMERCIAL INTERNACIONAL

RESULTADO DE APRENDIZAJE: Diseñar una operación comercial internacional básica integrando negociación, contratación, distribución física, Incoterms 2020, medios de pago, financiamiento, costos y riesgos, y justificar las decisiones adoptadas.

SEMANA	CONTENIDOS Y RECURSOS	ACTIVIDAD/EVALUACIONES
--------	-----------------------	------------------------

8° Del 05 al 10 de octubre	8.1 El proceso de negociación en el comercio internacional. 8.2 La compraventa internacional de mercancías 8.3 Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías. 8.4 Casos <u>Lecturas obligatorias:</u> L1. Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (2025). CLOUT Cases in Focus Newsletter, número 1 de 2025. Leer los casos sobre compraventa internacional de mercaderías. (PDF) L2. Cámara de Comercio Internacional y McCann Truth Central (2024). The truth about cross-cultural B2B relationships, parte 3: Contracts or people? Lectura completa. (PDF)	• Simulación vendedor–comprador: preparación de intereses, concesiones y alternativas; negociación de condiciones esenciales. • Revisión guiada de cláusulas propuestas con apoyo de inteligencia artificial y verificación con la Convención de Viena. • Matriz de negociación y propuesta de cláusulas contractuales, con declaración del uso de inteligencia artificial cuando corresponda
9° Del 12 al 17 de octubre	9.1 Distribución física internacional - DFI 9.2 Cámara de Comercio Internacional – CCI 9.3. Términos de Comercio Internacional – INCOTERMS 2020 de la CCI <u>Lecturas obligatorias:</u> L1. ONU Comercio y Desarrollo (2025). Review of Maritime Transport 2025: Overview. Lectura completa (en inglés). (PDF) L2. Banco Mundial (2023). Connecting to Compete 2023: Trade Logistics in an Uncertain Global Economy. Leer el resumen y los principales resultados del Índice de Desempeño Logístico. Ver documento	• Construcción guiada del mapa de distribución física internacional y asignación de actores, documentos, costos y riesgos. • Selección preliminar del Incoterm 2020 coherente con el modo de transporte y la capacidad de las partes. • Mapa de distribución física internacional y selección preliminar del Incoterm 2020.
10° Del 19 al 24 de octubre	10.1. Clasificación de los INCOTERMS 2020 de la CCI. 10.2. Casos <u>Lecturas obligatorias:</u> L1. Cámara de Comercio Internacional (2024). Incoterms® 2020 Checklist and Flowcharts. Leer la lista de decisión y aplicar los diagramas desde la perspectiva del vendedor y del comprador (en inglés). (PDF) L2. Cámara de Comercio Internacional (2023). Ibero-American Report on the Use of the Incoterms® 2020 Rules. Leer los resultados sobre reglas más usadas y el caso del transporte en contenedores. (PDF)	• Rotación por estaciones de casos Incoterms 2020: obligaciones, punto de entrega, transmisión del riesgo, costos y documento de transporte. • Sustentación y corrección colectiva de decisiones. • Resolución sustentada de un caso de Incoterms 2020.
11° Del 26 al 31 de octubre	Aspectos Financieros del Comercio Internacional 11.1. Formas y medios de pago del comercio exterior. 11.2. Financiamiento bancario pre-embarque y post-embarque 11.3. Gestión de riesgos en el comercio internacional. 11.4. Costos, precios y cotizaciones internacionales. 11.5. Diseño del Business Model Canvas: Estructura de costos y fuentes de ingresos. <u>Lecturas obligatorias:</u> L1. Banco Asiático de Desarrollo (2025). 2025 <i>Global Trade Finance Gap Survey</i>. Leer los resultados principales y el apartado sobre pequeñas y medianas empresas. Ver documento L2. Cámara de Comercio Internacional (2025). Market Commentary: ICC Trade Register 2025. Leer los apartados sobre comercio documentario, riesgo y financiamiento de la cadena de suministro. (PDF)	• Control de Lectura N.º 2 (Sem 6 a la 10)

UNIDAD DE APRENDIZAJE IV: GESTIÓN ADUANERA, SERVICIOS Y SOSTENIBILIDAD RESULTADO DE APRENDIZAJE: Resolver situaciones básicas de seguridad y regímenes aduaneros, analizar el comercio de servicios y su relación con la sostenibilidad, e integrar los aprendizajes en una propuesta sustentada con evidencia, recursos digitales y uso ético de inteligencia artificial generativa.		
SEMANA	CONTENIDOS Y RECURSOS	ACTIVIDAD
12° Del 02 al 07 de noviembre	12.1. Organización Mundial de Aduanas – OMA. 12.2. Marco de Normas SAFE. 12.3. Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria – SUNAT. 12.4. Casos. Lecturas obligatorias: L1. Organización Mundial de Aduanas (2025). SAFE Framework of Standards. Leer las secciones sobre objetivos, elementos centrales, pilares y beneficios. (PDF)	• Práctica Calificada N.° 2
13° Del 09 al 14 de noviembre	13.1. Regímenes de exportación en el Perú 13.2. Regímenes de importación en el Perú. 13.3. Beneficios a los exportadores (DRAWBACK). 13.4. Casos. Lecturas obligatorias: L1. Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (2023). Curso básico de aduanas. Leer el capítulo 3, “Regímenes tributarios aduaneros” (pp. 27–45). (PDF)	• Taller guiado de selección de régimen aduanero y cálculo básico de tributos o restitución simplificada de derechos arancelarios. • Detección y corrección de errores en una solución generada con inteligencia artificial.
14° Del 16 al 21 de noviembre	14.1. Comercio internacional de servicios. 14.2. Comercio de servicios en el Perú. 14.3. Comercio internacional y su relación con el desarrollo sostenible. Lecturas obligatorias: L1. Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2026). Reporte de comercio exterior de servicios 2025. Leer el reporte anual y revisar los principales servicios exportados por el Perú. Ver documento L2. Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (2025). Services Trade and Environmental Sustainability. Leer el resumen ejecutivo y las conclusiones. (PDF)	• Ficha de exportación de servicios y sostenibilidad con verificación de fuentes.
15° Del 23 al 28 de noviembre	15.1. Presentación del trabajo de investigación por vía electrónica. 15.2. Exposición y sustentación del Trabajo de Investigación. 15.3. Cierre de curso	
16° Del 30 de noviembre al 05 de diciembre	EXAMEN FINAL (Según rol de exámenes finales)	

VIII. Bibliografía

1. Organización Mundial del Comercio. (2026). *Global Trade Outlook and Statistics: March 2026*. https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/gtos0326_e.pdf
2. ONU Comercio y Desarrollo. (2025). *Handbook of Statistics 2025*. <https://unctad.org/publication/handbook-statistics-2025>

3. Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2026). *Reporte mensual de comercio exterior: diciembre de 2025*. <https://www.gob.pe/institucion/mincetur/informes-publicaciones/7695261-reportes-de-comercio-reporte-mensual-de-comercio-exterior-diciembre-2025>

Las lecturas obligatorias, los casos y los documentos especializados se encuentran indicados en la programación de cada semana, con sus respectivos enlaces de acceso.

IX. Profesores

Zaida Puescas Campos
zpuescas@esan.edu.pe

Ulises Zamora Ramos
uzamora@esan.edu.pe