



## Development of Export and Import Plans in Latin America

---

Manuel Andres Llerena Paz

EasyChair preprints are intended for rapid dissemination of research results and are integrated with the rest of EasyChair.

July 8, 2023

# Desarrollo de planes de exportación e importación en Latinoamérica

Manuel Andrés Llerena Paz <sup>1</sup>[<https://orcid.org/0000-0001-5348-2320>]

<sup>1</sup> Tecnológico Universitario Espíritu Santo. Carrera de Dirección Empresarial. Av. Juan Tanga Marengo y Av. Las Aguas, Guayaquil (Ecuador).

**Resumen:** El presente trabajo se realizó en base a las importaciones y exportaciones que se dan en Latinoamérica enfatizando en países como Ecuador, Colombia y Perú, de los cuales carecen de planes definidos en lo que respecta a la integración al mercado internacional, por ello se realizó la investigación que consta de 4 capítulos. Capítulo 1 problema, se presenta la problemática existente, por la cual se realiza la investigación las causas, sus objetivos generales y los objetivos específicos. Capítulo 2 Marco teórico, se encuentran las principales teorías relacionadas a los planes estratégicos de importación y exportación, los beneficios el uso y consumo del mismo, también los soportes legales que se tendrán en cuenta en toda la investigación. Capítulo 3 metodología, se identifica el tipo de investigación, las herramientas que se van a utilizar, se obtiene la población y muestra a investigar, también se muestra el resultado de la investigación que se realizó. Conclusiones, se presentó como cierre de la investigación acotando los puntos importantes que se quieren resaltar de la investigación.

**Palabras clave:** Exportación, Importación, Planes, Inconvenientes, Estrategias.

## Development of export and import plans in Latin America

**Abstract:** The present work was carried out based on the imports and exports that occur in Latin America, emphasizing countries such as Ecuador, Colombia and Peru, which lack defined plans with regard to integration into the international market, for this reason the research consisting of 4 chapters. Chapter 1 problem, the existing problem is presented, for which the investigation is carried out the causes, its general objectives and the specific objectives. Chapter 2 Theoretical framework, there are the main theories related to strategic import and export plans, the benefits of its use and consumption, as well as the legal supports that will be taken into account throughout the investigation. Chapter 3 methodology, the type of investigation is identified, the tools that are going to be used, the population and sample to be investigated are obtained, the result of the investigation that was carried out is also shown. Conclusions, it was presented as the closure of the investigation, delimiting the important points that we want to highlight from the investigation.

**Key woks:** Export, Import, Plans, Disadvantages, Strategies.

### Introducción

Un plan de exportación define una estrategia de integración al mercado alineado con uno objetivos de la compañía, la misma que ayuda a determinar la factibilidad de las operaciones desde los puntos de vista administrativos, técnicos, financieros, logísticos y humanos, sin olvidar las operaciones internacionales y producción (Logístico, 2021). El plan de exportación es un requisito para exportar correctamente. Nos asistirá en la planeación de la viabilidad del negocio, así como para determinar mercados, competencia, precios del mercado internacional, productos en de-

manda, logística, y otras actividades necesarias durante la exportación (Ceballos, 2019). El contenido o estructura que debe de contemplar un plan de negocio de exportación dependerá de la decisión comercial o de las actividades que sustente el plan es decir actividades a realizar el gerente de la empresa. Si bien en Latinoamérica, las empresas, aún las exportadoras, se caracterizan por organizar sus procesos de manera intuitiva, no estando en general acostumbradas a emplear herramientas de planificación que les permitan ordenar sus procesos internos, tener capacidad de respuesta e incrementar el valor de sus exportaciones y diversificar sus mercados. (Diario del exportador, 2022). Un estudio de viabilidad es importante en el proceso de planificación. La mayoría de las empresas de importación y exportación se ocupan de una gran cantidad de logística. Por lo tanto, necesita conocer todo el proceso involucrado en el envío de un producto hacia o desde su país, así como las leyes aplicables tanto del país de origen como del país de destino (Businessguarantor, 2020).

### **Formulación del problema de investigación**

¿Cuáles son los principales inconvenientes que se presenta a la hora de hacer exportaciones e importaciones en Latinoamérica?

### **Delimitación del problema**

Campo: Comercio Exterior

Área: Exportación e Importación

Aspecto: Desarrollo de planes

Lugar: Guayaquil- Ecuador

Límite temporal: 2 meses

### **Objetivos**

#### **Objetivo General**

Elaborar un plan estratégico que permita facilitar las operaciones y procesos que ejecutan las empresas a la hora de realizar una exportación o importación en Latinoamérica.

#### **Objetivos Específicos**

Identificar los principales obstáculos para generar exportación e importación en Latinoamérica.

Plantear requerimientos técnicos y humanos que sean necesarios para una correcta exportación e importación.

Establecer la frecuencia en que se realiza exportación e importación en Latinoamérica.

### **Marco teórico**

Según (Unión Europea, 2013) “En economía, una exportación es cualquier bien o servicio enviado fuera del territorio nacional” (Díaz Giménez, 1999) señala que “Las exportaciones de una economía son todas las mercancías que esa economía vende a personas o empresas residentes en el resto del mundo”. En economía, la importación es el transporte legítimo de bienes y servicios nacionales exportados por un país, pretendidos para el uso o consumo interno de otro país. Las importaciones pueden ser cualquier producto o servicio recibido dentro de la frontera de un Estado con propósitos comerciales (Unión Europea, 2013).

### **Importancias de las exportaciones**

(Braun, Feldam, Junowicz, & Roitman, 2008) “las exportaciones generan mejoras en la productividad, ya que permiten ampliar los mercados en los que se comercializan los productos nacionales, generando economías de escala que potencian aún más el crecimiento”.

### **Exportaciones de bienes de América Latina y el Caribe**

La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) estima que el valor de las exportaciones regionales de bienes creció 20% en 2022, impulsado por un alza del 14% de los precios y una expansión del 6% del volumen exportado. Así lo señala el organismo de las Naciones Unidas en un nuevo informe anual (flagship) dado a conocer hoy por medio de un comunicado de prensa (CEPAL, 2023). Las exportaciones de América Latina durante los años noventa y hasta los primeros años del nuevo milenio han tenido un comportamiento muy destacado, en contraste con el pobre desempeño de la década del 80. Sin embargo, con escasas excepciones, las canastas de exportaciones de la mayor parte de los países de América Latina se encuentran concentrada en productos muy bajo valor agregado basados en la abundancia de recursos naturales y mano de obra no calificada (Braun, Feldam, Junowicz, & Roitman, 2008).

### **Plan de exportación**

Un plan de exportación no tiene una estructura predeterminada ya que varía en función de los productos, servicios y características particulares de cada empresa.

### **Puntos clave para el desarrollo de un plan de exportación**

- Descripción del negocio: Es importante exponer información detallada acerca de la empresa. En especial una descripción de su capacidad, experiencia y habilidades para poner en práctica el proyecto.
- Análisis de mercado: Todo plan de exportación debe incluir a dónde se quiere exportar y las características de dicho mercado. Esto incluye aspectos políticos, legales, económicos y socio-culturales.
- Recursos humanos: Es importante detallar si su empresa cuenta con asesores externos en el área de comercio internacional como así también las alianzas estratégicas.
- Operativa: En esta sección se define una estrategia de penetración al mercado meta compatible con los objetivos de largo plazo que tenga la empresa. Se debe exponer que es factible de llevar a cabo la operación desde el punto de vista administrativo, técnico, financiero, y comercial. Es necesario incluir todo aquello relacionado a los aspectos internacionales de la operativa como también de la producción.
- Riesgos: Se deben detallar los planes de contingencia para contrarrestarlos. Una de las formas más fáciles de mitigar los riesgos que pueda llegar a tener la operación contratando un seguro de crédito a la exportación.
- Proyecciones financieras: El empresario debe exponer: con qué recursos cuenta para llegar a cabo el proyecto de exportación, información financiera histórica, flujo efectivo, estados financieros, principales razones financieras de liquidez, de actividad y de rentabilidad.
- Sumario: Este segmento contiene ni más ni menos que un resumen del plan de exportación. Su propósito es presentar en una manera concisa la situación actual de la empresa y los planes para la nueva operativa (Connect Americas, 2017).

### **¿Cómo se clasifican los aranceles en nuestro país?**

Los aranceles en el Ecuador están clasificados de acuerdo con el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías. Este sistema consiste en una nomenclatura utilizada por

más de 200 países, con el objetivo de unificar los procedimientos aduaneros, y facilitar las negociaciones y el intercambio de información entre los gobiernos. De acuerdo con este sistema de codificación, los productos se agrupan según su función o según los materiales que los componen. Esta clasificación puede ser consultada en el Arancel Nacional del Ecuador, un documento que emite el COMEX y en el que, además de los códigos arancelarios, se detallan las tarifas impuestas a cada mercancía (Calendario Tributario, 2023).

### **¿Qué beneficios se obtienen con el cobro de aranceles?**

Los aranceles fueron creados con el objetivo de facilitar a los Estados la regulación de las actividades comerciales y la protección de la economía local. Al cobrar aranceles, gobiernos como el ecuatoriano buscan:

- Favorecer a los comerciantes nacionales frente a las empresas extranjeras: al agregar un impuesto arancelario al bien traído del exterior, el precio de este se va a elevar y es más factible que los consumidores prefieran el producto nacional.
- Afectación de la oferta y la demanda: cuando los aranceles encarecen los productos importados, se impide que los consumidores elijan las mejores mercancías con los precios más favorables.
- Alto precio de materias primas, insumos y maquinarias: en ocasiones, la reducción de aranceles es necesaria para garantizar el crecimiento económico de un país, sobre todo cuando la industria local necesita importar materiales para funcionar. Por ejemplo, a mediados de 2021, el gobierno ecuatoriano se vio obligado a reducir los aranceles cobrados a la importación de insumos, materias primas y maquinarias, con el objetivo de reactivar el sector productivo, que se vio duramente afectado por la pandemia del COVID-19.
- Los aranceles y el comercio internacional: los lazos comerciales entre países son indispensables para que la economía mundial funcione. Por eso, aunque es necesario seguir aplicando aranceles, entidades como la Organización Mundial del Comercio (OMC) trabajan negociando acuerdos entre las naciones para reducir estos impuestos hasta donde sea posible y permitir que el comercio internacional siga creciendo.

### **Marco conceptual**

Tanto las importaciones como las exportaciones son transacciones comerciales ya sea de bienes o de servicios que se realizan entre distintos estados. El campo de estudio se centra en el desarrollo de planes de exportación e importación en Latinoamérica por eso es importante hacerlo bien conceptos involucrados en este proyecto.

### **Materia Aduanera**

Acorde con la materia aduanera, se identificaron múltiples conceptos que facilitaron el entendimiento de documentos necesarios para el diseño del plan de exportación e importación de Latinoamérica.

### **Exportación**

Para ser claro, es importante entender qué es una exportación antes de ingresar al plan de exportación para mantener el significado consistente. En este estudio se trabajó con la siguiente definición: “La exportación es la venta de bienes o servicios producidos por una empresa con sede en el país a clientes que residen en otro país, las exportaciones incluyen bienes, servicios o propiedad intelectual”. (Daniels, 2013). Hay dos formas de exportación: directa e indirecta; exportación directa incluye la venta de productos directamente a un intermediario local independiente fuera del país de origen del producto, quien luego vende el producto al consumidor final. Por otro

lado, una empresa exportadora vende indirectamente sus productos un agente nacional luego exporta el producto a agentes internacionales, y Son quienes entregan los bienes al consumidor final.

### **Agencias de aduanas**

Es la persona natural o jurídica cuya licencia otorgada por el Gerente General de la Corporación Aduanera lo faculta gestionar de manera habitual, el despacho de las mercancías, debiendo para el efecto firmar la declaración aduanera (Aduana, 2022).

### **Agente de carga**

Es la persona jurídica autorizada como tal por la CAE, que puede realizar y recibir embarques, consolidar y desconsolidar mercancías, actuar como operador de transporte multimodal, sujetándose a reglamentos y acuerdos específicos, emitir documentos propios de su actividad, tales como conocimientos de embarque, guías aéreas, cartas de porte, manifiestos y demás.

### **Importar**

En la economía la importación es el traslado de bienes y servicios del extranjero. Primordialmente esta actividad depende de dos agentes, el que requiere el producto o servicio y el que lo brinda o lo fabrica. A estas dos partes se les conoce formalmente como "importador" y "exportador". El importador se entiende que es el agente que compra los productos o servicios producidos en otro país. El exportador es aquel que vende al exterior sus servicios o los productos que fabrica. En otros términos, la importación consiste en el ingreso legal de mercancías de un país origen al país importador, principalmente para satisfacer el consumo que a veces no se puede abastecer con los propios recursos del país (Mones, 2021).

### **Aranceles**

En nuestro mundo globalizado, el comercio de bienes y servicios es una práctica que sobrepasa las fronteras. Existen impuestos como los aranceles, que regulan estos intercambios comerciales con el objetivo de proteger la economía de cada Estado.

### **Plan de exportación**

En plan de negocios de exportación es una herramienta útil que le permite al empresario conocer cómo está parado frente a los mercados externos. Esto sirve como instrumento para analizar de antemano con qué riesgos puede llegar a encontrarse y armar un plan de contingencia a su medida. También le permitirá conocer mejor los mercados de destino, elaborar una estrategia de exportación y ayudará a mejorar la relación tanto con proveedores como con agentes de ventas o entidades financieras. "Lo que se busca con la planificación de un negocio de exportación es penetrar sistemáticamente un producto o servicio en los mercados internacionales maximizando la eficiencia y la rentabilidad". O sea, darles continuidad a nuestras exportaciones con menores costos, mayores ganancias y optimizando el negocio (Real Academia Española, 2013).

### **Marco Legal**

En Latinoamérica, existen diversas normativas legales relacionadas con el desarrollo de planes de exportación e importación. El desarrollo de planes de exportación e importación es un tema de gran importancia en Latinoamérica, y cuenta con diversas normativas legales que lo regulan. A continuación, se presenta un breve marco legal sobre este tema.

### **Ley de Comercio Exterior e Inversiones**

En su Artículo 11 expresa que son atribuciones y deberes del COMEXI:

E) Establecer los lineamientos generales que sirvan de base para la formulación del plan estratégico de promoción de las exportaciones e inversiones directas, a cargo de la Corporación de que trata el Título IV de esta Ley”. (LEXI, 1997). Mediante Decreto Ejecutivo Nro. 252, del 22 de diciembre del 2017, publicado en Registro Oficial Suplemento Nro. 158, de fecha 11 de enero de 2018, el Presidente Constitucional de la República Lic. Lenin Moreno Garcés, decretó declarar política de estado la atracción y promoción de inversión, con la finalidad de garantizar su complementariedad con los objetivos de desarrollo, las estrategias para la generación de empleo y el fomento del ingreso de divisas. Así también delegó al titular del Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones para presidir el Comité Estratégico de Promoción y Atracción de Inversiones; asignó nuevas atribuciones plasmadas en el artículo 4 del mismo, y cambió su denominación de Ministerio de Comercio Exterior a Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones. (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2023)

#### **En Perú, la Ley N° 28015 de Promoción de Exportaciones.**

Establece los mecanismos y estrategias para la promoción de las exportaciones y el fomento de la competitividad de los productos peruanos en los mercados internacionales. Esta ley establece la obligación de elaborar un Plan Nacional de Exportaciones y se establecen las medidas y políticas de apoyo a las exportaciones peruanas.

#### **En México, la Ley N° 414 de Comercio Exterior**

Establece las disposiciones legales y reglamentarias para la promoción y regulación del comercio exterior mexicano. En esta norma se establecen los procedimientos para la elaboración de planes de exportación e importación y se definen las obligaciones de los exportadores e importadores en relación con la presentación de información y documentación.

#### **En Colombia, la Ley N° 975 de Promoción y Protección de Inversiones**

Establece los mecanismos y políticas para fomentar las inversiones en el país y para proteger los derechos de los inversionistas. En esta norma se establecen las disposiciones para la elaboración de planes de exportación e importación y se definen las obligaciones de los exportadores e importadores en relación con la presentación de información y documentación. Es decir, el desarrollo de planes de exportación e importación en Latinoamérica cuenta con un marco legal que establece las obligaciones y responsabilidades de los exportadores e importadores, y define las medidas y políticas de apoyo para fomentar el comercio internacional en la región.

### **Materiales y Métodos**

#### **Método descriptivo**

Investigación Descriptiva: Para este estudio se determinó la investigación descriptiva según (Rus Arias, 2021) esta investigación “Analiza las características de una población o fenómeno sin entrar a conocer las relaciones entre ellas por tanto, lo que hace es definir, clasificar, dividir o resumir”.

#### **Población y Muestra**

##### **Universo poblacional**

Para la siguiente investigación se tomó en cuenta a habitantes de la ciudad de Guayaquil para saber su conocimiento acerca de las estrategias que se utilizan tanto en exportaciones como importaciones en Latinoamérica haciendo nuestro enfoque en los siguientes países: Ecuador, Perú y Colombia. Para determinar la muestra, se tomó como referencias a 31 habitantes de la ciudad de Guayaquil.

### Instrumento de recolección de información

El instrumento de recolección de datos consiste en una herramienta que respalde a un investigador para obtener información que permita desarrollar el proyecto investigativo, la función que cumple es extraer datos de primera mano de la población que se desea conocer debe ser sistemática y organizada para realizar el análisis correspondiente. En esta investigación se utilizará Google forms para obtener los resultados de la investigación que se está realizando.

### Técnicas de recolección de datos

#### Encuesta o cuestionario

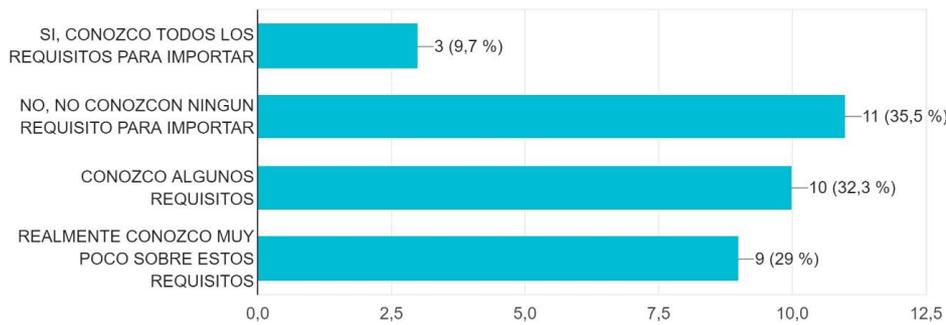
Es una estructura donde planteamos preguntas específicas del tema y que nos permite recolectar datos estandarizados y generales de manera cuantitativa.

### Resultados

A continuación se presentan los principales resultados de la presente investigación conformada por 9 preguntas:

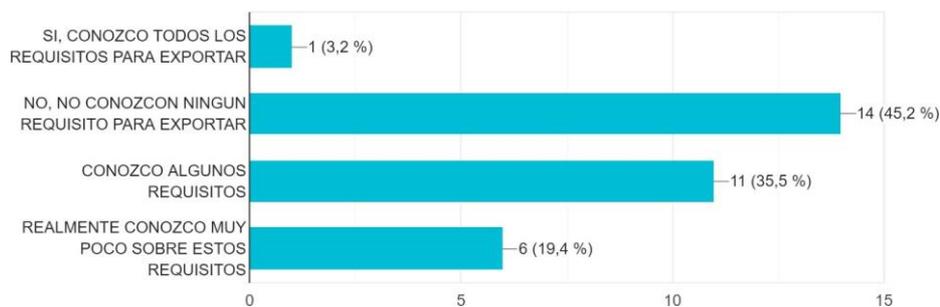
#### Figura 1

*Sabe usted cuáles son los requisitos para importar en países latinoamericanos como Ecuador, Colombia y Perú*



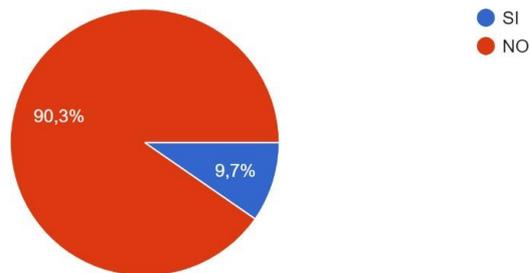
#### Figura 2

*Sabe usted cuáles son los requisitos para exportar en países latinoamericanos como Ecuador, Colombia y Perú*



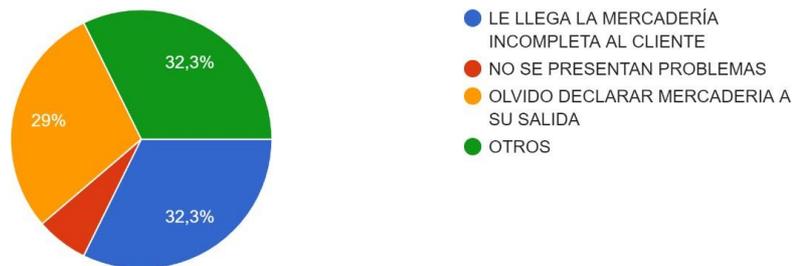
**Figura 3**

*Tiene conocimiento sobre las estrategias con las que cuentan países como Ecuador, Perú y Colombia en el ámbito de la importación y exportación de mercadería*



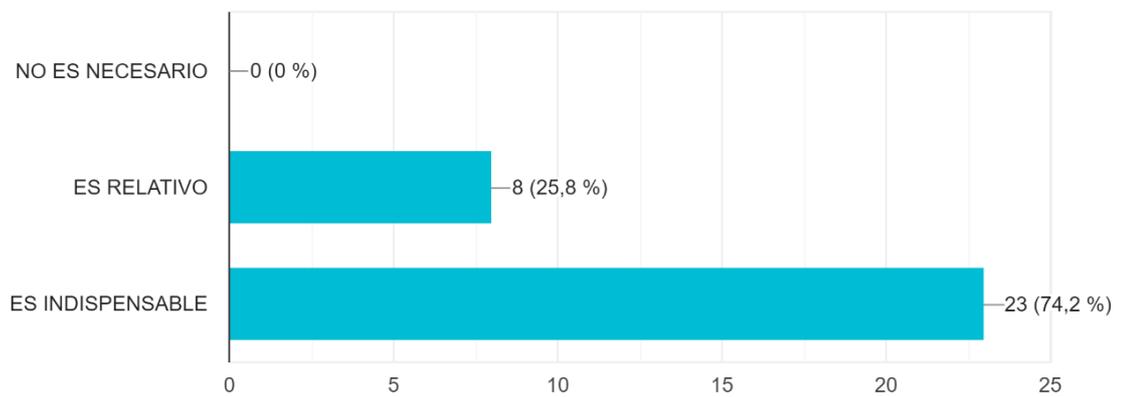
**Figura 4**

*Qué tipo de inconvenientes considera que son más recurrentes a la hora declarar una mercadería*



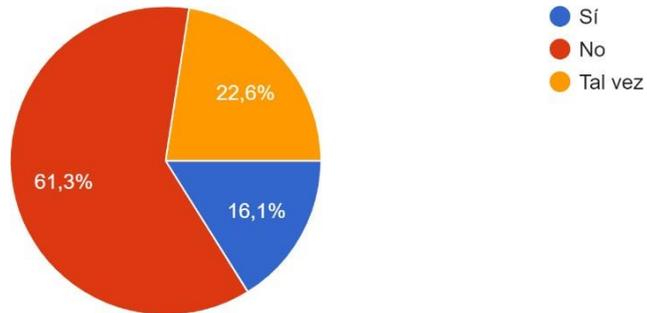
**Figura 5**

*Cree usted que es importante realizar una investigación de mercado para importar y exportar mercadería con fines comerciales*



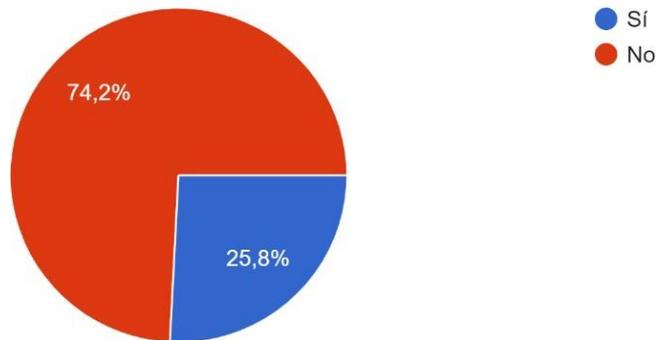
**Figura 6**

*Sabe usted como calcular el costo de una importación o exportación*



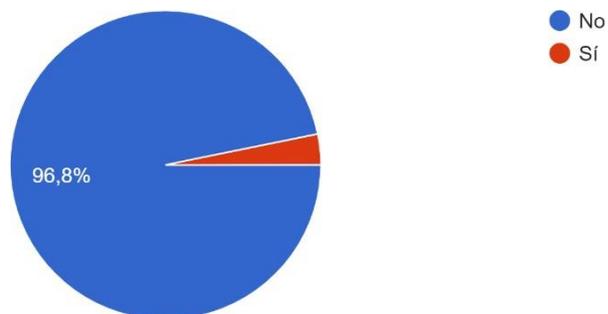
**Figura 7**

*Sabes cómo tener el control de una importación puerta a puerta*



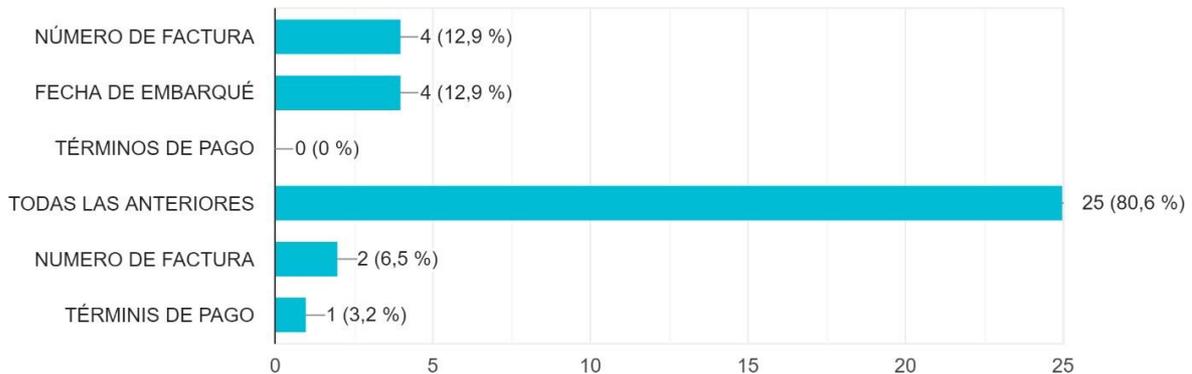
**Figura 8**

*Sabes cómo preparar una solicitud proforma para importar*



**Figura 9**

*Cuál o cuáles de las siguientes referencias toman en cuenta los agentes aduaneros para verificar la legalidad del ingreso de mercancía*



#### **Analisis de resultados**

Los resultados de la ejecución se desarrolló de planes de exportación e importación en Latinoamérica con una muestra de 30 usuarios encuestados, los resultados arrojados con mayores porcentajes fueron los siguientes:

1. De 31 personas el 35,5% nos indican que no conocen cuales son los requisitos para importar mientras que el 32,3 nos indican que si tienen algo de conocimiento con los requisitos que piden para importar.
2. De 31 encuestados el 45,2% nos indican que no saben cuáles son los requisitos para exportar mientras que el 35,5% conocen algunos requisitos básicos.
3. Nos damos cuenta que no todos tienen conocimiento mientras otros nos mencionan que cumple el control de ingreso y salida de mercancías o que tienen una relación al comercio exterior.
4. El 90,3% nos indican que tiene conocimiento respecto a las estrategias con las que cuentan países como Ecuador, Perú y Colombia en cuanto al fomento de la importación y exportación de mercaderías mientras que el 9,7% no tiene conocimiento de aquello.
5. El 32,3% nos indica que la mayoría de mercadería llegan incompletas y el 29% se olvida de declarar la mercadería.
6. El 74,2% nos indican que es indispensable realizar una investigación de mercado mientras que el 25,8% muestran relativamente.
7. El 61,3% nos indican que saben calcular el costo de una importación mientras el 22,6% tiene poco conocimiento.
8. El 74,2% nos indican que saben tener el control de su mercancía cuando importan mientras que el 25,8% no.
9. Los encuestados nos indicaron que las estrategias que le permiten el ingreso de mercadería tienen conocimiento respecto a las estrategias con las que cuentan países como Ecuador, Perú y Colombia en cuanto al fomento de la importación y exportación de mercaderías.

## **Discusión**

El comercio internacional desempeña un papel fundamental en el crecimiento económico de los países. Sin embargo, las operaciones de exportación e importación en Latinoamérica, y específicamente en Ecuador, a menudo enfrentan diversos obstáculos que dificultan su eficiencia y efectividad. Esta propuesta tiene como objetivo presentar un plan estratégico para facilitar estas operaciones y resolver los principales inconvenientes que se presentan en el ámbito del comercio internacional en la región.

1. Simplificación y armonización de los procedimientos aduaneros: Se debe trabajar en la simplificación y armonización de los procedimientos aduaneros en toda la región latinoamericana, incluido Ecuador. Esto implica reducir la burocracia, eliminar trámites innecesarios y agilizar los procesos de despacho aduanero.

2. Implementación de tecnología y automatización: La adopción de tecnologías avanzadas, como sistemas electrónicos de gestión aduanera, facilitará y acelerará los procesos de exportación e importación. Además, se deben implementar plataformas digitales que brinden información clara y accesible sobre los procedimientos y requisitos comerciales.

3. Mejora de la infraestructura logística: Es necesario invertir en la mejora de la infraestructura de transporte y logística en la región, incluyendo puertos, carreteras, ferrocarriles y aeropuertos. Esto permitirá un flujo más rápido y eficiente de mercancías y reducirá los costos logísticos.

4. Fortalecimiento del marco legal y regulatorio: Se requiere establecer un marco legal y regulatorio sólido y estable para el comercio internacional en la región. Esto implica promover la transparencia, previsibilidad y coherencia en las políticas comerciales, así como establecer reglas claras y consistentes en cuanto a los aranceles, regulaciones sanitarias, normas de calidad y otros requisitos comerciales. Esto brindará confianza y seguridad a las empresas que realizan operaciones de exportación e importación.

5. Promoción de la capacitación y educación: Se deben desarrollar programas de capacitación y educación dirigidos a las empresas, especialmente a las pequeñas y medianas, para proporcionarles información y conocimientos actualizados sobre los procedimientos y requisitos comerciales en el ámbito internacional. Esto les permitirá mejorar su capacidad para realizar operaciones de exportación e importación de manera eficiente.

6. Fortalecimiento de la cooperación regional: La colaboración entre los países de Latinoamérica es esencial para abordar los desafíos comunes en el comercio internacional. Se deben fomentar acuerdos y alianzas estratégicas que promuevan la facilitación del comercio, la cooperación aduanera y la armonización de normas y regulaciones.

7. Promoción de la transparencia y el combate a la corrupción: Es necesario fortalecer la transparencia en los procesos aduaneros y comerciales, así como implementar medidas efectivas para combatir la corrupción. Esto garantizará una competencia justa y reducirá los obstáculos ilegales que dificultan las operaciones de exportación e importación.

8. Establecimiento de mecanismos de monitoreo y evaluación: Se deben establecer mecanismos de monitoreo y evaluación para medir y mejorar continuamente la eficacia de las medidas implementadas. Esto permitirá identificar áreas de mejora y tomar acciones correctivas cuando sea necesario.

La implementación de este plan estratégico para facilitar las operaciones de exportación e importación en Ecuador y Latinoamérica contribuirá a superar los principales inconvenientes que enfrentan las empresas en el ámbito del comercio internacional. Al simplificar los procedimientos, mejorar la infraestructura, promover la transparencia y fortalecer la cooperación regional, se impulsará el desarrollo económico y se abrirán nuevas oportunidades para las empresas en el mercado global. Es fundamental que los gobiernos, las empresas y otros actores relevantes trabajen en conjunto para implementar estas medidas y lograr un entorno favorable para el comercio internacional en la región.

## Conclusiones

Los planes para poder importar o exportar son necesarios en cualquier parte del mundo por eso son indispensables en las empresas que se dediquen a exportar o importar, por lo que se convierte en un desafío para las empresa o personas dedicadas a estas operaciones ya que se debe realizar varios estudios, pero a la vez convirtiéndose en oportunidades para entrelazar relaciones a largo plazo y obtener confianza. Con esto las empresas dedicadas a estas operaciones se ven en la necesidad de comprender herramientas de planificaciones y organización que se utilizan al momento de realizar una importación o exportación, creando la facilidad y orden al momento que se realiza las operaciones y por ende para resolver las partes del problema que se presenta. En el análisis de la encuesta se conoció que es importante realizar estudios de mercado para poder importar o exportar con fines comerciales, pero también nos dimos cuenta que no todos tienen los conocimientos correctos para poder importar o exportar, por esto es importante que se desarrollen planes para importar o exportar y darle a conocer a todas las personas los beneficios que estos dan a la hora de utilizarlos.

## Referencias Bibliográficas

- Aduana, A. D. (s.f.). Obtenido de [https://www.aduana.gob.ec/archivos/Boletines/material\\_de\\_estudio\\_SICE.pdf](https://www.aduana.gob.ec/archivos/Boletines/material_de_estudio_SICE.pdf)
- Braun, M., Feldam, G., Junowicz, M., & Roitman, A. (2008). El Desarrollo de Nuevos Sectores de Exportación en América Latina. Fundación Carolina, 1-74.
- Businessguarantor. (s.f.). Obtenido de <https://businessguarantor.com/es/ejemplo-de-plan-comercial-de-importacion-y-exportacion/>
- Calendario tributario.org. (s.f.). Recuperado el 21 de Abril de 2023, de Que son los aranceles: <https://calendariotributario.org/ec/que-son-los-aranceles/>
- Ceballos, A. (04 de Noviembre de 2019). Comercio y aduanas. Obtenido de Plan de Exportación: <https://www.comercioyaduanas.com.mx/comoexportar/guiaparaexportar/plan-exportacion-estructura/>
- CEPAL. (23 de Enero de 2023). Exportaciones de bienes de América Latina y el Caribe aumentan 20% en 2022, aunque crecen menos que el año previo. Obtenido de CEPAL: <https://www.cepal.org/es/comunicados/exportaciones-bienes-america-latina-caribe-aumentan-20-2022-aunque-crecen-menos-que-ano>
- ConnectAmericas. (s.f.). Recuperado el 21 de ABRIL de 2021, de ¿Qué es un plan de exportación?: <https://conexionintal.iadb.org/2017/08/02/que-debe-contener-un-plan-de-exportacion/#:~:text=Un%20plan%20de%20negocios%20de,de%20contingencia%20a%20su%20medida.>
- ConnectAmericas. (02 de Agosto de 2017). CONEXIÓN INTAL. Obtenido de ¿Qué debe contener un plan de exportación?: <https://www.google.es/search?q=Desarrollo+de+planes+de+exportaci%C3%B3n+e+importaci%C3%B3n+en+Latinoam%C3%A9rica&ei=2dtBZKPjFYflkvQP7YOGEA&ved=0ahUKEwj4Xn3m->

AhWHso-

QIHe2BAQIQ4dUDCA8&uact=5&oq=Desarrollo+de+planes+de+exportaci%C3%B3n+e+i mportaci%C3%B3n+e

Danieles (2013). NEGOCIOS INTERNACIONALES. PEARSON.

Diario del exportador. (s.f.). Recuperado el 12 de Abril de 2023, de ¿Cuál es la importancia y estructura de un plan de negocios de exportación?: <https://www.diariodelexportador.com/2017/04/cual-es-la-importancia-y-estructura-de.html>

Logistico, b. (10 de diciembre de 2021). solistica. Obtenido de El plan de exportación y su importancia para la logística: <https://blog.solistica.com/el-plan-de-exportacion-y-su-importancia-para-la-logistica>

Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. (2023). ACUERDO MINISTERIAL Nro. 21 001 . Ecuador.

Mones, M. (10 de Noviembre de 2021). comercio y aduanas mx. Obtenido de Que es importar: <https://www.comercioyaduanas.com.mx/comoimportar/comopuedoimportar/que-es-importar/>

Rus Arias, E. (05 de FEBRERO de 2021). ECCECONOMIPEDIA. Obtenido de Investigación descriptiva: <https://economipedia.com/definiciones/investigacion-descriptiva.html>

Unión Europea. (2013). Exportación e importación. Unión Europea, 1-33.