



INTUR - PERÚ



**USO DE HERRAMIENTAS DE
INFORMACIÓN COMERCIAL
SUNAT**



INTRODUCCIÓN

En el dinámico mundo del Comercio Exterior, **la información es poder**. Tomar decisiones acertadas sobre importaciones y exportaciones depende de la capacidad de acceder, interpretar y aplicar datos confiables. En el Perú, la **Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT)** se ha consolidado como una de las principales fuentes de información aduanera y tributaria, facilitando a estudiantes, profesionales y empresas herramientas digitales que permiten conocer normativas, consultar aranceles, verificar trámites y planificar operaciones logísticas de manera estratégica.

Esta unidad busca motivar al estudiante a ver la SUNAT no solo como un ente recaudador, sino como una **plataforma de información estratégica para el comercio internacional**, que abre la puerta a decisiones más eficientes, competitivas e innovadoras. Al dominar estas herramientas, el alumno se convierte en un profesional capaz de anticiparse a los retos del mercado global.



SUMILLA

El curso se enfoca en el uso práctico de **las herramientas de información comercial de la SUNAT** para el análisis de mercados, la investigación de proveedores y la toma de decisiones estratégicas en el ámbito del comercio exterior. Se abordarán funcionalidades clave como la consulta de partidas arancelarias, el registro de importaciones/exportaciones y la identificación de regímenes aduaneros, permitiendo a los participantes obtener datos precisos y relevantes para optimizar sus operaciones.



COMPETENCIAS DE LA UNIDAD DIDÁCTICA

Al finalizar el curso, el participante estará en capacidad de **utilizar las herramientas digitales de información comercial de la SUNAT para obtener datos relevantes de forma eficiente, analizar tendencias del mercado, y tomar decisiones informadas en sus operaciones de importación y exportación.**



COMPETENCIAS ESPECÍFICAS

- ◆ **Identifica y utiliza** las diferentes bases de datos y herramientas de consulta de la SUNAT.
- ◆ **Analiza los registros** de importación y exportación para investigar mercados y competidores.
- ◆ **Realiza búsquedas** de partidas arancelarias y aplica correctamente las normativas asociadas.
- ◆ **Comprende la importancia** de la información comercial para la gestión estratégica en comercio exterior.





INDICADORES DE LOGRO

- ✦ Realiza una consulta de partida arancelaria con éxito.
- ✦ Obtiene datos de importación/exportación de un producto específico, identificando a los principales importadores.
- ✦ Explica cómo usaría los datos obtenidos para una decisión estratégica (ej. expandirse a un nuevo mercado).

UNIDADES DE APRENDIZAJES



1

**BASES DE DATOS Y BÚSQUEDA
DE INFORMACIÓN**

2

**ANÁLISIS ESTRATÉGICO Y
APLICACIÓN PRÁCTICA**



A person's hands are shown writing in a spiral-bound notebook on a desk. The person is wearing a red and black plaid shirt. In the background, a computer monitor displays a software interface with various data tables and charts. On the desk, there is also a black keyboard, a small potted plant, and a white mug. The overall scene is a professional office environment.

Unidad

1

✦ **BASE DE DATOS Y BÚSQUEDA
DE INFORMACIÓN**



INTRODUCCIÓN

En el Comercio Exterior, **la información es la brújula que guía cada decisión estratégica**. Una partida mal clasificada, un dato incompleto o una búsqueda ineficiente pueden marcar la diferencia entre una operación exitosa y un retraso costoso. Por ello, el profesional de comercio exterior debe convertirse en un **gestor experto de información**, capaz de navegar en los portales oficiales de la **SUNAT** y extraer datos clave para la toma de decisiones.

Esta sesión tiene como propósito motivar a los estudiantes a descubrir cómo el uso correcto de estas herramientas digitales puede convertirse en su **ventaja competitiva**. No se trata solo de aprender a buscar información, sino de **interpretarla, analizarla y aplicarla** en casos reales que les permitan comprender las dinámicas del mercado internacional.

Con un enfoque práctico y dinámico, los estudiantes aprenderán a dominar las bases de datos, encontrar partidas arancelarias, identificar tributos y restricciones, así como consultar importaciones y exportaciones desde una perspectiva **estratégica y profesional**.



COMPETENCIA

Al finalizar el curso, el participante estará en capacidad de **utilizar las herramientas digitales de información comercial de la SUNAT para obtener datos relevantes de forma eficiente, analizar tendencias del mercado, y tomar decisiones informadas en sus operaciones de importación y exportación**.



CAPACIDADES

- ✦ Navega y utiliza los diferentes portales de consulta de la SUNAT.
- ✦ Realiza búsquedas precisas de partidas arancelarias.
- ✦ Extrae datos de importación y exportación de manera eficiente.



TEMAS A TRATAR

- 1. Introducción a las herramientas de la SUNAT:** Funcionalidad de los portales y bases de datos
- 2. Consulta de Partida Arancelaria:** Búsqueda por descripción, palabra clave y sección del arancel.
- 3.** Identificación de tributos, restricciones y convenios.
- 4. Consulta de Importaciones y Exportaciones:** Uso de los portales de datos abiertos. Filtros de búsqueda: partida arancelaria, país de origen, importador/exportador





INTRODUCCIÓN A LAS HERRAMIENTAS DE LA SUNAT

1

- > **Portal SUNAT Operaciones en Línea (SOL):** espacio para trámites electrónicos y consultas personalizadas.
- > **Consulta de Partidas Arancelarias:** herramienta clave para determinar tributos, restricciones y requisitos de importación.
- > **Portal de Datos Abiertos de SUNAT y Aduanas:** fuente de información estadística sobre importaciones y exportaciones.
- > **Funcionalidad principal:** permitir transparencia, acceso a información actualizada y apoyo a la planificación de operaciones logísticas y tributarias.





CONSULTA DE PARTIDA ARANCELARIA

2

> Definición:

código numérico que identifica de manera única a cada mercancía en el comercio internacional.

> Métodos de búsqueda:

- Por **descripción** (ejemplo: “zapatos deportivos”).
- Por **palabra clave**.
- Por **sección del arancel** (capítulos, partidas y subpartidas).

> Resultados de la consulta:

- Identificación de **tributos** aplicables (Ad-Valorem, IGV, ISC).
- **Restricciones** (prohibiciones, requisitos sanitarios, permisos sectoriales).
- **Convenios o Tratados de Libre Comercio (TLC):** beneficios arancelarios según el país de origen.

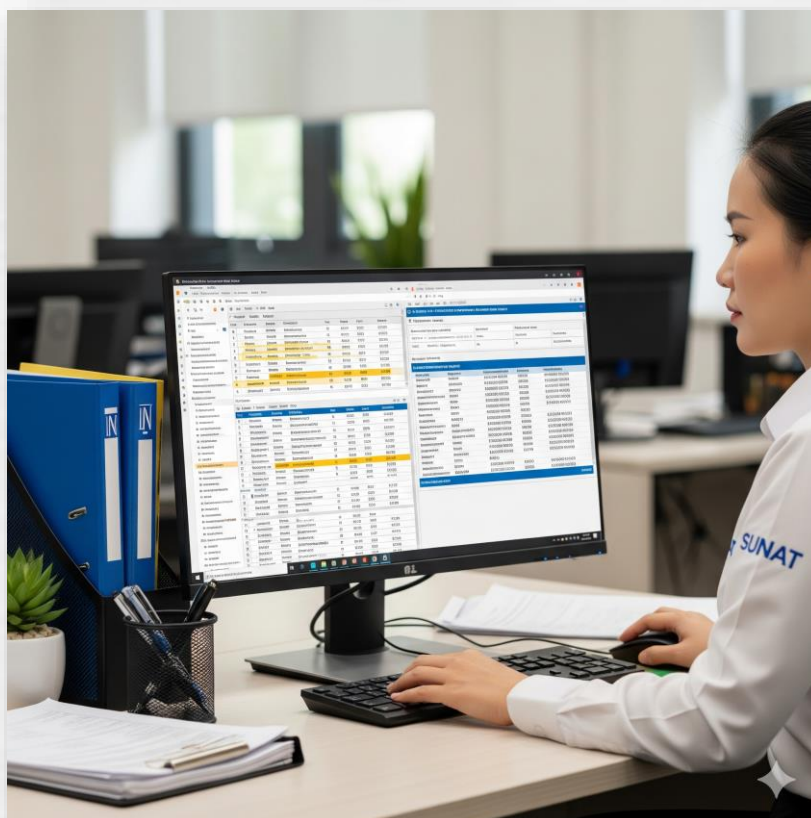




CONSULTA DE IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES

3

- > **Uso de portales de datos abiertos:** permiten acceder a estadísticas oficiales de comercio exterior.
- > **Filtros de búsqueda:**
 - Partida arancelaria.
 - País de origen o destino.
 - Importador/exportador registrado.
- > **Aplicaciones prácticas:**
 - Analizar tendencias de importación (ejemplo: aumento en importación de textiles desde China).
 - Identificar principales exportadores nacionales.
 - Evaluar la competencia en un determinado rubro.





CASO PRÁCTICO

Una empresa peruana desea importar **motores eléctricos pequeños** desde Alemania. El estudiante deberá:

1. Acceder a la **consulta de partidas arancelarias** en SUNAT.
2. Buscar la subpartida correspondiente a “motores eléctricos”.
3. Verificar los **tributos aplicables** (Ad-Valorem, IGV).
4. Revisar si existe **alguna restricción o permiso sectorial**.
5. Ingresar al **portal de datos abiertos** y analizar las importaciones históricas de esa partida desde Alemania en los últimos 3 años.
6. Con esta información, elaborar un breve análisis sobre la **viabilidad y tendencia del negocio**.



RESUMEN DEL CAPÍTULO

En esta sesión se desarrolló el uso de las **herramientas de la SUNAT como fuente confiable de información en comercio exterior**, destacando su aplicación en la consulta de partidas arancelarias y en la interpretación de datos sobre importaciones y exportaciones. Se abordó cómo realizar búsquedas efectivas, identificar tributos y restricciones, y aprovechar los portales de datos abiertos para el análisis de tendencias. Además, mediante un caso práctico, los estudiantes pudieron aplicar los conceptos en un contexto real.

IDEA PRINCIPAL

La información no es solo un requisito, es un **activo estratégico en el comercio internacional**. Saber acceder y analizar los datos de la SUNAT brinda a los futuros profesionales de comercio exterior una **ventaja competitiva real**, ya que les permite anticipar decisiones, reducir riesgos y generar valor para sus empresas.

👉 El mensaje final es claro: **quien domina la información, domina el mercado.**



AUTOEVALUACIÓN TIPO TEST

1. ¿Cuál es la principal utilidad de la consulta de partidas arancelarias en SUNAT?

- a) Identificar el código correcto de la mercancía.
- b) Determinar los tributos aplicables.
- c) Conocer restricciones o permisos sectoriales.
- d) Todas las anteriores.

☒ Respuesta: d) Todas las anteriores.

2. ¿Qué es una partida arancelaria?

- a) Un código único que identifica una mercancía en el comercio internacional
- b) Un documento aduanero para exportar.
- c) Una tarifa de transporte internacional.
- d) Un formulario de SUNAT para registrar operaciones.

☒ Respuesta: a) Un código único que identifica una mercancía en el comercio internacional.

3. ¿Qué información se obtiene al consultar una partida arancelaria?

- a) Tributos aplicables.
- b) Convenios o beneficios de TLC.
- c) Requisitos sanitarios o permisos.
- d) Todas las anteriores.

☒ Respuesta: d) Todas las anteriores.

4. ¿Cuál de los siguientes NO es un método de búsqueda de partidas arancelarias?

- a) Por palabra clave.
- b) Por descripción de la mercancía.
- c) Por capítulo o sección del arancel.
- d) Por tipo de cambio del dólar.

☒ Respuesta: d) Por tipo de cambio del dólar.

5. El portal de datos abiertos de SUNAT permite:

- a) Consultar estadísticas de importaciones y exportaciones.
- b) Realizar pagos de tributos en línea.
- c) Presentar declaraciones juradas.
- d) Emitir comprobantes electrónicos.

☒ Respuesta: a) Consultar estadísticas de importaciones y exportaciones.

6. Si una empresa desea saber cuántas importaciones de textiles llegaron desde China en los últimos 5 años, ¿qué herramienta debe usar?

- a) Consulta de Partida Arancelaria.
- b) Portal de Datos Abiertos.
- c) Declaración Única de Aduanas (DUA).
- d) Registro Único de Contribuyentes (RUC).

☒ Respuesta: b) Portal de Datos Abiertos.

7. ¿Qué tributo se aplica generalmente en las operaciones de importación junto al Ad-Valorem?

- a) IGV.
- b) Impuesto a la Renta.
- c) ISC.
- d) Impuesto Predial.

☒ Respuesta: a) IGV.

8. En el caso práctico de motores eléctricos desde Alemania, ¿qué pasos son necesarios?

- a) Buscar la partida arancelaria en SUNAT.
- b) Verificar tributos aplicables.
- c) Revisar restricciones o permisos.
- d) Consultar estadísticas de importación histórica.
- e) Todas las anteriores.

☒ Respuesta: e) Todas las anteriores.

9. ¿Qué significa que la información de SUNAT sea un “activo estratégico”?

- a) Que es gratuita y está disponible en línea.
- b) Que permite tomar decisiones informadas y reducir riesgos.
- c) Que sustituye todos los trámites físicos.
- d) Que reemplaza la contabilidad de la empresa.

☒ Respuesta: b) Que permite tomar decisiones informadas y reducir riesgos.

10. ¿Cuál es el mensaje principal de la sesión?

- a) Que la información es solo un requisito administrativo.
- b) Que la SUNAT es el único ente que regula el comercio exterior.
- c) Que dominar la información permite optimizar operaciones y generar ventaja competitiva.
- d) Que los tributos son el aspecto más importante en la importación.

☒ Respuesta: c) Que dominar la información permite optimizar operaciones y generar ventaja competitiva.



ANÁLISIS ESTRATÉGICO Y APLICACIÓN PRÁCTICA



INTRODUCCIÓN

En el mundo del comercio exterior, los datos no son simples números: son **pistas estratégicas** que revelan tendencias, abren mercados y marcan la diferencia entre una operación exitosa y una decisión riesgosa. En esta unidad aprenderás a **transformar la información comercial en conocimiento útil**, capaz de guiar tus decisiones de negocio.

El uso de las herramientas de SUNAT y de bases de datos complementarias te permitirá **leer el mercado como un mapa**, identificar a tus competidores, reconocer oportunidades y diseñar estrategias que aporten valor. El propósito de esta sesión es que no solo aprendas a consultar datos, sino que seas capaz de **interpretarlos estratégicamente y aplicarlos en casos reales**, fortaleciendo tu perfil como profesional de comercio exterior.

Recuerda: la información es poder, pero el verdadero poder surge cuando sabes **analizarla y aplicarla con criterio**.



COMPETENCIA

Al finalizar el curso, el participante estará en capacidad de **utilizar las herramientas digitales de información comercial de la SUNAT para obtener datos relevantes de forma eficiente, analizar tendencias del mercado, y tomar decisiones informadas en sus operaciones de importación y exportación**.



CAPACIDADES

- ✦ Analiza e interpreta la información comercial para la toma de decisiones.
- ✦ Utiliza los datos para identificar oportunidades de negocio.
- ✦ Elabora un breve plan de acción basado en la información recopilada.



TEMAS A TRATAR

- 1. Análisis de los datos obtenidos:** Interpretación de la información de importaciones (países de origen, valores FOB, cantidad, etc.). Identificación de competidores y clientes potenciales.
- 2. Uso de la información para la toma de decisiones:** Análisis de mercado y viabilidad de productos. Estrategias de precios y negociación. Identificación de oportunidades y amenazas.
- 3. Herramientas complementarias:** Breve mención a otras bases de datos como Trademap o Veritrade.



1

ANÁLISIS DE LOS DATOS OBTENIDOS



Interpretación de información de importaciones:

Los portales de SUNAT ofrecen datos sobre valores FOB, países de origen, volúmenes importados y tendencias históricas. Analizar esta información permite entender qué productos están en auge, qué mercados dominan el suministro y en qué rubros existe oportunidad de competir.



Identificación de competidores y clientes potenciales:

La información desagregada por importador/exportador facilita conocer quiénes están operando en un sector específico, lo cual abre la puerta para plantear estrategias de diferenciación o posibles alianzas.



2

USO DE LA INFORMACIÓN PARA LA TOMA DE DECISIONES



Análisis de mercado y viabilidad de productos:

El estudio de volúmenes y precios ayuda a determinar si un producto tiene demanda sostenida, qué tan competitivo es frente a sustitutos y si vale la pena apostar recursos en él.

Estrategias de precios y negociación:

Al conocer los valores de importación y costos logísticos promedio, las empresas pueden definir márgenes adecuados y negociar con mayor solidez con proveedores y clientes.

Identificación de oportunidades y amenazas:

Un mercado con alta dependencia de un solo país de origen puede representar una oportunidad de diversificación, mientras que la entrada de grandes competidores es una posible amenaza que debe gestionarse con planificación.



3

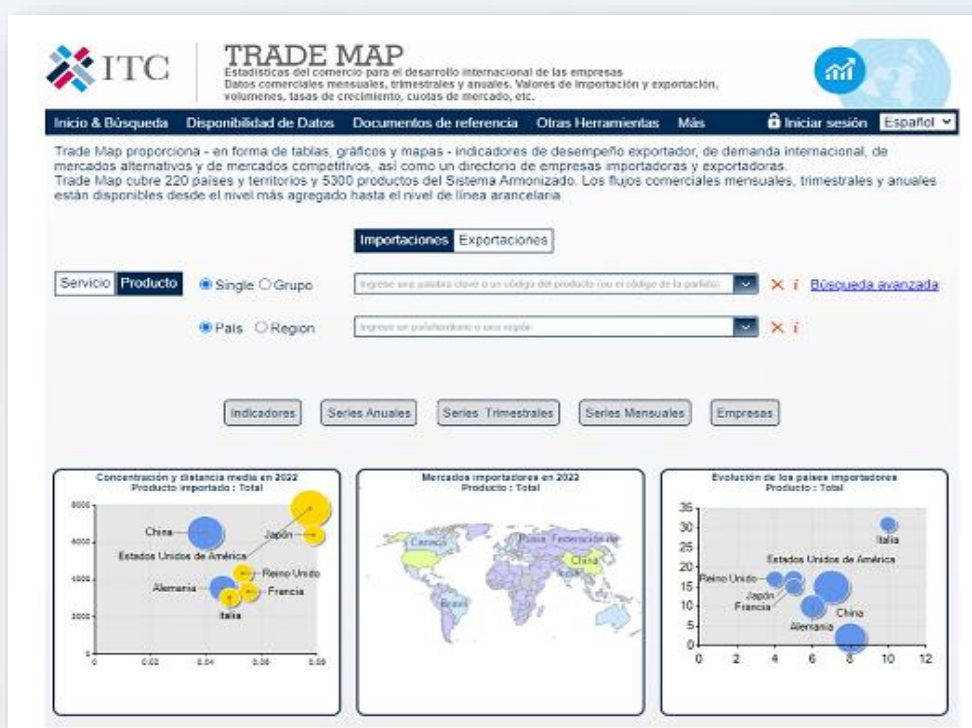
HERRAMIENTAS COMPLEMENTARIAS

PARA LA TOMA DE DECISIONES



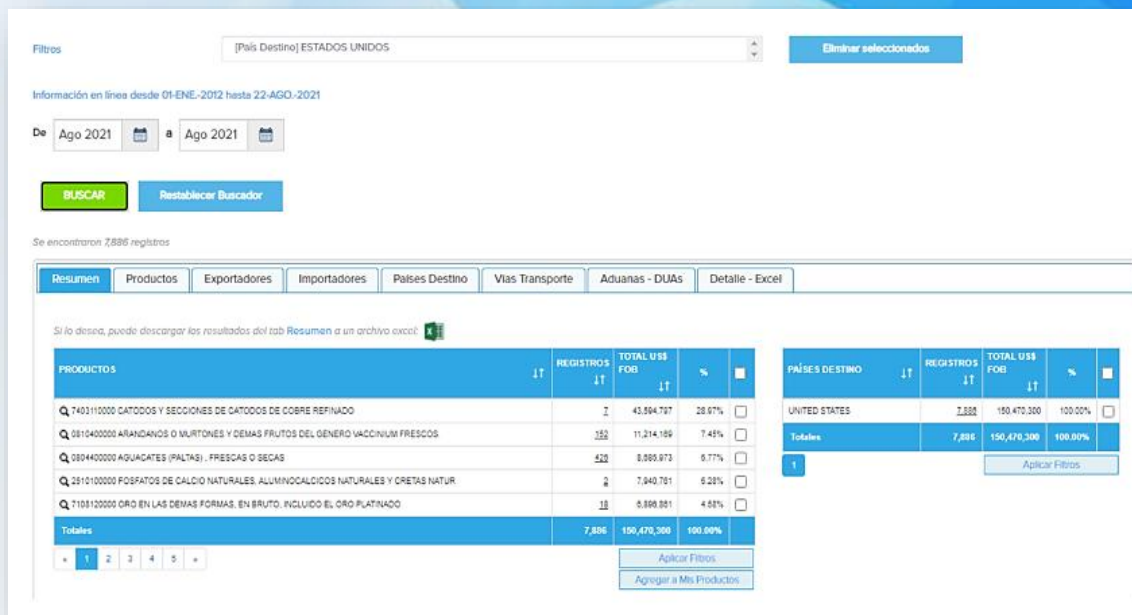
Trademap:

Ofrece estadísticas de comercio internacional a nivel global, facilitando la comparación de tendencias entre países.



Veritrade:

Brinda información detallada de operaciones de importación y exportación, incluyendo importadores, exportadores y montos, lo cual fortalece la inteligencia comercial de las empresas.



Estas herramientas son un refuerzo a la información de SUNAT, permitiendo una visión más amplia y global del negocio.



RESUMEN DEL CAPÍTULO

En esta sesión hemos aprendido que el análisis de datos de importación y exportación es un pilar fundamental en el comercio exterior. Interpretar cifras como valores FOB, volúmenes o países de origen permite **diagnosticar mercados, identificar competidores y definir estrategias competitivas**. Asimismo, el uso de herramientas digitales como SUNAT, Trademap o Veritrade refuerza la capacidad de tomar decisiones acertadas y diseñar planes de acción efectivos.

IDEA PRINCIPAL

El éxito en el comercio exterior no depende únicamente de importar o exportar, sino de **saber leer los mercados y anticiparse a los cambios**. Quien domina la información y la transforma en estrategia no solo sobrevive en la competencia: **lidera con visión y seguridad**.





AUTOEVALUACIÓN TIPO TEST

1. ¿Cuál es el principal beneficio de analizar la información de importaciones y exportaciones de la SUNAT?

- a) Conocer únicamente los tributos aduaneros.
- b) Identificar tendencias del mercado y competidores.
- c) Calcular costos de transporte internacional.
- d) Determinar el tiempo de tránsito de las mercancías.

Respuesta: b) Identificar tendencias del mercado y competidores.

2. ¿Qué significa FOB en una declaración de importación?

- a) Costo de la mercancía sin incluir flete ni seguro.
- b) Valor total de la mercancía con todos los gastos incluidos.
- c) Costos asociados al almacenamiento en puerto.
- d) Precio final al consumidor.

Respuesta: a) Costo de la mercancía sin incluir flete ni seguro.

3. Cuando un importador analiza que la mayoría de las importaciones provienen de un solo país, ¿qué identifica?

- a) Una oportunidad de diversificación.
- b) Una garantía de estabilidad.
- c) Una amenaza de sobre costos.
- d) Una obligación de aumentar tributos.

Respuesta: a) Una oportunidad de diversificación.

4. ¿Qué herramienta internacional permite comparar las exportaciones e importaciones de diferentes países?

- a) SUNAT.
- b) Trademap.
- c) Veritrade.
- d) Aduanet.

Respuesta: b) Trademap.

5. ¿Cuál de las siguientes opciones corresponde a una oportunidad detectada en el análisis de datos comerciales?

- a) Incremento de importaciones de un producto específico.
- b) Entrada de grandes competidores al mercado.
- c) Restricciones impuestas por acuerdos internacionales.
- d) Elevación de aranceles en un sector clave.

Respuesta: a) Incremento de importaciones de un producto específico.

6. El análisis de valores FOB, países de origen y cantidades importadas permite:

- a) Elaborar un plan de acción de marketing.
- b) Interpretar tendencias del comercio exterior.
- c) Reducir costos portuarios en destino.
- d) Agilizar el trámite de la DAM.

Respuesta: b) Interpretar tendencias del comercio exterior.

7. ¿Cuál es la finalidad de Veritrade?

- a) Brindar información de importadores, exportadores y montos de operación.
- b) Calcular el IGV en operaciones de comercio exterior.
- c) Emitir la Declaración Aduanera de Mercancías.

Respuesta: a) Brindar información de importadores, exportadores y montos de operación.

8. En la toma de decisiones estratégicas, conocer los costos logísticos y precios promedio permite:

- a) Aplicar recargos aduaneros adicionales.
- b) Negociar con mayor seguridad con proveedores y clientes.
- c) Evitar el uso de Incoterms en contratos.
- d) Eludir la fiscalización de la SUNAT.

Respuesta: b) Negociar con mayor seguridad con proveedores y clientes.

9. Una amenaza identificada en el análisis de datos puede ser:

- a) Un mercado con alta demanda.
- b) Entrada de competidores internacionales de gran tamaño.
- c) Reducción en los costos de transporte.
- d) Incremento en la variedad de productos disponibles.

Respuesta: b) Entrada de competidores internacionales de gran tamaño.

10. ¿Cuál es el mensaje clave del uso de bases de datos comerciales como SUNAT, Trademap y Veritrade?

- a) Son útiles únicamente para fines estadísticos.
- b) Transformar la información en estrategias de negocio efectivas.
- c) Sustituir el papel del agente de aduanas.
- d) Reducir automáticamente los costos de importación.

Respuesta: b) Transformar la información en estrategias de negocio efectivas.

