



**Faculty of Legal Sciences**

**School of International Studies**

Express Courier Regime in Ecuadorian Foreign Trade  
under Categories B and G: Implications for National  
Production

**Project prior to obtaining a Bachelor's Degree in  
International Studies**

**Author:**

Karina Gabriela Mendoza Saeteros

**Advisor:**

Claudia Inés Campoverde Cárdenas

**Cuenca – Ecuador**

**2026**

I dedicate this project to my parents, Wilson and Narciza, who gave me a life filled with love and affection. They are my strongest pillar, my source of energy, and the safest place in the world I can turn to without any conditions.

To Mom Estela, the reason why looking at the sky brings me peace, the reason why I cherish my childhood, and thanks to whom I learned that saying “I love you” is very important. This work is also for you, who watch over and guide me from above.

## ACKNOWLEDGMENTS

To God and the Virgin Mary, for their presence, protection, and constant guidance in my life. For accompanying my personal growth through both major and minor challenges.

To my parents, for giving me the opportunity to follow my heart and give free rein to my aspirations. Thank you for never letting go of my hand when I am afraid, for facing adversity alongside me, and for the immense trust you have placed in me.

To my advisor, Claudia Campoverde, for her guidance, advice, and support throughout this academic process. My gratitude extends to her class, where I learned just how fascinating customs legislation is.

To my committee for their recommendations, which allowed me to refine and strengthen this project.

To María Inés Acosta, who has been a constant presence throughout my university journey, not only as a teacher but also as a mentor.

To Fernando Lima, for his selfless support of this project, ensuring it reaches its best possible conclusion.

To my brother, whose support made the research process much easier.

Finally, to my friends who turned this time into a life lesson full of emotions.

## Table of Contents

ACKNOWLEDGMENTS .....	ii
Table of Contents .....	iii
List of Figures, Tables and Appendices .....	v
List of Figures .....	v
List of Tables .....	v
List of Appendices .....	v
ABSTRACT .....	vi
RESUMEN .....	vii
1. Introduction .....	1
1.1 Objectives .....	2
1.1.1 General Objective.....	2
1.1.2 Specific Objectives.....	2
2. Theoretical Framework and State of the Art .....	2
2.1 Theoretical Framework.....	2
2.2 State of Art.....	6
2.2.1 The Courier Regime as a Trade Facilitation Tool.....	7
2.2.2 Misuse of the Express Mail or Courier Service .....	8
2.2.3 Tax and Revenue Implications of the Courier Regime .....	9
2.2.4 Business Perceptions and Local Impact: The Case of Ecuador and the City of Cuenca.....	10
3. Methods and Materials .....	11
3.1 Legal Analysis .....	11
3.2 Semi-Structured Interviews .....	12
3.3 Surveys for Producers .....	14
4. Results .....	16
4.1 Results of the Legal Hermeneutic Analysis of the Express Mail or Courier System (Categories B and G) .....	16
4.1.1 Definition of the Current Legal Framework .....	16
4.1.2 Literal interpretation of Categories B and G.....	17
4.1.3 Systematic and Hierarchical Interpretation .....	18
4.1.4 Teleological Interpretation .....	18
4.1.5 Identification of Regulatory Gaps and Inconsistencies.....	19
4.1.6 Interpretive Conclusion .....	19
4.2 Results of Semi-Structured Interviews .....	19
4.3 Results of Surveys Conducted Among Producers .....	25
4.3.1 Producer Profile.....	25
4.3.2 Economic Indicators.....	26
4.3.3 Knowledge of the Regime.....	28
4.3.4 Perception of the Courier Regime .....	28
4.3.5 Regulatory Assessment by Category .....	31
4.3.6 Socio Economic Impact .....	32
4.3.7 Regulatory Perspective.....	32
4.4 Triangulation of Results.....	34

5. Discussion.....	36
6. Conclusions .....	37
7. References .....	38
8. Appendices .....	43

## **List of Figures, Tables and Appendices**

### **List of Figures**

<b>Figure 1</b> Marketplace for Products from Local Manufacturers .....	26
<b>Figure 2</b> Increase, Decrease, or Stability in the Workforce of Producers in the City of Cuenca .....	27
<b>Figure 3</b> Increase, Decrease, or Stability in Local Market Competition in the City of Cuenca .....	27
<b>Figure 4</b> Most Influential Category According to the Surveyed Producers .....	28
<b>Figure 5</b> Regulatory Assessment by Category .....	32
<b>Figure 6</b> Proposed Reform for Category B.....	33
<b>Figure 7</b> Proposed Reform for Category G .....	33

### **List of Tables**

<b>Table 1</b> Nature, Operation, and Scope of the Courier System in Categories B and G .....	20
<b>Table 2</b> Impact on Domestic Production, specifically in the Case of the Leather Footwear Sector .....	21
<b>Table 3</b> Control Over the Regime .....	22
<b>Table 4</b> Interaction Between Stakeholders and Regulations .....	23
<b>Table 5</b> Competitive Disparity in Relation to Domestic Production .....	24
<b>Table 6</b> Innovation and Opportunities for the Sector.....	25
<b>Table 7</b> Perception of the Courier System .....	29
<b>Table 8</b> Regulatory Assessment of Producers Regarding the Category B Courier System .....	30
<b>Table 9</b> Regulatory Assessment of Producers Regarding the Category G Courier System .....	30
<b>Table 10</b> Regulatory Assessment of the Courier System for Categories B and G.....	31
<b>Table 11</b> Socioeconomic Impact of the Regime in its Categories B and G on the Production of Leather Footwear in the Historic Center of the City of Cuenca.....	32

### **List of Appendices**

<b>Appendix A</b> Formulario de Consentimiento Informado.....	43
<b>Appendix B</b> Entrevistas Semiestructuradas .....	44
<b>Appendix C</b> Encuestas Aplicadas a Productores.....	55

## **The Courier and the Express Delivery Regime in Ecuadorian Foreign Trade in the Categories B and G: implications in the national production**

### **ABSTRACT**

The exponential growth in the use of the Courier regime in recent years has led to concerns within Ecuador's local manufacturing sector. This analysis aims to examine the impact of the regime on Categories B and G within the domestic leather footwear production sector in Cuenca. A mixed-methods approach was employed in this study, utilizing a methodology of triangulation of information sources, specifically: a legal hermeneutic analysis of the Ecuadorian customs regulations applicable to the regime; semi-structured interviews using the triple-helix method: with relevant profiles that add value to the research; and surveys of leather footwear producers in the historic center of the city of Cuenca, a tool applied through non-probabilistic convenience sampling due to the specificity of the population, resulting in a total surveyed population of 20 producers. The results demonstrate that the Courier regime has had an impact on Category B, as the introduction of goods imported under the regime into the market creates distortions in competition with domestic production and reduces the market share of the Ecuadorian shoe manufacturing industry in the specific area studied.

**Keywords:** footwear, categories B and G, leather, imports, Courier regime, domestic production.

## **Régimen de Mensajería Acelerada o Courier en el Comercio Exterior Ecuatoriano en la Categoría B y G: Implicaciones en la Producción Nacional**

### **RESUMEN**

El uso exponencial del régimen Courier durante los últimos años, generó disconformidades en la producción local ecuatoriana. Este análisis busca conocer sobre la afectación del régimen en las categorías B y G, en la producción nacional de calzado de cuero en Cuenca. En la elaboración de este trabajo se empleó un enfoque mixto, por medio de una metodología de triangulación de fuentes de información, siendo estas: análisis hermenéutico jurídico de la normativa aduanera ecuatoriana aplicable al régimen, entrevistas semiestructuradas a través del método de la hélice triple: con perfiles relevantes que agregan valía a la investigación y encuestas a productores de calzado de cuero en el centro histórico de la ciudad de Cuenca, herramienta que fue aplicada por medio de muestreo no probabilístico por conveniencia, debido a la especificidad de la población, siendo así, que el total de la población encuestada fue de 20 productores. Los resultados demuestran que ha existido una afectación por parte del régimen Courier en la categoría B, debido a que la introducción al mercado de las mercancías importadas por medio del régimen genera distorsiones en la competencia de la producción nacional y reducen la cuota de mercado a la industria ecuatoriana fabricante de zapatos en la determinada zona estudiada.

**Palabras clave:** calzado, categorías B y G, cuero, importaciones, régimen Courier, producción nacional.

## **1. Introduction**

The Express Courier Customs Regime is a trade facilitation mechanism designed to allow citizens to access goods from abroad through low-value, low-volume shipments. However, the regime has experienced exponential growth in recent years, raising concerns among domestic producers and formal importers, as these types of operations have become a means of covert commercial importation, thereby creating a competitive imbalance for the actors who comply with all their tax and regulatory obligations (Corporación Mucho Mejor Ecuador, 2025d). At the same time, Category G (remittances from migrants) presents critical vulnerabilities due to its tax-exempt status and the absence of quantitative limits on the number of remittances, conditions that could facilitate commercial diversions that deviate from their original social purpose.

In this context, this study focuses its analysis on the leather footwear sector in the city of Cuenca, Ecuador, given its historical and economic significance. The choice of this sector is based on evidence indicating an 8% decline in footwear sales and an 11% reduction in jobs (Corporación Mucho Mejor Ecuador, 2025a). This indicates direct competitive pressure on the sector.

Based on this framework, the study aims to examine the Ecuadorian regulations applicable to special customs regimes, such as Express Mail or Courier services, with an emphasis on categories B and G; among the regulations to be examined are the Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI), Reglamento al Título de la Facilitación Aduanera para el Comercio, del Libro V del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (RCOPCI), regulations and resolutions from Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE) and other regulations applicable to the regime; identify the perceptions of key actors in the courier sector and the production and import sectors regarding its impact on the local market; and evaluate the socioeconomic impact of these categories on the national production of leather footwear in Cuenca.

Considering the foregoing, this study aims to address the question of how the special regime for express courier services (Categories B and G) affects domestic leather footwear production, with a focus on the city of Cuenca.

Accordingly, the study will also confirm or refute the hypothesis that the Courier regime, specifically in its Categories B and G, acts as a catalyst for unfair competition that affects footwear production in Cuenca.

## **1.1 Objectives**

### **1.1.1 General Objective**

To analyze the special regime for Postal Traffic and Express Courier Services, with a focus on the latter, particularly categories B (4x4) and G (migrant shipments), based on the experience in the city of Cuenca, to assess its impact on the protection of leather footwear production.

### **1.1.2 Specific Objectives**

- a) Examine Ecuadorian regulations on special customs regimes, with particular emphasis on those that directly affect the Express Courier service, focusing the research on categories B and G.
- b) Identify the perceptions of key stakeholders regarding the impact of categories B and G on the national production of leather footwear in the city of Cuenca.
- c) Assess the socioeconomic impact of the Express Courier regime, categories B and G, on the national production of leather footwear: a focus on the historic center of the city of Cuenca.

## **2. Theoretical Framework and State of the Art**

### **2.1 Theoretical Framework**

In international trade, customs systems have become strategic by linking trade facilitation with the protection of a country's economic interests. The World Trade Organization, through the Agreement on Trade Facilitation, has determined that simplifying customs procedures and reducing the administrative burden lower logistics costs and improve competitiveness, particularly in developing economies (Organización Mundial de Comercio, 2017).

The customs procedure refers to the treatment applicable to goods under customs control, which is duly requested by the declarant in accordance with the guidelines set forth in Community legislation (Asamblea Nacional del Ecuador, 2010; Mora Marín et al., 2007). Customs procedures are the mechanisms through which the government controls the entry,

storage, and exit of goods within the national territory. According to the Kyoto Convention (1999) Customs procedures are legal instruments that enable the implementation of each nation's economic, fiscal, and security policies (Organización Mundial de Aduanas, 1999).

In Ecuador, there are specialized customs procedures tailored to their specific purposes, and they can be used for import, export, transit, and processing operations. Applying them correctly ensures accurate tax collection and effective traceability of commercial transactions (Asamblea Nacional del Ecuador, 2011).

Special customs procedures are specific customs regimes that allow goods to enter or leave the national territory under conditions different from those established under the standard procedure; they cover specific cases that, due to their nature, size, or purpose, warrant the use of simplified procedures (Morini & Pires, 2005).

Special customs procedures are closely related to exemptions. According to the provisions of the Código Tributario (2005), This refers to the “legal exemption from tax obligations established for reasons of public order, economic, or social considerations” (Asamblea Nacional del Ecuador, 2005). As such, the exceptional regimes associated with this exemption—which consist of a set of legal provisions allowing the importation of goods without the payment of duties—apply provided that the goods comply with the requirements set forth in Ecuadorian customs regulations. According to the COPCI, exemptions apply to goods intended for diplomatic purposes, donations, household goods, and scientific research equipment, among others (Asamblea Nacional del Ecuador, 2010). The purpose of these types of regimes is to facilitate trade and provide support to specific sectors, with the aim of ensuring that specific goods enter Ecuador's customs territory without incurring tax burdens that would interfere with their social or institutional use.

The exceptional regimes established by Ecuador's customs regulations include the International Postal Traffic and Express Mail or Courier regime. In addition, other regimes are covered, such as Border Traffic, Traveler's Luggage, Household Goods, Tourist's Private Vehicle, and Onboard Provisions (Asamblea Nacional del Ecuador, 2011).

In Ecuador, the Courier Regime is a special policy that allows authorized operators to import low-value packages (Asamblea Nacional del Ecuador, 2011). The use of the Courier regime

requires transparency, traceability, and risk management, incorporating international standards and national regulations. This is a special customs regime that allows for the simplified clearance of mail, documents, and goods that meet certain limits and requirements established by SENA; this policy facilitates the rapid transport of small international shipments through authorized operators (Asamblea Nacional del Ecuador, 2011).

Resolution No. SENA-SENAE-2023-0056-RE sets forth the procedures and operational requirements necessary for the clearance, as well as the controls regarding the value and nature of goods entering under this regime (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2023). This regulation also outlines the responsibilities of the importer, ensuring the integrity of the process and the protection of tax revenue, thereby striking a balance between trade facilitation and government revenue collection.

The Courier regime is divided into several categories based on the intended use of the goods, as well as the weight and value of the package. This classification allows SENA to monitor the entry of imported goods through the regime.

Category B, or 4x4, was created to enable individuals to import goods for their own use and consumption through simplified, non-profit channels (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2023). As a conceptual framework, it aims to reduce transaction costs for small-scale imports, thereby enabling consumers to access goods imported from abroad in an increasingly digitalized world (Criollo Rubio, 2022).

In accordance with Resolution No. 008-2022 of the Comité de Comercio Exterior, packages classified in Category B must not exceed a weight of four kilograms or a value of four hundred U.S. dollars, FOB (Comité de Comercio Exterior, 2022). To prevent abuse of this system, weight and value limits have been established for goods of this type for each transaction. The purpose of this mechanism is to preserve the non-profit nature of the system and prevent it from becoming an alternative channel for ordinary imports that are small in volume compared to those made via containers. The Comité de Comercio Exterior (2025) by the Resolution No. 006-2025, has established a tariff rate of twenty dollars for each shipment entering Ecuadorian customs territory under Category B of the regime. This tariff and the limits that have been implemented are part of a strategy for facilitation and control,

aimed at regulating the importation of goods for purposes other than those established for Section B.

Category G is intended for family shipments sent by Ecuadorians living abroad to their relatives in the country, up to the fourth degree of consanguinity or second degree of affinity. This category is of a social nature and aims to facilitate the shipment of personal goods for non-commercial purposes, thereby strengthening the family and economic ties of the Ecuadorian diaspora (Asamblea Nacional del Ecuador, 2017). Therefore, Category G is not profit-driven but rather aimed at fostering family cohesion. As Sánchez Bautista (2020) points out, policies targeting the diaspora are part of a social and economic protection strategy that seeks to recognize migrants' contribution to national development through customs and tax facilitation mechanisms.

Given the subject of this study, it is of vital importance to consider the concept of domestic production, which is defined as the totality of goods and services produced within a country's territory through the use of domestic resources such as labor, capital, and natural resources. In classical and neoclassical economics, domestic production reflects an economy's productive capacity and its level of industrial organization, making it a central element of economic growth (Mankiw, 2012). In this regard, it refers not only to the quantity produced, but also to the value added through processes of transformation and productive specialization. Furthermore, Krugman et al. (2012) argue that domestic production is essential to the functioning of the domestic market, as it enables the satisfaction of domestic demand and reduces dependence on imported goods, especially in economies with developing productive structures.

From a structural perspective and with a focus on economic development, domestic production plays a fundamental role in job creation, the development of production chains, and the strengthening and consolidation of the competitiveness of Ecuador's industrial sector. Porter (1991) notes that a strong domestic productive base is what enables firms to achieve significant competitive advantages, allowing them to outperform foreign competitors through added value in areas such as innovation, quality, and differentiation. Likewise, as noted by Chang (2002) strengthening domestic production requires public policies that protect the domestic productive sector from indiscriminate trade liberalization. In light of the above, domestic production should not be viewed solely as an economic

outcome, but as an element of industrial development that enables the country to position itself in differentiated products; in this context, products resulting from artisanal manufacturing require balanced trade conditions for their survival.

Therefore, the use of Categories B and G for commercial purposes constitutes a distortion of the customs facilitation model. Based on the theoretical framework outlined above, an explanatory model is proposed to analyze the relationship between the Courier regime and domestic production.

The nature of the system has been misapplied, as the specific categories in question are intended for personal use or to support families; the commercial use of goods imported through this channel undermines quality controls and tax collection, which are strictly adhered to by local producers and legitimate importers.

By evading the payment of tariffs or compliance requirements, products entering the country under this regime reach the end consumer at prices lower than those offered by local manufacturers, creating a price gap that affects both formal importers and producers, who must bear the costs of raw materials, tax burdens, and legally mandated employee benefits.

The improper marketing of these goods creates a substitution effect, which promotes the consumption of low-cost imported products, replacing local manufacturing; thus, the misuse of the Express Mail or Courier Regime in its Categories B and G transforms a social benefit into an indirect subsidy for foreign production.

## **2.2 State of Art**

In the context of the growth of e-commerce and the globalization of markets, the Express Courier Regime has established itself as a mechanism of great importance, as its design addresses the need to facilitate foreign trade through simplified procedures that reduce costs and administrative processing times for low-value imports.

However, academic literature has shown that trade facilitation through the Express Courier Regime has generated a series of economic, fiscal, and productive distortions that particularly affect developing countries, given that their industries are still growing.

Scientific research on the regime under analysis has primarily focused on regulatory and logistical approaches, as well as studies involving fiscal, economic, and sectoral dimensions. In this regard, certain studies indicate that the misuse of this regime can become a mechanism for tax evasion, undervaluation, and unfair competition, directly affecting domestic production. In the case of Ecuador, while there is research related to exceptional customs regimes, foreign trade, and customs fraud, research on the impact of the Courier regime on local productive sectors is limited.

This review of the current state of the art is structured around four interrelated themes, which are: the courier regime as a tool for trade facilitation; the misuse of the Express Courier Regime; the tax and revenue implications of the courier regime; and business perceptions and local impacts: in the case of Ecuador and the city of Cuenca.

### **2.2.1 The Courier Regime as a Trade Facilitation Tool**

Academic literature, through its findings, demonstrates that the Express Courier Regime emerged as a tool for facilitating international trade. From a theoretical perspective, trade facilitation seeks to reduce administrative and logistical barriers that hinder international trade, thereby promoting a faster exchange of goods Krugman et al. (2012). In this context, the Courier regime allows for the simplified clearance of low-value goods, which optimizes time and costs for foreign trade operators, thereby producing positive effects for consumers.

Internationally, Hintsu et al. (2014) studied how the implementation of simplified regimes for low-volume shipments in the European Union significantly contributed to customs efficiency and promoted the dynamism of e-commerce. However, the authors caution that excessive simplification of controls on the entry or exit of small goods can have negative effects if there is no adequate risk management.

In the case of Ecuador, regarding the topic under study, there is the research by Valasquez Piza & Sambonino Garcia (2023), which analyzes customs regimes and how they enable companies to reduce logistics costs and improve their competitiveness in international markets. The study concludes that customs regimes facilitate foreign trade and enable small businesses to enter international trade through e-commerce. The text does not directly address the Courier regime; however, it demonstrates that through various customs regimes,

domestic companies can establish a presence abroad, and foreign companies can enter the Ecuadorian market.

Similarly, the study by Añazco Arroyo et al. (2025) indicate that special customs regimes have the potential to strengthen the productive sector, if it is linked to transformation and export processes. While this study does not focus on the Courier regime, its findings provide relevant evidence on how customs incentives influence productive and competitive efficiency, thereby establishing a useful comparative framework for analyzing other simplified regimes such as the Express Courier regime.

In the context of the e-commerce boom, the Express Courier Regime has proven to be an essential tool for facilitating international trade. According to Wang et al. (2025) the benefits provided by this regime, given its characteristics, enhance the competitiveness of low-value imports, as they are attractive to consumers because they reduce delivery times and customs procedures.

Taken together, the studies mentioned above indicate that exceptional regimes such as the Express Courier Regime fulfill important functions by serving as tools that facilitate trade through logistical efficiency and speed. It is also important to note that the literature is beginning to warn that this facilitation can generate adverse effects when it is not properly coordinated with policies to control and protect domestic production.

### **2.2.2 Misuse of the Express Mail or Courier Service**

A second key issue addressed in the literature is the misuse of the Courier regime. Internationally, authors have noted that split shipments, the undervaluation of goods, and the misclassification of products are recurring practices within small-package regimes. Chen (2016) in his study on the simplified clearance system in Taiwan, demonstrates that the reduction of physical inspections significantly increases the risk of customs evasion and fraud.

In the case of Ecuador, academic writings warn that the benefits of the Courier regime may be misused. Thus, the study by Rosales Nieto et al. (2016) indicates how simplified imports affected the competitiveness of the domestic textile industry. In this specific case, the results

show that the misuse of the exemption regime facilitates the entry of imported products at artificially low prices, which creates unfair competition against local producers.

Similarly, the OECD & EUIPO report (2018) indicates that products such as clothing and footwear are the most frequently seized in small parcel shipments, suggesting that the Courier regime is used as a channel to evade customs and health controls, meaning that its features are being misused.

In addition, Criollo Rubio's (2022) analysis examines how regulatory changes sought to address these abuses. However, the study shows that, despite the reforms implemented for this regime, incentives persist for its strategic use for purposes other than those originally intended, particularly in the case of final consumer goods that compete with domestic production.

According to the arguments put forth by Corporación Mucho Mejor Ecuador (2025a, 2025b, 2025c, 2025d), products imported under this regime specifically in Category B create distortions in the commercial environment, as the sale of products imported under this section generates unfair competition for domestic production.

These studies confirm that the misuse of the Courier regime constitutes a recurring problem, with direct effects on the national productive structure and competition in the domestic market.

### **2.2.3 Tax and Revenue Implications of the Courier Regime**

The literature also refers to the fiscal effects generated by the Express Courier Regime. In this regard, the study by Paucar-Jiménez et al. (2023) analyzes the use of the regime in its Category B and reveals that the limits imposed on this category lead to a change in user behavior regarding its utilization. The study indicates that, in order to import larger quantities of goods, people make use of the quotas of different individuals, which reflects that the use of the regime is excessive and that the population perceives a tax benefit from it.

From a sectoral perspective, Acosta Jaramillo (2023) reveals that the growth in the use of the regime is linked to the increasing use of e-commerce and the tax advantages the regime offers. The study concludes that, although the courier sector benefits economically, the

effects on tax revenue are limited, since there is no direct revenue for the treasury and, as these are finished goods, they substitute for domestic production.

In this same vein, it is necessary to emphasize that, as these products are exempt from taxes, they have a negative effect on the country's tax revenue, since this distortion has caused the government to forgo significant amounts of money (Corporación Mucho Mejor Ecuador, 2025c).

#### **2.2.4 Business Perceptions and Local Impact: The Case of Ecuador and the City of Cuenca**

In Ecuador, sector-specific studies such as that by Rosales Nieto et al. (2016) show that business owners perceive the Courier regime as a mechanism that encourages unfair competition. Although these studies do not focus specifically on Cuenca or the footwear sector, their findings are relevant to traditional, labor-intensive manufacturing industries.

The study by Santillán Moreta et al. (2025) demonstrates how international platforms exploit the Courier regime to position imported products at highly competitive prices. The results show a direct impact on local merchants and producers, who face unequal competition from goods entering the market with lower tax burdens.

In Ecuador, the leather footwear manufacturing sector exemplifies this situation. Historically, this niche has been concentrated in cities such as Cuenca, Ambato, and Quito, and has been one of the sectors most adversely affected by the massive importation of foreign footwear, which has often entered through simplified mechanisms, such as the 4x4 scheme.

However, although the literature acknowledges the general effects of the Courier regime on trade, tax revenue, and certain productive sectors, no specific studies have been identified that empirically analyze the impact of the Express Courier Regime, particularly Categories B and G on domestic production in the leather footwear sector in the city of Cuenca. Most research focuses on sectors such as textiles, e-commerce in general, or regulatory analyses at the national level, without delving into specific territorial or sectoral impacts. Consequently, there is a gap in academic literature regarding the analysis of the Courier regime and how it influences domestic leather footwear production.

### **3. Methods and Materials**

This research employs a mixed-methods approach, integrating qualitative and quantitative tools through a process of methodological triangulation, given that the research problem involves both legal and social dimensions. The method used allows for the comparison of information from different sources and techniques, thereby strengthening the study's internal validity and reducing potential interpretive biases (Jiménez Chavez, 2020).

The triangulation of sources allows for the combination of multiple techniques within a single study, whether from primary or secondary sources. This is grounded in the logic of multiple triangulations, which combines different methods and data sources (Norman K, 2017).

In this regard, normative analysis alone does not allow for a full assessment of the actual perceptions that the Courier regime has generated regarding leather footwear production in the city of Cuenca, while statistical data do not explain the legal scope of the regime or the perceptions of the stakeholders. Therefore, a design structured around three complementary dimensions is articulated.

#### **3.1 Legal Analysis**

The first aspect involves a qualitative legal analysis. In this phase, the hermeneutic-legal method was applied, which is aimed at interpreting the content, scope, and purpose of the regulations (Pozo-Tarupí et al., 2022). This analysis made it possible to identify the legal basis of the regime, the limits established by current regulations, the applicable exemptions, and the control mechanisms established by the legal system. This technique was chosen because the central focus of the study is a specific customs legal concept; therefore, it is of utmost importance to understand its regulatory framework before evaluating its socioeconomic effects. Through this analysis, it was possible to determine whether the regulatory design of the regime is consistent with the principles of protection for domestic production set forth in the legal basis.

The hermeneutic analysis was carried out in the following phases:

- Definition of the current regulatory framework: identification, compilation, and systematization of the legal framework applicable to the express courier service, with a specific focus on categories B and G. To this end, the provisions contained in the

Constitution of the Republic of Ecuador, the Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, and the Resolutions and Regulations issued by the Servicio Nacional de Aduana del Ecuador and the Comité de Comercio Exterior.

- Literal interpretation of categories B and G: the grammatical meaning of the terms used in the regulations applicable to the regime was identified.
- Systematic and hierarchical interpretation: This phase involved situating the specific provisions of the Courier regime within the Ecuadorian legal system, taking into account the hierarchy of norms and the coherence among constitutional, statutory, regulatory, and administrative rules.
- Teleological interpretation: This was aimed at identifying the legal purpose of the Courier regime and, specifically, of categories B and G.
- Identification of regulatory gaps and tensions: potential ambiguities, omissions, or internal contradictions within the analyzed regulatory framework were identified.
- Interpretive outcome: the findings obtained from the previous stages were synthesized.

### **3.2 Semi-Structured Interviews**

The second aspect of this study is qualitative in nature, as it involved the use of semi-structured interviews based on the triple-helix method as an analytical tool to understand the interaction among the various actors influencing the dynamics of the Courier regime and its potential impact on the leather footwear sector in the city of Cuenca. This method recognizes the interconnection between the state, the productive sector, and academia as interrelated elements when studying a specific topic. Through this method, business knowledge and concerns regarding the subject under investigation are brought to light (Chang Castillo, 2010).

The selection of these actors responds to the need to analyze the phenomenon, given that:

- Government: which intervenes through customs regulations, obtaining specific information on the operation and applicable regulations of the system.
- Productive sector: within this section, it was deemed appropriate to consult with a representative of Ecuadorian manufacturing companies, a formal importer of the selected product, and a representative of a courier company; the information provided offered comprehensive and in-depth knowledge on the subject.

- Academia: which, through its contribution, provides theoretical, technical, and critical analysis of the phenomenon under investigation.

The selection of these stakeholders is based on their direct connection to the operation, regulation, and impact of the regime under study; furthermore, the profiles of the interviewees were chosen based directly on the professional background of each stakeholder and their connection to the subject under investigation.

The interviews were conducted individually with each selected stakeholder, in person or virtually, depending on availability, with prior informed consent and authorization for the recording of the session secured.

Each interview consisted of an average of ten to twelve carefully prepared open-ended questions, the responses to which address the following sections:

- Nature, operation, and scope of the Courier regime in its Categories B and G: this section sought to provide a description and understanding of the regime.
- Impact on domestic production, specifically in the case of the leather footwear sector: socio-economic and competitiveness effects perceived by each stakeholder following the regime's implementation were identified.
- Regime oversight: the adequacy of the oversight system and regulatory weaknesses regarding the regime's proper implementation were examined.
- Interaction between stakeholders and regulations: the study explored the connections with other institutions or stakeholders regarding the use of the regime.
- Competitive distortions in the market: the study identified the extent to which the regime affects domestic production.
- Innovation and opportunities for the sector: the study addressed issues regarding how domestic production can stand out compared to imported products.

This range of questions made it possible to comprehensively address the regulatory, operational, and economic aspects of the Courier system, without compromising the depth of the analysis or the quality of the responses obtained.

### **3.3 Surveys for Producers**

The third aspect pertains to the sectoral socioeconomic analysis and is quantitative in nature. During this phase, primary data was collected through surveys of leather shoe manufacturers who sell their products in the area corresponding to the historic center of the city of Cuenca. The data gathered focused on these stakeholders' perceptions regarding whether or not the regime has had an impact on the aforementioned sector. The quantitative approach allows for measuring the impact of the phenomenon and establishing possible relationships between the growth in the use of categories B and G and the performance of the local productive sector. This stage is essential for providing the study with verifiable empirical support, as data analysis sought to evaluate the socioeconomic impact of the regime based on objective evidence.

To establish a sample of leather footwear producers who market their goods in the specific sector selected, official data from the Internal Revenue Service (SRI) were used. Specifically, through the provincial registry section for Azuay, data were obtained on individuals engaged in economic activities within the jurisdiction covered by this study.

Using this information, a filtering process was carried out to select entities currently engaged in economic activities with an "active" status; subsequently, filters were applied to narrow the search to the city of Cuenca and its historic downtown area. Continuing with the screening process, individuals engaged in activities corresponding to code "C1520.01" were selected, whose economic activities fall under the category "Fabricación de calzado, botines, polainas y artículos para todo uso, de cualquier material y mediante cualquier proceso, incluido el moldeado (apurado de calzado)" (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2012). Only data provided in the "Trade Name" section were considered.

Upon completion of this data collection, it was found that there is a total of 27 producers who sell their manufactured goods in the historic center of the city of Cuenca.

The method used was non-probabilistic convenience sampling; this methodological decision was based on two main reasons: the limited time available for administering the survey, the geographical proximity of the historic center of the city of Cuenca, and the researcher's limited access to the sector. Regarding the administration of the surveys, participants were selected who have a direct connection to leather footwear production in the city of Cuenca.

While this type of sampling does not allow for universal statistical generalizations, it is appropriate for exploratory and sector-specific research, where the primary objective is to obtain specialized and contextualized information (Otzen & Manterola, 2017).

In the surveys conducted with leather footwear producers in the city of Cuenca, the Likert scale was primarily used, as this is a tool that allows for gauging the degree of agreement or disagreement regarding the topic under investigation. Likert-type scales are considered an effective tool for collecting data on perceptions because they allow qualitative responses to be converted into quantifiable data for subsequent descriptive and comparative analysis (Matas, 2018).

The survey used for this study is divided into sections, beginning with:

- Informed consent from respondents: in which participants were asked to provide their cooperation freely and voluntarily.
- Producer profile: in which respondents were categorized based on business size and market reach.
- Economic indicators: in which we sought to understand recent trends in the sector's economic performance.
- Knowledge of the regime: where the level of knowledge regarding Categories B and G of the Courier regime was identified.
- Perception of the Courier regime: this section measured the extent to which the regime influences competition, prices, and sustainability.
- Regulatory evaluation: respondents were asked whether the regulations applied to the regime are adequate or not from their perspective.
- Socioeconomic impact: this section sought to provide an overall socioeconomic assessment of the regime's impact on local production.
- Regulatory perspective: this section gathered opinions on whether or not the regulations of the Courier regime should be maintained

Bringing these three perspectives together enables a comprehensive analysis of the phenomenon under study. The regulatory investigation establishes the legal framework; the three-pronged approach incorporates the perspectives of stakeholders directly linked to the system; and the surveys allow us to incorporate the perspectives and experiences of producers in the city of Cuenca.

## **4. Results**

### **4.1 Results of the Legal Hermeneutic Analysis of the Express Mail or Courier System (Categories B and G)**

#### **4.1.1 Definition of the Current Legal Framework**

From a hierarchical perspective, the regime is structured across the following levels of legislation:

First, the Constitution of the Republic of Ecuador (2008), in articles 225, 226, 227, and 425, establishes the principles of legality, competence, and the hierarchy of laws that govern the actions of the public administration. These principles are decisive in the interpretation of the Courier regime, as they prevent administrative provisions from expanding or modifying the material scope of tax exemptions without express legal basis, in line with Article 261, paragraph 5, *ibid.*, which specifies that policies regarding customs, tariffs, and foreign trade, among others, fall under the exclusive jurisdiction of the State. Likewise, Article 304, paragraphs 1 and 3, of this body of law states that the objectives of Ecuadorian trade policy are aimed at strengthening both the domestic market and the productive sector.

At the international level, there are agreements signed by the country that are directly linked to the Express Mail or Courier System; thus, the Organización Mundial de Comercio (2017), through the Trade Facilitation Agreement, states that this system streamlines the relevant procedures for both imports and exports. At the regional level, there is Decision 848 of the Andean Community, whose Article 50 recognizes the validity of simplified customs procedures for certain operations, provided that the necessary fiscal and customs control mechanisms are maintained (Comunidad Andina, 2019).

Under Ecuadorian law, Articles 139, 165, 198, 199, and 207 of the COPCI regulate: customs authority, exceptional regimes, and the SENA's powers to establish operational procedures (Asamblea Nacional del Ecuador, 2010). The Courier regime is recognized as an exception, which means that its application must be limited to the parameters established by that institution.

At the administrative level, the regulation that specifically dictates the clearance procedures, applicable categories, quantitative limits, and responsibilities of operators using this regime

is Resolution No. SENAE-SENAE-2023-0056-RE (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2023).

Finally, the Comité de Comercio Exterior (COMEX) has issued resolutions that directly affect Category B, establishing weight and value limits (Comité de Comercio Exterior, 2022). A specific duty of USD 20 per shipment has been set the last year. (Comité de Comercio Exterior, 2025).

#### **4.1.2 Literal interpretation of Categories B and G**

Regarding Category B (4x4), the regulatory requirements are:

- Maximum weight of four kilograms (4 kg).
- Maximum FOB value of four hundred U.S. dollars (USD 400).
- Intended for personal use.
- No commercial purposes.

The terms “personal use” and “personal destination” imply that the imported goods may not be placed on the market for commercial purposes. Similarly, the term “non-commercial purposes” means that the sale of goods entering under this category for profit is restricted.

Regarding Category G, the regulations define it as family shipments sent by Ecuadorians residing abroad to relatives up to the fourth degree of consanguinity or second degree of affinity. The elements that comprise it are:

- Ecuadorian sender residing abroad.
- Recipient who falls within the permitted degree of kinship.
- Family nature of the shipment.
- Non-commercial nature.

Unlike Category B, the regulations do not clearly establish an annual limit, which is a relevant factor in the subsequent evaluation.

### **4.1.3 Systematic and Hierarchical Interpretation**

The Constitution establishes the principle of tax legality and the supremacy of the law, which implies that exemptions or preferential treatments must be clearly defined by the corresponding legal provision. Therefore, SENA E administrative resolutions cannot expand the material scope of the categories beyond what is permitted by the COPCI.

The COPCI recognizes the Courier regime as an exception. According to the general theory of customs regimes, an exception cannot replace the ordinary regime; thus, if the simplified regime allows for the systematic entry of goods for covert commercial purposes, this would disrupt the customs system, creating a regulatory asymmetry vis-vis formal importers and generating competitive distortions in the local market.

On this point, the analysis revealed a regulatory tension, as Category B has been subject to recent regulatory adjustments, such as the introduction of the specific tariff of USD 20; Category G maintains a more open regulatory design, without a clear definition of cumulative frequency.

### **4.1.4 Teleological Interpretation**

When analyzing the purpose for which the categories were created, Category B was conceived as a facilitation mechanism for end consumers, reducing import costs and processing times for goods of low value, weight, and volume, since it was not designed as an alternative to commercial imports. Through regulatory developments, adjustments have been made to prevent the system from being misused. Likewise, the inclusion of the specific duty and the prohibition on commercial purposes demonstrate institutional recognition of potential distortions arising from the use of the regime.

In the case of Category G, its purpose is purely social and migratory, as it seeks to strengthen family ties and recognize the economic contribution of the Ecuadorian diaspora. Its objective is not to encourage commercial activities, but rather to facilitate the shipment of personal goods within a context of social protection. Should the category be used for another purpose, such as commercial purposes, a teleological deviation occurs that alters the legal nature of the system.

#### **4.1.5 Identification of Regulatory Gaps and Inconsistencies**

The hermeneutic analysis identified three key findings:

1. In the case of Category G, the regulations set limits per shipment but do not clearly establish cumulative limits per period.
2. In Category B, the definition of “personal use” lacks sufficiently developed objective verification criteria in the operational regulations, leaving room for broad interpretation.

#### **4.1.6 Interpretive Conclusion**

The Express Courier regime is legally valid within the Ecuadorian legal system as an exception; however, its proper application requires a strict interpretation of categories B and G, particularly regarding the non-commercial nature of shipments.

The current regulatory framework contains formal control mechanisms in Category B, reinforced by recent reforms, while Category G allows for less room for interpretation regarding frequency and accumulation, which constitutes a critical point for balancing trade facilitation, social cohesion, and the protection of domestic production.

#### **4.2 Results of Semi-Structured Interviews**

Through interviews conducted with stakeholders from the government, academia, and the private sector represented by spokespersons for domestic production, formal imports, and the Courier regime the following results were obtained in the various sections:

**Table 1***Nature, Operation, and Scope of the Courier System in Categories B and G*

<b>Academia</b>	<b>Government</b>	<b>Productive sector</b>
The Courier regime aligns with the principles of foreign trade facilitation because it is designed for imports that are not as large in volume as those carried out via containers.	Courier is an import option that addresses the pressing domestic need of the country's residents to obtain products from around the world through a fast, efficient, and reliable alternative, given that the scope of the system is global.	Domestic Representative: The Courier regime is specifically intended for personal use and is subject to limits on both the weight and value of the package (Category B); it also covers shipments from citizens abroad to their relatives residing in the country under specific conditions (Category G)
The regime falls under the exception chapter, which means that the administrative procedures involved will be more streamlined.	As for the categories, there are several for imports depending on their intended purpose. Specifically, for Category B: the limits applied to this category are as follows: the maximum weight that can be imported under this category is 4 kilograms, and the package must have a maximum value of \$400, hence the popular nickname "4x4." Another important condition of this category is that a person may import a maximum of \$1,600 per year; additionally, a \$20 tariff has recently been implemented on imports under this specific section.	Importer: In the specific case of the importing company, the regime is used solely for the importation of product samples.
Category G has a particularly important feature: it specifically requires the migrant to be registered in the country where they are located. This factor influences the accounting of such shipments, as this category is often overlooked due to a lack of awareness.	Category G is intended exclusively for migrants who wish to send packages to their Ecuadorian relatives, provided that the relationship with the migrant is within the fourth degree of consanguinity or second degree of affinity. Similarly, this category must comply with weight and value limits, but it does not have a defined annual limit, unlike Category B.	Courier Representative: The regime allows for formal imports to be carried out in a simplified manner; it is important to consider the classification categories.  When importing under this regime, a customs broker is not required.  Category B or 4x4 allows the importation of packages valued at up to \$400 and weighing a maximum of 4 kilograms, with an annual limit of \$1,600 per person; in this category, prior control documentation is not required. This category is intended strictly for personal use, and since last year, a \$20 duty has been charged for each import.  Category G is specifically intended for migrants, allowing them to bring in goods worth up to one basic salary. It should be noted that this category is strictly intended for migrants who are registered in the country where they reside, and similarly, no prior control documents are required.

This first section provided an overview of how the Courier system operates; specifically, its speed aligns with the principle of facilitating foreign trade, thereby meeting the needs of the population. It is important to note that when using this system, a customs broker is not required to handle the necessary paperwork, as this is carried out by the user's preferred company.

Regarding the categories, the required limits for Sections B and G are indicated. Notably, the information obtained shows that these sections do not require the submission of prior control documentation to file the corresponding declaration, which is consistent with the personal use for which the goods are intended.

**Table 2***Impact on Domestic Production, specifically in the Case of the Leather Footwear Sector*

<b>Academia</b>	<b>Government</b>	<b>Productive sector</b>
The importation of goods through a channel such as the courier system represents a loss of market share for domestic production, as foreign products are preferred over domestic ones.	In the specific case of the Courier regime, it is designed for various types of regular imports and operates within the parameters established for each specific category. Since this regime is not limited solely to imports for personal use, there are categories suitable for importing goods for subsequent commercial sale.  Because the regime is streamlined and fast, it boosts international trade in today's globalized world, opening the door to new products and creating greater competition for domestic producers, which could lead to the closure of small businesses.	Representative of domestic production: The use of the Courier regime in Category B has led to a decline in demand for Ecuadorian products, which indirectly affects employment rates.  In particular, a fundamental distinction must be made regarding the type of footwear entering under this regime, since the material of the footwear purchased at an extremely low price is not genuine leather, which is the material used by producers in Azuay.  Furthermore, it is also important to note that the footwear primarily entering under this regime consisted of athletic and everyday footwear.  Importer: The excessive application of the Courier regime in categories B and G affects the formal trade of importers and domestic producers, as this may indicate misuse of the regime and tax evasion.  Courier Representative: Specifically, leather footwear imported under the Courier regime does not result in lower prices; these are primarily based on consumer preferences such as the brand or design of the product.  It is important to consider that the Ecuadorian leather market is highly competitive in terms of price and quality compared to what is available abroad.

With regard to the impact of the Courier regime on domestic production, it is believed that the importation of foreign goods reduces the market share of domestic products, due to the preference for foreign goods over Ecuadorian products, which may even lead to the closure of fledgling businesses and result in an increase in the unemployment rate. Likewise, it is believed that excessive use of the categories can lead to misuse of the regime and tax evasion by beneficiaries.

Notably, this section compares footwear entering under this regime with footwear from Cuenca; specifically, when comparing prices, footwear entering at prices significantly different from those of domestic production is not made of genuine leather but rather synthetic materials intended to mimic it, although the product's quality is not the same.

**Table 3**  
*Control Over the Regime*

<b>Academia</b>	<b>Government</b>	<b>Productive sector</b>
There is some ambiguity regarding the definitions of “commercial quantity” and “personal use,” as their quantitative criteria are open to various interpretations. For instance, a person may import goods on behalf of family members who, for various reasons, are unable to do so themselves, such as parents sending goods to their children. At the same time, consideration must be given to large families that import goods under this regime on behalf of several family members.	Ecuador’s customs authority is primarily guided by the integrated system used to manage the country’s imports and exports; this system identifies the risk posed by a particular customs declaration.  The control system applied to the Courier regime can occur in three different stages: prior, concurrent, and post-clearance, depending on the risk identified by the system used at the national level.  Customs has control measures regarding the inspection of goods, which depend on the risk posed by the operator filing the declaration, including physical, documentary, and automated inspections.	Domestic Production Representative: The imposition of a \$20 tariff has, to some extent, curbed the use of the system in Category B.  In the case of Category G, it is important to note that our migrants must be identified in order to make these types of shipments, which is <u>considered sufficient control over the category.</u> <u>Importer: Methods must be considered to distinguish between goods for personal use and those not intended for commercial purposes.</u>  Courier Representative: The control system is important, and in fact, there are various ways for customs authorities to exercise control; however, it is overly bureaucratic, leading to delays due to excessive controls.  It is important to note that since the implementation of the \$20 tariff, the use of the regime in Category B has decreased considerably, falling by up to 40%.

The level of oversight exercised by Customs over the Courier regime depends on the risk the company poses to Customs, which is determined by the company’s current operations, whether they involve imports or exports. Consequently, depending on the risk the company represents, controls may be applied before, during, and after the goods arrive in the country; Another way in which control over the regime can be observed is through inspections of the goods; however, the representative of the courier company argues that the controls on the regime are excessive and cause delays in the clearance processes.

The ambiguities surrounding the terms “personal use” and “commercial quantity” are highlighted, since:

Specifically, a person may use the regime to import goods that are not strictly intended for that person’s use, but rather for the use of a person who has certain limitations regarding the use of the regime, such as minors.

In the case of large families, the use of this scheme may be misinterpreted, with the assumption that goods imported under this scheme are being used for commercial purposes due to the quantity of such products.

It should be noted that, following the implementation of the \$20 tariff on Category B, its use has decreased significantly; accordingly, it is considered appropriate to exercise control over Category G.

**Table 4**  
*Interaction Between Stakeholders and Regulations*

<b>Academia</b>	<b>Government</b>	<b>Productive sector</b>
It is proposed that information be cross-checked with other government agencies so that the traceability of reported information can be monitored and the economic activities carried out by beneficiaries in both categories B and G can be verified.	Coordination with other agencies within the customs system is handled through the Ventanilla Única Ecuatoriana (VUE), an electronic system used to verify documents issued by other agencies, ensure compliance with import requirements, and address inquiries from foreign trade operators.	Domestic Production Representative: Collaboration among producers is key, as partnerships between artisans reduce costs, provide more creative personnel for developing new collections, create jobs, and thereby help boost domestic production.
		Regarding Category G, since this must be directly linked to the migrant's registration, it serves as an effective control mechanism for shipments.
		Importer: More rigorous oversight must be applied to the intended use of goods, which can be enforced through post-clearance audits.
		Courier Representative: Customs, through the Ecuadorian Single Window, facilitates communication among foreign trade operators. Additionally, information linked to the Internal Revenue Service and Immigration can be incorporated to analyze the individual's economic activity. In particular, a link with Immigration should be considered, since small-scale smuggling is a persistent problem in the country.

The National Customs Service of Ecuador, through the Ventanilla Única Ecuatoriana (VUE) maintains communication with other government agencies; through this system, compliance with the documentation required for the importation of goods can be verified. It should be noted that the VUE applies to all customs procedures and processes. In addition, stakeholders propose coordination with the Servicio de Rentas Internas (SRI) to verify the economic activities carried out by users of the regime in categories B and G, with the aim of determining whether there are irregularities related to the trade of these goods. The Courier sector recommends analyzing small-scale smuggling through migratory movements.

Likewise, the productive sector highlights the need for productive collaboration so that Ecuadorian manufacturers can excel in the market through product innovation.

**Table 5**  
*Competitive Disparity in Relation to Domestic Production*

<b>Academia</b>	<b>Government</b>	<b>Productive sector</b>
<p>Misuse of the system has an impact on the marketing of domestic products; since such goods are exempt from paying taxes or submitting prior control documents, this creates unfair competition for domestic producers and importers, who must comply with production standards, tax obligations, and so on.</p> <p>In this particular case, the products that enter the country most frequently under this regime include clothing and cosmetics, among others.</p> <p>It should be noted that this is not the first time a tariff has been imposed on Category B, as a \$42 tariff was previously imposed on this type of simplified import due to a similar situation; however, that measure was later withdrawn, and the current limits were established, with the exception of the recent \$20 tariff.</p>	<p>When importing footwear, the most common irregularities involve intellectual property rights related to trademarks; in other words, they involve attempting to import goods that are counterfeit versions of well-known brands.</p> <p>Furthermore, inadequate enforcement of regulations in these categories can lead to smuggling.</p>	<p>Representative of domestic production: Imports under Category B were used indiscriminately in 2024, which was reflected in high rates of illegal trade and smuggling; this is where the Courier regime comes into play.</p> <p>It is important to emphasize that the impact extended to various sectors, such as textiles and cosmetics; in the case of footwear, the most common products were athletic shoes and everyday footwear.</p> <p>Importer: Unfair competition arises when categories are misused; in the case of Category B, this occurs when it is not used for the personal use it is intended for.</p> <p>Courier Representative: Generally, the Courier regime in the categories studied is not considered a threat to domestic leather footwear production, given the competitiveness of the Ecuadorian industry in this sector and the quality it offers, which is even recognized internationally.</p>

This section indicates that in 2024, there was indiscriminate use of the regime under Category B, since the goods entering under this category were being sold on the market, leading to practices that placed formal producers and importers who comply with tax requirements and obligations at a disadvantage. It is important to emphasize that the goods that primarily entered under this regime and caused this trade imbalance were textiles and skin care products. As for footwear, which made up the majority of imports and led to illegal sales, it consisted of athletic and everyday footwear.

The representative from Courier made an important observation regarding the risk that simplified imports under Category B could pose to the sector, arguing that the sector is widely recognized for its quality, including internationally, and that the regime does not represent a threat to the sector in question.

**Table 6**  
*Innovation and Opportunities for the Sector*

<b>Academia</b>	<b>Government</b>	<b>Productive sector</b>
Universities must strive to strike a balance in their teaching, ensuring that theoretical knowledge is fully integrated, while fostering innovation, creativity, and practical knowledge in the specific fields in which they operate.	Above all, the public must be made aware of how the system works, particularly with regard to categories B and G, so that they understand the purpose, permitted limits, and requirements for each.	Domestic Production Representative: Technology should be utilized to reach the target audience, depending on the needs and requirements of the population.
Ecuadorian companies can improve their production through benefits provided by the government, such as utilizing customs regimes to import machinery that supports product innovation.	Physical capacity in the area should be increased in order to verify the quantity of goods entering; in this regard, more specific indicators concerning quantities should also be implemented so that they are not left to the operator's discretion.	Collaboration with academia is recommended to develop laboratories that improve the quality and durability of products.
Companies can make strategic use of e-commerce to expand their markets, opening up opportunities, including exports boosting the country's economy, and establishing an international presence.		Importer: Reforms must be implemented to penalize unfair competition through judicial bodies. Courier Representative: Domestic production must be encouraged to improve, with the goal of making it an innovative sector that is more attractive to the public.

Various stakeholders have proposed ways to better regulate the use of the regime, such as increasing physical capacity to verify the quantity of goods entering the country; along the same lines, they propose the development of indicators for the quantity of goods and strict penalties for unfair competition.

In addition, innovative approaches are presented through which domestic production can benefit from import regimes that contribute to its output, reducing prices for contract manufacturing, or fostering new production methods through collaboration between industry and academia. Furthermore, the use of digital platforms is proposed to facilitate the entry of domestic products into the international market.

### **4.3 Results of Surveys Conducted Among Producers**

The surveys were administered to stakeholders involved in the footwear manufacturing sector in the historic center of Cuenca, all of whom agreed to participate voluntarily. The survey was used to analyze perceptions of the Courier regime, particularly in categories B and G, and its potential impact on their production.

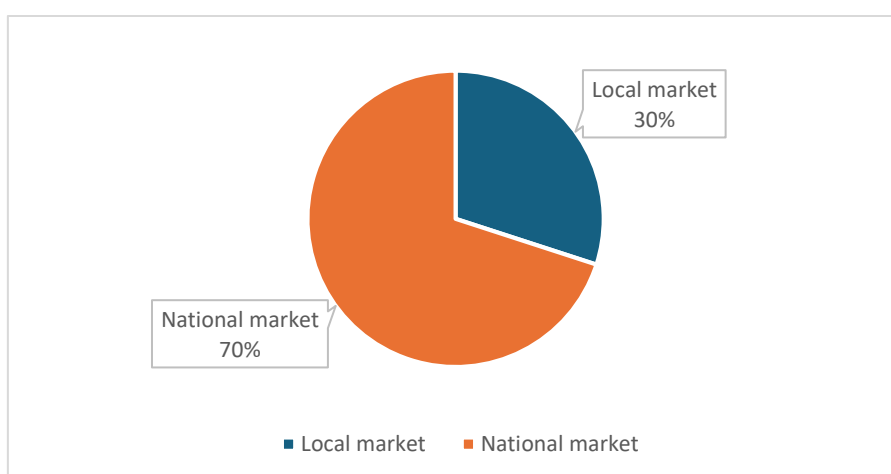
#### **4.3.1 Producer Profile**

The responses from participating producers regarding their years of experience in the sector show that 60% of the sample has been active in the sector for more than 20 years, highlighting the extensive experience of the players in this specific field. Additionally, 25% have been in the market for between

11 and 20 years, 10% for between 0 and 5 years, and 5% for between 6 and 10 years. Although the vast majority of these businesses have been established in the market for a considerable time, they are considered small businesses, which is consistent with their workforce size.

Regarding the market where participants' products are sold, 70% of respondents indicated that they sell their products nationwide, while 30% reported operating primarily in the Cuenca market.

**Figure 1**  
*Marketplace for Products from Local Manufacturers*

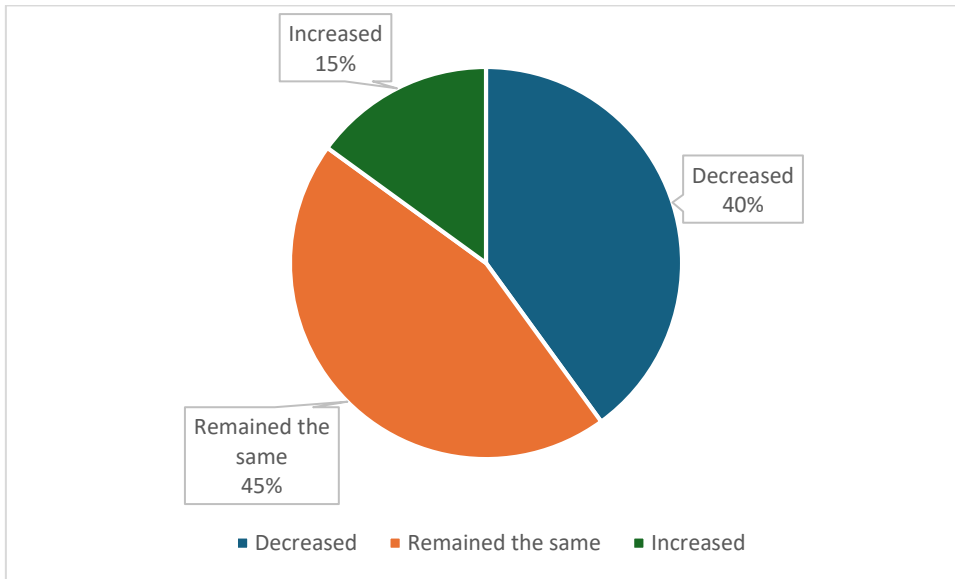


#### **4.3.2 Economic Indicators**

Regarding sales in Cuenca's leather footwear manufacturing sector, the results are predominantly negative: 45% of respondents reported that their sales have decreased significantly, while 25% reported a slight decrease. In contrast, only 10% reported an increase in sales, and 20% consider their sales to be stable. The number of sales made by producers is directly related to the number of employees a company can support. Regarding this link, 45% of the sample reported that their workforce has remained stable, followed by 40% of respondents who reported that the number of employees in their company has decreased; on the other hand, 15% of those surveyed reported that their workforce has increased.

**Figure 2**

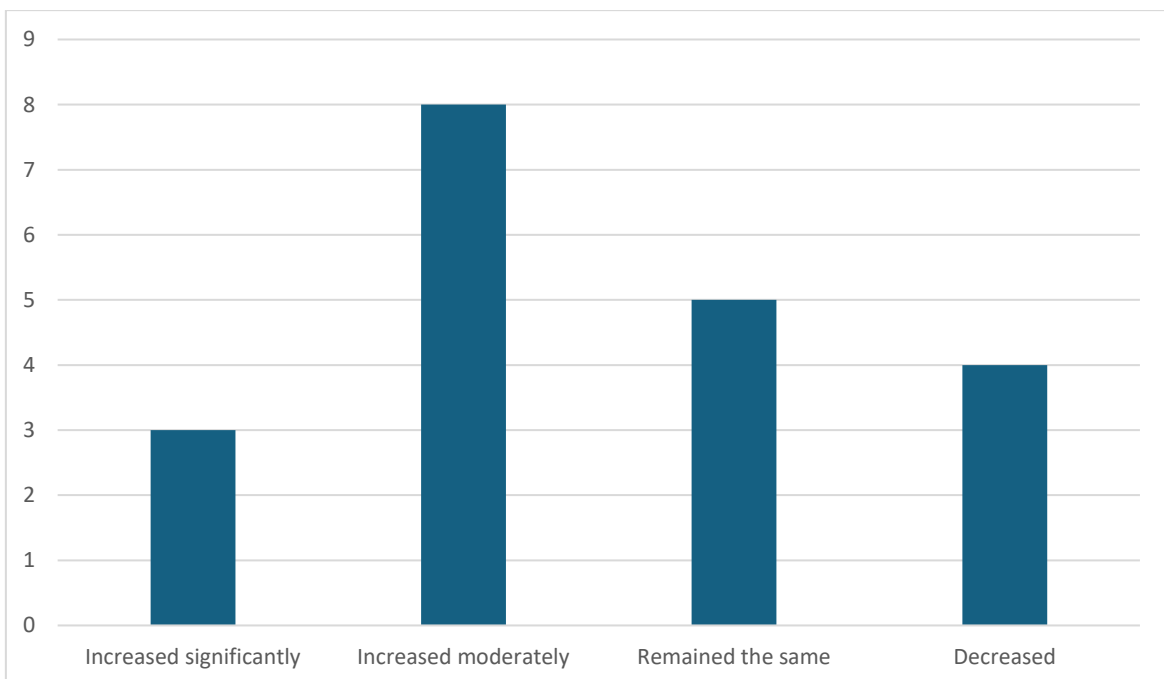
*Increase, Decrease, or Stability in the Workforce of Producers in the City of Cuenca*



Regarding the analysis of competition within the local market, 40% of respondents perceive it as moderately increasing; 15% reported that the competitive landscape within the sector has shrunk considerably; 25% reported that it has remained stable; and 20% indicated that competition in the sector has decreased.

**Figure 3**

*Increase, Decrease, or Stability in Local Market Competition in the City of Cuenca*

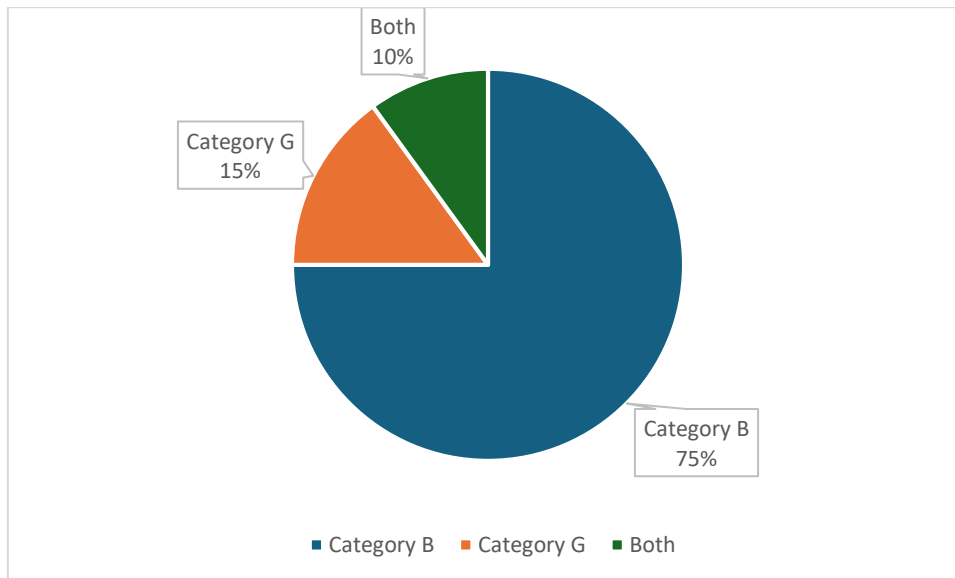


### 4.3.3 Knowledge of the Regime

To assess producers' familiarity with the Courier regime's Categories B and G, they were asked about their knowledge of these categories. The results showed that 75% of the population is familiar with Category B, whereas Category G is less well known, with 50% of the population stating that they are familiar with it. Regarding the perception of which category is more prevalent for simplified imports of leather footwear, 75% indicated that Category B is more prevalent, 15% believed Category G to be more prevalent, and 10% indicated that both categories are equally prevalent.

**Figure 4**

*Most Influential Category According to the Surveyed Producers*



### 4.3.4 Perception of the Courier Regime

To assess the perceptions of leather shoe manufacturers in the city of Cuenca, a five-point Likert scale was used: Strongly Agree (SA), Agree (A), Neither Agree nor Disagree (NAND), Disagree (D), and Strongly Disagree (SD).

**Table 7**  
*Perception of the Courier System*

<b>Statement</b>	<b>Strongly disagree</b>	<b>Disagree</b>	<b>Neither agree nor disagree</b>	<b>Agree</b>	<b>Strongly agree</b>
The Express Courier regime influences the competitive dynamics of the sector.	10%	15%	10%	25%	40%
The growing use of the Express Courier regime has altered the conditions of competition in the sector.	15%	20%	0%	40%	25%
The Express Courier regime is consistent with the principles of protecting domestic production.	45%	10%	20%	20%	5%
The control mechanisms applied to the Courier regime are sufficient.	30%	30%	15%	20%	5%
The Courier regime affects the sustainability of the leather footwear sector in Cuenca.	10%	0%	30%	45%	15%
The Courier regime has an impact on employment within the sector.	5%	0%	10%	40%	45%

The data show that 65% of respondents (TA+DA) believe that the Courier Regime influences the competitive dynamics of the sector; a similar percentage—65%—believes that the growth of this Regime has altered the conditions of competition in the leather footwear sector, with these being the statements with the highest level of agreement. In contrast, 75% of respondents stated they disagree (ED+TED) that the Regime is consistent with the principles of protecting domestic production, which is related to the fact that 60% (EN+TED) of Cuenca’s leather footwear producers, in the historic center of the city of Cuenca, believe that the control mechanisms for the Regime are insufficient.

Regarding the sector’s sustainability, 60% (DA+TA) of the surveyed population believes that the Courier Regime does affect its maintenance, followed by 85% (TA+DA) indicating that the Regime affects the employment sector within the specific area.

To conduct a more focused assessment, separate questions were asked for categories B and G, providing a closer look at each section. We will begin with category B.

**Table 8***Regulatory Assessment of Producers Regarding the Category B Courier System*

<b>Statement</b>	<b>Strongly disagree</b>	<b>Disagree</b>	<b>Neither agree nor disagree</b>	<b>Agree</b>	<b>Strongly agree</b>
Category B influences competition in the local footwear market.	35%	10%	0%	35%	20%
Category B affects the sector's pricing structure.	15%	20%	5%	30%	30%
The growing use of Category B has changed the sector's commercial conditions.	15%	25%	10%	20%	30%

The responses regarding perceptions of Category B are quite divided: while 55% of the population indicates that Category B influences competition in the sector, 45% (TED+ED) states the opposite, reflecting contrasting viewpoints. Regarding the regime's influence on prices in the sector, 60% (TDA+DA) of the surveyed population agrees, and 50% of participating producers indicate that the growing use of this particular category affects prices in the sector.

**Table 9***Regulatory Assessment of Producers Regarding the Category G Courier System*

<b>Statement</b>	<b>Strongly disagree</b>	<b>Disagree</b>	<b>Neither agree nor disagree</b>	<b>Agree</b>	<b>Strongly agree</b>
Category G has a presence in the local footwear market.	40%	15%	20%	20%	5%
Products imported under Category G can enter the local distribution channel.	35%	20%	10%	20%	15%
Category G has indirect effects on competition in the sector.	35%	20%	20%	10%	15%
Category G influences supply dynamics in the local market.	30%	25%	20%	15%	10%

Continuing with Category G, the results show that 55% of the sample believes that shipments from migrants have no presence in the leather footwear market—a response that aligns with the question of whether products imported through this category can be incorporated into the market, which received a response of mostly disagreement. In general, participants indicate that, in their view, this category is unlikely to enter the market and generate competition within the specific sector; however, 25% of respondents indicate that it may have an impact on market supply.

### 4.3.5 Regulatory Assessment by Category

**Table 10**

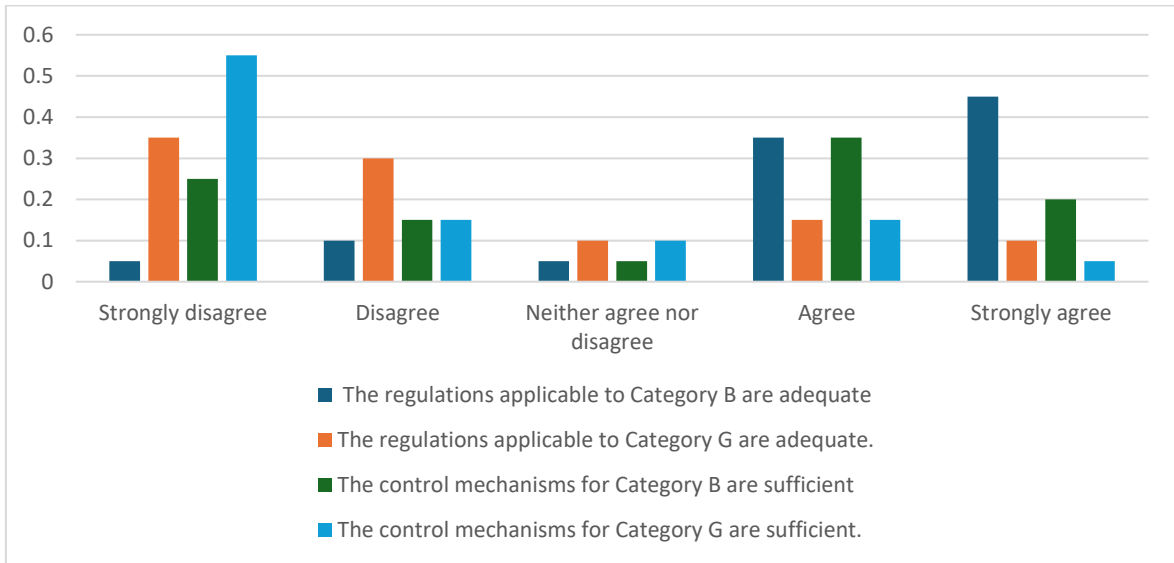
*Regulatory Assessment of the Courier System for Categories B and G*

Statement	Strongly disagree	Disagree	Neither agree nor disagree	Agree	Strongly agree
The regulations applicable to Category B are adequate.	5%	10%	5%	35%	45%
The regulations applicable to Category G are adequate.	35%	30%	10%	15%	10%
The control mechanisms for Category B are sufficient.	25%	15%	5%	35%	20%
The control mechanisms for Category G are sufficient.	55%	15%	10%	15%	5%

The regulatory assessment by category aims to gauge the selected sample's perception of the adequacy of the regulatory frameworks for each category. The responses reveal a notable asymmetry, as 80% of respondents (TA+DA) consider the regulations applied to Category B to be sufficient; conversely, only 25% hold the same view regarding Category G, while 65% of those surveyed consider the regulations applied to the aforementioned category to be inadequate.

Regarding control mechanisms, 55% of the producers surveyed consider the controls applied to Category B to be sufficient; however, it should be noted that 25% of this group question them. With regard to Category G, the picture is entirely different, as according to the responses, 70% of the respondents indicate that control over this category is insufficient.

**Figure 5**  
Regulatory Assessment by Category



#### 4.3.6 Socio Economic Impact

**Table 11**

*Socioeconomic Impact of the Regime in its Categories B and G on the Production of Leather Footwear in the Historic Center of the City of Cuenca.*

Statement	Strongly disagree	Disagree	Neither agree nor disagree	Agree	Strongly agree
The Courier scheme (in its categories B and G) contributes to the sustainability of the footwear sector in Cuenca.	10%	10%	15%	30%	35%
The Courier scheme has an impact on employment in the sector.	0%	10%	10%	25%	55%

This section presents information on respondents’ perceptions of the socioeconomic effects of the Courier Regime on the leather footwear sector in the city of Cuenca. The results show that 65% (TDA+DA) of the population believes the Regime affects market sustainability, and 80% believe it has an impact on the footwear production sector.

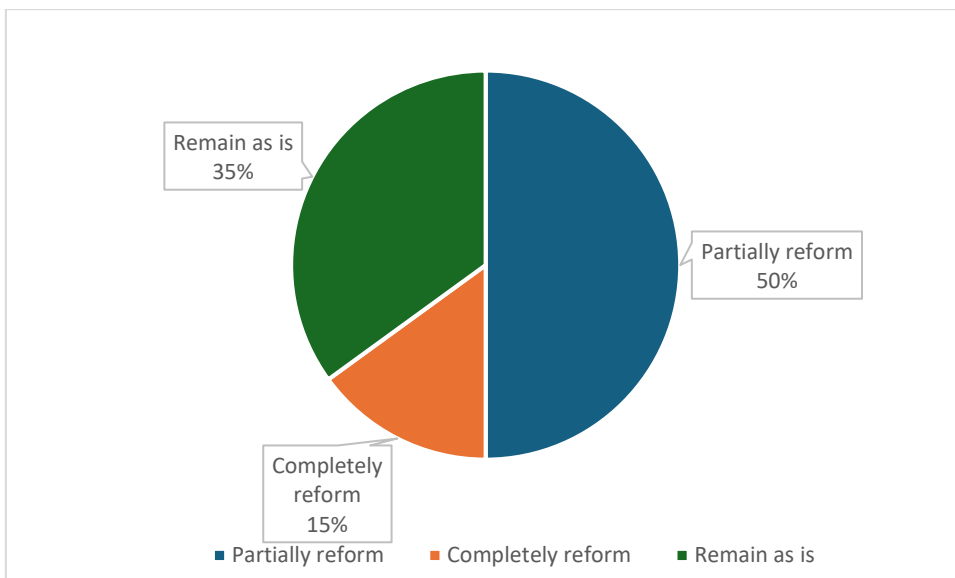
#### 4.3.7 Regulatory Perspective

At the conclusion of the survey, respondents were asked whether they believed the regulations governing the Courier System and the specific categories studied should be reformed or maintained. Regarding Category B, 50% of respondents indicated that it should

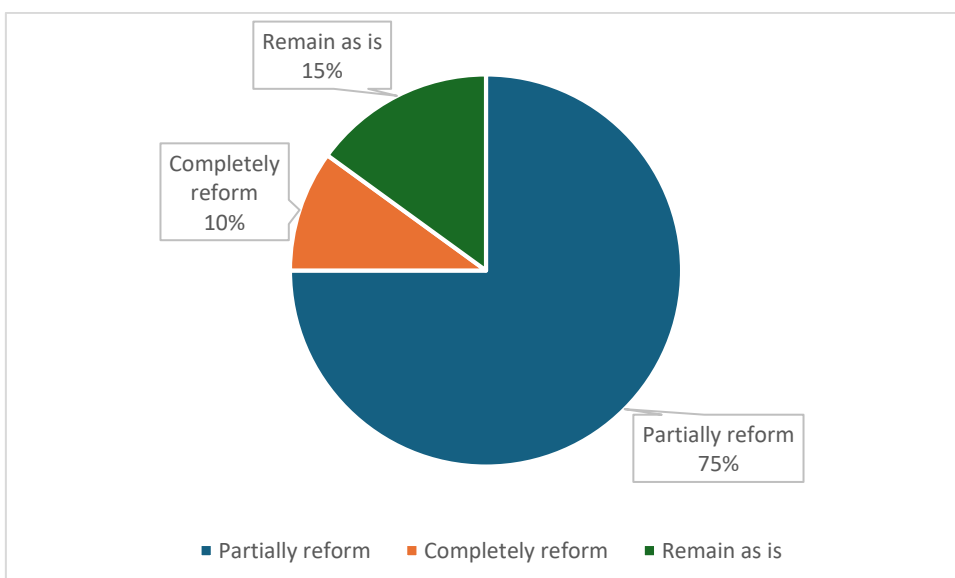
be partially reformed, 35% believed it should be maintained, while 15% advocated for complete overhaul of the category.

In the case of Category G, the inclination toward reform is more pronounced, as 75% of respondents believe it should be partially reformed, compared to 15% who would prefer to maintain it and 10% who indicate that a total reform is necessary; this result is consistent with the previously identified perceptions of regulatory and oversight inadequacies.

**Figure 6**  
*Proposed Reform for Category B*



**Figure 7**  
*Proposed Reform for Category G*



The results of the survey conducted among leather footwear manufacturers in the city of Cuenca reveal that perceptions of the Courier Regime—particularly Category B—are altering competitive conditions in the local market, affecting prices in the sector and impacting employment in this industry. As for Category G, it raises concerns among respondents due to the efficiency of its control mechanisms. The majority points to the need for partial reforms in both categories, with a strengthening of Category G.

#### **4.4 Triangulation of Results**

Based on the results obtained through the various tools used in this study, the triangulation of the data collected reveals the following findings:

For some time now, the Courier Regime in its categories B and G has been consistently utilized by the Ecuadorian population, with particular emphasis on the former, due to the beneficial characteristics it offers as part of an exceptional regime and the fact that it provides exemptions; however, it is necessary to consider that these particularities are for personal, non-commercial, social, and migratory use, as is the case with category G.

In particular, Category B presents certain inconsistencies in interpretation due to the concepts of “personal use” and “commercial quantity,” since the person making the import may not be intending the goods for their own use, but rather for the use of someone who, for various reasons, is unable to carry out that activity; thus, this would not have a commercial purpose, nor would it be strictly for personal use. As for “commercial quantity,” its ambiguity stems from the fact that it is impossible to precisely define the intended use of the goods or who will benefit from the simplified import procedure. This interpretation aligns with the view of leather footwear manufacturers, who indicate that the control mechanisms are insufficient for this category; Similarly, this is closely related to the proposal to reformulate these terms so that they are not left to the discretion of the customs officer processing the declaration.

From the perspective of leather footwear manufacturers in the city of Cuenca, 55% of those surveyed believe that products entering under this category have a significant presence and influence in the market, which alters competitive conditions and even affects employment

within the sector; consequently, they believe that controls over this category should be strengthened, a situation that can be addressed through regulatory reforms.

It is also worth noting that the use of Category B has decreased considerably as a result of the \$20 tariff, with which producers agree because it limits the indiscriminate use of the category by the public.

With regard to Category G, the operational frameworks set limits on the weight and value of shipped packages; however, the fact that this section—intended for migrants—does not impose an annual shipping limit indicates inadequate regulation and oversight for the productive sector, which is why it is considered that this section should be partially amended. However, despite the above, leather footwear manufacturers believe that products imported under Category G have no presence in the market and would not have one, a detail consistent with what was stated in interviews with various stakeholders, where it was noted that, due to the registration requirement for migrants, the use of this category does not pose a threat to the leather footwear production sector.

With regard to the improper use of the Courier Regime, Category B was used excessively in 2024, as the benefits provided were exploited for improper purposes, leading to the smuggling of products imported through this channel; however, it is of utmost importance to note that this commercial disruption also affected the textile and skincare sectors; specifically within the footwear sector, the impact was felt most acutely in athletic and everyday footwear. In this regard, the importation of goods through this channel reflects the population's preference for foreign products, driven by tastes and preferences regarding brand, design, or other characteristics, reducing the market share and sales of domestic manufacturers. This aligns with the perception of 65% of producers in the historic center of the city of Cuenca, who indicate that the regime influences the sector, altering its competitive landscape and affecting its sustainability. Furthermore, in their view, it does not comply with the principles of protecting domestic production.

The study includes recommendations based on: regulatory reforms to improve oversight of the program's use, such as linking individuals who receive packages—whether under Category B or G—to the activities they perform and report to the country's Internal Revenue Service, with the aim of verifying proper use of the program; it also includes ways in which

the productive sector can improve its products to become increasingly competitive and attractive to the population and even internationally; According to statements by representatives of domestic production and Courier, Cuenca's leather footwear sector is highly competitive and widely recognized for its quality; for this reason, suggestions from artisan associations regarding improvements in design and manufacturing, or the creation of laboratories for testing quality and durability, are of great value for further refinement within the sector.

## **5. Discussion**

Based on the findings and information gathered throughout this study, it is evident that the Courier system has had an adverse impact on leather footwear producers in the historic center of Cuenca; specifically, this impact stems from a reduction in the market share of the population under study.

The Express Courier Regime provides convenience to the public, as it allows for the quick and easy purchase of products without the need for large-scale imports, which aligns with the assertions of authors such as Hintsá et al. (2014) and Wang et al. (2025), who indicate that simplified regimes such as the Courier system provide both cost and logistical benefits for consumers and stimulate the economy through e-commerce; however, the results of this research reflect a misuse of the regime, specifically in Category B, regarding its use by Ecuadorians; consequently, this tool, which was designed for personal consumption, has mutated into a channel for smuggling.

This inappropriate use was evident years ago, when there was indiscriminate use of the system to import products under this category, a practice closely linked to potential commercialization, which contradicts the nature of Category B, for which it is intended. From a country-focused perspective, Rosales Nieto et al. (2016) demonstrated that a similar impact occurred some time ago in the textile sector, a finding that aligns with the results of this study. Along these same lines and based on recent reports, the Corporación Mucho Mejor Ecuador (2025a, 2025b, 2025c, 2025d) states that, through digital platforms, the use of the regime has been exceeded specifically in Category B; when linked to misuse of the regime, this activity creates competitive distortions in the market for producers and importers

who comply with their established marketing obligations, as well as reducing demand for their products, as it is closely related to the findings of this study.

Nevertheless, the findings reveal a rather interesting distinction regarding the sector under investigation: the leather footwear industry in Cuenca is highly competitive, and footwear imported under this regime does not match the quality offered by Ecuadorian production. Consequently, products imported at a significantly lower price are unlikely to be made of genuine leather, a specific aspect that has not been taken into account in past studies.

As for the category of remittances from migrants, this is an area not considered a risk to domestic production, as the volume of products entering through this channel is limited due to the registration requirement for migrants, and in many cases, migrants are unaware of this procedure; on the other hand, the absence of a cumulative limit constitutes a latent vulnerability that, according to Paucar-Jiménez et al. (2023), opens the door to indiscriminate use in the future.

Finally, this study demonstrated the effectiveness of Resolution No. 006-2025 (2025), which established a tariff of \$20 on each package imported under this category. Consequently, the use of Category B decreased considerably, indicating that this measure to protect the Ecuadorian industry brings about improvements for it. According to Chang (2002), such measures are of utmost importance for strengthening and stimulating production; a point that is consistent with the recommendations for improvement and innovation that are necessary to ensure that Ecuadorian products stand out in the local and international markets.

## **6. Conclusions**

The focus of this research was on analyzing the impact of the Courier Regime's Categories B and G on leather footwear production in Cuenca, using various sources of information that provided a broader perspective on the phenomenon under study. It was evident that the regime did indeed have an impact on Ecuadorian manufacturing in the city of Cuenca, specifically through Category B, as its characteristics made it attractive for purchasing foreign products, thereby undermining local production and reducing its market share. This is because, according to the findings in the specific case of leather footwear, the purchase of this product from foreign stores largely corresponds to consumer tastes and preferences;

however, it is of utmost importance to note that the use of the Regime has been significantly reduced due to the tariff imposed in 2025 on goods entering under Category B.

As for the empirical evidence obtained, it does not support the claim that Category G poses a threat to local production, since the requirement for migrants abroad to register results in lower remittances through this channel, whether due to lack of awareness or other reasons. In this regard, it would be very interesting to analyze the reasons why the Ecuadorian diaspora does not take advantage of this legal benefit.

However, the limitations of this research must be considered, primarily its scope; since it was conducted in a specific and geographically limited sector, it is recommended that future research analyze this sector at the national level or in other sectors where leather footwear production has a significant presence. This also opens up the possibility of analyzing other sectors mentioned by the participating stakeholders, such as the textile sector or the skincare sector.

## 7. References

- Acosta Jaramillo, F. P. (2023). Estudio de la dinámica financiera del sector Courier en el Ecuador [Study of the Financial Dynamics of the Courier Sector in Ecuador]. *TAMBARA*.
- Añazco Arroyo, E. E., Montenegro Rivas, J. D., Barreno Pereira, D. H., & Aguilar Ordoñez, L. R. (2025). Análisis del Régimen de Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo en la Eficiencia y Competitividad del Sector Floricultor Ecuador 2022-2023 [Analysis of the Temporary Admission Regime for Inward Processing in the Efficiency and Competitiveness of Ecuador's Floriculture Sector, 2022-2023]. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 9(1), 9472–9487. [https://doi.org/10.37811/cl\\_rcm.v9i1.16573](https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v9i1.16573)
- Asamblea Constituyente. (2008). *Constitución de la República del Ecuador* [Constitution of the Republic of Ecuador]. [https://www.oas.org/juridico/pdfs/mesicic4\\_ecu\\_const.pdf](https://www.oas.org/juridico/pdfs/mesicic4_ecu_const.pdf)
- Asamblea Nacional del Ecuador. (2005). *Código Tributario* [Tax Law]. <https://www.ces.gob.ec/lotaip/2018/Agosto/Anexos-literal-a2/CODIGO%20TRIBUTARIO.pdf>
- Asamblea Nacional del Ecuador. (2010). *Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones* [Organic Law of Production Trade, and Investment]. Ediciones Legales.

- Asamblea Nacional del Ecuador. (2011). *Reglamento al Título de la Facilitación Aduanera para el Comercio del Libro V del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones* [Regulations the Title on Customs Facilitation for Trade in Book V of the Organic Law of Production, Trade and Investment]. Ediciones Legales. [https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2018-11/Documento\\_REGLAMENTO-T%C3%8DTULO-FACILITACI%C3%93N-ADUANERA-LIBRO-V-COPCI.pdf](https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2018-11/Documento_REGLAMENTO-T%C3%8DTULO-FACILITACI%C3%93N-ADUANERA-LIBRO-V-COPCI.pdf)
- Asamblea Nacional del Ecuador. (2017). *Ley Orgánica de Movilidad Humana* [Organic Law on Human Mobility]. [https://www.aduana.gob.ec/wp-content/uploads/2024/10/LEY\\_ORGANICA\\_DE\\_MOVILIDAD\\_HUMANA\\_-2024.pdf](https://www.aduana.gob.ec/wp-content/uploads/2024/10/LEY_ORGANICA_DE_MOVILIDAD_HUMANA_-2024.pdf)
- Chang Castillo, H. G. (2010). El modelo de la triple hélice como un medio para la vinculación entre la universidad y la empresa [The triple helix model as a means of fostering collaborations between universities and businesses]. *Revista Nacional de Administración*, 1, 85–94. <https://doi.org/https://doi.org/10.22458/rna.v1i1.286>
- Chang, H.-J. (2002). *Retirar la escalera* [Remove the ladder] (M. Salomón, Tran.). Titivillus. <https://info-biblioteca.mincyt.gob.ve/wp-content/uploads/2024/11/Retirar-la-escalera-HaJoon-Chang.pdf?x17312>
- Chen, T. (2016). Examining the effectiveness of the simplified air-cargo express consignment clearance system in Taiwan. *Journal of Shipping and Trade*, 1(1). <https://doi.org/10.1186/s41072-016-0017-z>
- Comité de Comercio Exterior. (2022). Resolución 008-2022. [Resolution 008-2022] In *Ministerio de Producción, Comercio Exterior e Inversiones* (08–2022). Ministerio de Producción, Comercio Exterior e Inversiones.
- Comité de Comercio Exterior. (2025). Resolución 006-2025 [Resolution 006-2025]. In *Registro Oficial del Ecuador*. Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. <https://www.aduana.gob.ec/>
- Comunidad Andina. (2019). *Decisión 848* [Decision 848]. Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. <https://www.aduana.gob.ec/gacnorm/data/DECISION-848.pdf>
- Corporación Mucho Mejor Ecuador. (2025a, January 31). *El 4x4 se usa con fines comerciales, alertan sectores textiles y de calzado: 570.000 paquetes entran cada mes* [The 4x4 is being used for commercial purposes, warn the textile and footwear sectors: 570.000 packages arrive]. Corporación Mucho Mejor Ecuador.

- <https://muchomejorecuador.org.ec/el-4x4-se-usa-con-fines-comerciales-alertan-sectores-textiles-y-de-calzado-570-000-paquetes-entran-cada-mes/>
- Corporación Mucho Mejor Ecuador. (2025b, March 14). *El régimen 4x4 y su empleo en la economía: competencia desleal y pérdida de empleo* [The 4x4 system and its role in the economy: unfair competition and job losses]. Corporación Mucho Mejor Ecuador. <https://muchomejorecuador.org.ec/el-regimen-4x4-y-su-impacto-en-la-economia-competencia-desleal-y-perdida-de-empleo/>
- Corporación Mucho Mejor Ecuador. (2025c, May 15). *Temu, Shein y Amazon bajo la lupa: industria ecuatoriana exige freno al uso comercial del sistema 4x4* [Temu, Shein and Amazon under scrutiny: Ecuadorian industry calls for a halt to the commercial use of the 4x4 system]. Corporación Mucho Mejor Ecuador. <https://muchomejorecuador.org.ec/temu-shein-y-amazon-bajo-la-lupa-industria-ecuatoriana-exige-freno-al-uso-comercial-del-sistema-4x4/>
- Corporación Mucho Mejor Ecuador. (2025d, July 16). *Lo Barato Te Sale Carísimo* [What's cheap ends up costing you a fortune]. Corporación Mucho Mejor Ecuador. <https://muchomejorecuador.org.ec/lo-barato-te-sale-carisimo/>
- Criollo Rubio, J. C. (2022). Análisis de las reformas al sistema de importación courier categoría 4x4 en el comercio exterior ecuatoriano, periodo 2010 al 2020 [Analysis of reforms to the 4x4 Courier import system in Ecuador's foreign trade, 2010-2020]. *Yura: Relaciones Internacionales*, 55–77.
- Hints, J., Mohanty, S., Tsikolenko, v, Leischnig, A., Kähäri, P., Hameri, A., & Cadot, O. (2014). *The import VAT and duty de-minimis in the European Union-Where should they be and what will be the impact?*
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2012). *Clasificación Nacional de Actividades Económicas* [National Classification of economic activities]. <https://aplicaciones2.ecuadorencifras.gob.ec/SIN/descargas/ciuu.pdf>
- Jiménez Chavez, V. E. (2020). Triangulación metodológica cualitativa y cuantitativa [Qualitative and quantitative methodological triangulation]. *Revista sobre estudios e investigaciones del saber académico*, 76–81. <https://doi.org/https://orcid.org/0000-0002-9442-5039>
- Krugman, P. R., Obstfeld, M., & Melitz, M. J. (2012). *Economía internacional* [International economy]. (Y. Moreno López, Tran.; Novena). Pearson Education.

- Mankiw, N. G. (2012). *Principios de la economía, sexta edición* [Principles of Economics, sixth edition]. (Ma. G. Meza y Staines & Ma. del P. Carril Villarreal, Trans.; Sexta). Cengage Learning. <http://latinoamerica.cengage.comwww.FreeLibros.org>
- Matas, A. (2018). Diseño del formato de escalas tipo Likert: un estado de la cuestión [Design of Likert-type scales: a review of the current state of the art]. *Revista Electronica de Investigacion Educativa*, 20(1), 38–47. <https://doi.org/10.24320/redie.2018.20.1.1347>
- Mora Marín, A. J., Otero Lachira, J. L., & Lecca Rivera, J. (2007). *Regímenes aduaneros* [Customs regimens]. (1st ed.). Bellido Ediciones. [https://www.comunidadandina.org/StaticFiles/20116520149libro\\_atrc\\_regimenes.pdf](https://www.comunidadandina.org/StaticFiles/20116520149libro_atrc_regimenes.pdf)
- Morini, C., & Pires, S. R. I. (2005). Um modelo de decisão sobre a consignação de material estrangeiro em cadeias de suprimentos [A decision-making model for the allocation of foreign material in supply chains]. *Gestao Producao*, 68–80.
- Norman K, D. (2017). *The research act a theoretical introduction to sociological methods*. Routledge. <https://doi.org/https://doi.org/10.4324/9781315134543>
- OECD, & EUIPO. (2018). *Misuse of Small Parcels for Trade in Counterfeit Goods: Facts and Trends*. (Illicit Trade). OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/9789264307858-en>
- Organización Mundial de Aduanas. (1999). *Convenio de Kyoto* [Kyoto Protocol]. Organización Mundial de Aduanas. <https://www.wcoomd.org/-/media/wco/public/es/pdf/topics/facilitation/instruments-and-tools/tools/conventions/kyoto-convention/cap3.pdf?la=en>
- Organización Mundial de Comercio. (2017). *Los Acuerdos de la OMC: El Acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial del Comercio y sus Anexos* [WTO agreements: the Marrakesh Agreement Establishing the World Trade Organization and its Appendices]. (Secretaría de la OMC, Ed.). Organización.
- Otzen, T., & Manterola, C. (2017). Técnicas de Muestreo sobre una Población a Estudio [Sampling Techniques for a study population]. *Int. J. Morphol*, 35(1), 227–232.
- Paucar-Jiménez, A., Culcay-Zhingri, D., & Sánchez-Maldonado, M. (2023). Estrategias de exoneración tributaria para importaciones de los usuarios en la categoría B de DAN COURIER del cantón Machala [Tax exemption strategies for imports by users in DAN COURIER's Category B in the Machala district]. *593 Digital Publisher CEIT*, 8(3), 355–367. <https://doi.org/10.33386/593dp.2023.3.1744>
- Porter, M. (1991). *Ventaja competitiva* [Competitive advantage] (Rei Argentina, Ed.; A. De la Campa Perez-Sevilla, Tran.).

- Pozo-Tarupí, C. D., Méndez-Cabrita, C. M., Méndez-Cabrita, C. M., Jacho-Villalba, M. A., & Portilla-Obando, P. D. (2022). La hermenéutica jurídica como instrumento de interpretación de la legislación ecuatoriana [Legal hermeneutics as a tool for interpreting Ecuadorian law]. *IUSTITIA SOCIALIS*, 2. <https://doi.org/10.35381/racji.v7i2.2166>
- Rosales Nieto, D., Guerrero, L. de la C., Galefski Pastenes, D., & Fernández Hernández, M. (2016). El fraude aduanero en la industria textil ecuatoriana, periodo 2010-2015 [Customs fraud in the Ecuadorian textile industry, 2010-2015]. *Economía y Negocios*, 7(1), 64–74. [https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=695576684007-](https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=695576684007-7(1))
- Sánchez Bautista, C. (2020). Diaspora Policies, Consular Services and Social Protection for Ecuadorian Citizens Abroad. In *Migration and Social Protection in Europe and Beyond* (Vol. 3, 7). <https://doi.org/https://doi.org/10.1007/978-3-030-51237-8>
- Santillán Moreta, G. D., Valero Soto, I. del C., Trujillo Almeida, P. A., Vinueza Burbano, O. P., & Cevallos Morillo, O. F. (2025). Influencia del Régimen Courier 4x4 en las Ventas Online: Caso Plataforma TEMU en el Mercado Ecuatoriano [The impact of the 4x4 Courier system on online sales: the case of TEMU platform in the Ecuadorian Market]. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 9(4), 5124–5148. [https://doi.org/10.37811/cl\\_rcm.v9i4.19150](https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v9i4.19150)
- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (2023). Resolución Nro. SENAE-SENAE-2023-0056-RE [Resolution Nro. SENAE-SENAE-2023-0056-RE]. In *Registro Oficial del Ecuador*. Servicio Nacional de aduana del Ecuador.
- Valasquez Piza, G., & Sambonino Garcia, B. de L. (2023). Estrategias en la aplicabilidad de regímenes aduaneros económicos en las empresas importadoras de Ecuador [Strategies for the implementation of economic customs regimes in import companies in Ecuador]. In *Persona, empresa, sociedad y emprendimiento en el contexto de los ODS*. DYKINSON, SL. Menéndez Valdés 61 - 28015 Madrid.
- Wang, C., Liu, T., Zhu, Y., Lin, M., Wang, H., & Li, H. (2025). The Impact of Trade Facilitation on Cross-Border E-commerce Trade: Evidence from China. *SAGE Open*, 15(2). <https://doi.org/10.1177/21582440251345866>

## 8. Appendices

### Appendix A

#### *Formulario de Consentimiento Informado*

Estimado/a colaborador usted ha sido invitado a participar en una entrevista para el desarrollo de un trabajo de titulación de grado mismo que lleva por título RÉGIMEN DE MENSAJERÍA ACELERADA O COURIER EN EL COMERCIO EXTERIOR ECUATORIANO EN LA CATEGORÍA B Y G: IMPLICACIONES EN LA PRODUCCIÓN NACIONAL, proyecto que se encuentra siendo realizado por Karina Gabriela Mendoza Saeteros, estudiante de la Universidad del Azuay, perteneciente a la facultad de Ciencias Jurídicas y a la Escuela de Estudios Internacionales.

El presente proyecto se realiza bajo una metodología de triangulación, la cual busca contrastar diversas fuentes de información para otorgar mayor validez a los resultados. Una de las aristas fundamentales de este estudio consiste en la elaboración de entrevistas semiestructuradas aplicadas bajo el modelo de hélice triple.

Esta dinámica busca comprender la articulación entre tres actores clave: Estado, sector productivo y academia. Su participación es vital para obtener una perspectiva real y profunda desde uno de estos pilares.

Antes de decidir su participación, es importante que lea y comprenda los términos de este documento.

Al firmar este documento, declaro y acepto los siguientes puntos:

1. **Participación voluntaria:** declaro que participo en la presente investigación de manera libre y voluntaria, sin que medie coacción o presión de ningún tipo.
2. **Propósito de la investigación:** he leído y comprendido el propósito del estudio y la importancia de mi aporte en el mismo.
3. **Oportunidad para preguntas:** se me ha brindado la oportunidad de realizar preguntas sobre el estudio y he recibido respuestas claras y satisfactorias.
4. **Entrevistas:** acepto participar en las entrevistas que el investigador determine necesarias para el cumplimiento de los objetivos académicos.
5. **Duración:** comprendo que la entrevista tendrá una duración aproximada de 30 a 45 minutos, aunque podría extenderse o acortarse en función de mi disponibilidad.
6. **Derecho a no responder:** entiendo que puedo negarme a responder cualquier pregunta, sin necesidad de justificar mi decisión.
7. **Derecho a retirarme:** comprendo que puedo retirarme de la entrevista en cualquier momento y por cualquier motivo, sin repercusiones de ningún tipo.
8. **Grabación de audio:** acepto que mi entrevista sea grabada en audio con el fin de garantizar la precisión en el análisis de datos y facilitar los procesos de transcripción.
9. **Uso de la información:** entiendo que mis declaraciones podrán ser citadas en documentos académicos, informes de investigación y demás publicaciones derivadas de este estudio.
10. **Confidencialidad y anonimato:** reconozco que no se publicarán nombres reales en los resultados. Se tomarán medidas de anonimización para reducir riesgos; no obstante, entiendo que, debido al tamaño de la muestra, existe una mínima posibilidad de identificación.
11. **Finalidad académica:** comprendo que toda la información proporcionada será utilizada **exclusivamente para fines académicos**.

Al firmar este documento, confirmo que he leído (o se me ha leído) el contenido anterior y acepto participar bajo las condiciones descritas en condición de actor por parte de:

- Señalar una de las opciones:
  - o Estado
  - o Sector productivo
  - o Academia

Participante: \_\_\_\_\_

C.I./ Pasaporte: \_\_\_\_\_

Fecha: \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_

Firma: \_\_\_\_\_

Datos de contacto del investigador:

Nombre: Karina Gabriela Mendoza Saeteros

Teléfono: 096 280 1753

Correo electrónico: [karina.mendoza@es.uazuay.edu.ec](mailto:karina.mendoza@es.uazuay.edu.ec)

Estudiante de la carrera de Estudios Internacionales en la Universidad del Azuay

Atentamente, Karina Gabriela Mendoza Saeteros

## Appendix B

### Entrevistas Semiestructuradas

Academia

Desde su formación, tal vez nos podría indicar, por favor ¿cómo analiza el régimen de mensajería acelerada o Courier dentro del marco del comercio exterior y la política aduanera ecuatoriana?

Bueno en realidad Ecuador tiene políticas de facilitación al comercio exterior y es de ahí que se adopta el régimen Courier en sus diferentes categorías para importaciones no tan grandes como las que se realizan por medio de contenedores no obstante Ecuador también tiene un enfoque de protección a la producción nacional en el caso del arancel añadido en 2025 que se impuso por el mal uso que tiene el ciudadano, probablemente por desconocimiento o probablemente por viveza.

Una categoría B, que es una 4x4, no se puede utilizar con fin comercial, entonces lo que hizo es regular ese tipo de operaciones que se estaban realizando. Esto no es la primera vez que pasa, ya sucedió años atrás, con una resolución que incluso en esa época también era de 42 dólares como arancel aduanero, entonces, es una disposición que se realiza para cuidar más que nada a quienes sí están contribuyendo dentro de la recaudación de tributos que lo hacen en un régimen a consumo, por ejemplo, no en una categoría específica que le permite pagar y cumplir con todos los requisitos para la importación de las mismas.

¿Qué fundamentos teóricos y normativos considera relevantes para evaluar el impacto del régimen Courier en sectores productivos nacionales como el calzado de cuero? ¿Tal vez de manera particular en el sector del calzado de cuero?

Realmente el tema de zapatos, cuero, sí tiene un impacto bastante, digamos que duro dentro de la comercialización del mismo porque este impacto se da en el formalismo que tiene el comerciante para vender su producto porque el productor cumple con todos los requisitos que la normativa local le pone.

El régimen aduanero es un régimen aduanero que no tiene pago de aranceles, impuestos y entonces la gente aprovecha ese tipo de beneficios.

Desde una óptica de facilitación comercio y para ser usado en un tema personal está bien, pero ¿qué pasa con las personas que mal utilizan la categoría?

Las personas que utilizan todo el cupo disponible de importación y luego el de sus conocidos o parientes para seguir ingresando mercancías eso es un ámbito comercial.

Y esto, normativamente hablando, no se puede comercializar, eso es lo que termina afectando en este caso el tema del calzado, el cuero.

Entonces, hay fundamentos teóricos y normativos que están dirigidos hacia el tema de la protección de la industria.

Lo que hace que esta teoría económica justifique las barreras temporales de permitir ciertos sectores bloquear, por ejemplo, y que no compitan en desigualdad de condiciones, en el caso particular del calzado de cuero.

También hay que considerar los gustos y preferencias del consumidor que en lugar de usar un zapato ecuatoriano prefiere usar un zapato de italiano, americano o extranjero en general por el tema de marcas en donde la compra del consumidor ya no es guiada por el precio o la calidad del producto sino por la empresa de la cual proviene. Siendo así que tal vez la calidad del zapato es mucho menor que el cuero hecho en la parte de la Sierra Ecuatoriana. Mucha gente se va por el tema más de la marca, entonces es un tema de consumismo, no es un tema tanto de calidad,

No obstante, también hay que considerar que la industria nacional tiene que cumplir normativa de etiquetado, la calidad de INEN, y demás detalles a cumplir por parte de la producción de calzado nacional, mientras que los productos que ingresan por Courier no es un tema de verse un poco diferente al resto

Entonces, eso crea una competencia desleal. Además, igual que las empresas de aquí, pues, cubren impuestos y aportan al Estado, mientras que las otras solo las traen.

¿De qué manera interpreta la coherencia o inconsistencia entre los objetivos del régimen Courier y los principios de protección de la producción nacional?

Realmente, el régimen Courier es un capítulo, estamos hablando solamente de la categoría B, es un capítulo dentro del arancel, el capítulo 98 el cual está atado a excepciones.

¿Qué quiere decir?

Excepción de presentación de documentos, excepción de pago de tributos, por eso es que tú no ves un arancel aplicado al 4x4.

Como conversábamos hace unos minutos, el productor nacional necesita cumplir con normas de calidad para que localmente te den los documentos de etiquetado, INEN mientras que las otras operaciones, al ser exentas del pago de tributos, exentas de la presentación de documentos, simplemente ingresen sin ningún tipo de control técnico y sean una competencia desleal.

Esos son los detalles que de todas maneras bloquean este tipo de aranceles y tributos.

En el caso de la categoría G, ¿usted considera que igual existe una inconsistencia entre la producción nacional y la facilitación al comercio?

La categoría G tiene un tema puntual que marca la diferencia entre las demás categorías. La categoría G tiene más que nada un requisito y es que la persona que está enviando desde el extranjero la mercancía, tiene que estar registrada ante el Ministerio del Exterior, como parte del proceso que debe cumplir y aquí tenemos que considerar un tema muy importante y es que en muchos casos ya sea por desconocimiento el migrante no está registrado lo que afecta a un envío de mercancías por medio de la categoría G.

Entonces, el impacto de la categoría G no es tanto del lado ecuatoriano, sino que es del lado del extranjero abriendo así el análisis, no solamente desde el punto de vista de la normativa ecuatoriana sino desde lo que pasa en el extranjero

Desde una perspectiva académica, ¿qué efectos económicos, jurídicos o sociales identifica derivados de la aplicación del régimen en la industria del calzado?

Realmente, el tema del efecto en la industria del calzado, un efecto económico puede ser la reducción de la cuota de mercado local con precios inferiores por ejemplo en plataformas como Temu, Amazon o cualquiera de estas que se utilicen para comprar, sin embargo, el tema del arancel y los límites que anteriormente fueron establecidos ha frenado un poco este tema de compras, por la consideración de ya la compra del producto por se y considerando no exceder el límite de 4 kilogramos y \$400 y el arancel de \$20.

A nivel jurídico, hay una ambigüedad, entre comillas lo digo, de lo que aduana puede considerar efecto personal, uso comercial o cantidad comercial debido a que tú dices cantidad comercial, no sabes si es 2, 3, 6, 12.

Por ahí se dice, quienes han utilizado Courier no puedes traer más de 3 ítems, pero si tú lees la resolución de Courier, si tú lees las disposiciones que aduana tiene en la página web, por lo menos, no te dicen ninguna parte cantidad de ítems exactos.

Entonces, tú no puedes traer más de 4 kilos 400 dólares, siempre y cuando no sea cantidad comercial, o sea, asumes que, si traes 4 pares uno para ti y los otros para tus familiares, la aduana puede considerar que ya 4 pares es cantidad comercial.

Pero no, son uso personal, porque mis familiares por X o Y circunstancia no pueden traer. ¿Entonces qué pasa con las personas que tienen 12 hijos o 8 hijos?

En ese sentido, hay cierta ambigüedad jurídica para categorizar cantidad comercial y uso personal.

Esto, a diferencia de la cantidad comercial, sí limita el valor anual, por ejemplo.

El valor anual, es un máximo de 4 envíos y que está llevando los 400 dólares, entonces, son 1.600 dólares al año.

A nivel social, el riesgo de pérdida de empleo artesanal, porque hay fábricas en Ambato, en Cotacachi, en Latacunga, que la gente utiliza estas fábricas para trabajar localmente y darle cierto tipo de movimiento comercial a esos sectores.

El uso estratégico del e-commerce orientado a la exportación también representa una oportunidad crítica para dinamizar la industria ecuatoriana en el caso particular del calzado, la digitalización permitiría capitalizar el alto nivel de consumo digital en mercados extranjeros. Para que esta transición sea exitosa, las empresas no solo deben digitalizarse, sino también cumplir con estándares internacionales de calidad y emplear narrativas visuales que resalten el valor del trabajo artesanal. Este cambio de paradigma, liderado por profesionales en comercio exterior, es fundamental para que el país deje de depender exclusivamente del consumo local y logre equilibrar su balanza comercial, transformando productos nacionales en ofertas globales competitivas.

¿Cómo evaluaría la interacción entre el Estado, el sector productivo, la academia y la sociedad para el momento de la formulación y aplicación de políticas relacionadas al Courier?

Ahí que tiene que marcar la diferencia porque existe específicamente los actores, el Estado, un lado y por el otro lado el sector productivo pero también hay que abrir un poco la brecha y daría opción también al emprendimiento.

El emprendimiento quiere decir, por ejemplo, lo que te estaba comentando hace unos momentos que la academia prepare a los futuros profesionales, no para ir a buscar trabajo en el sector productivo, sino para dar trabajo, para crear nuevas plazas de trabajo, para tener otro concepto de la fluidez económica que se puede generar a través de nuevas opciones para ventas por ejemplo, ahorita tenemos el tema de las redes sociales, e-commerce, tenemos el tema de los videos para poder comercializar la carga, tenemos el tema de las páginas web.

Si alguien viene con una nueva opción, una nueva idea para la apertura de un mercado nuevo y buscar otras opciones.

En este sentido el rol de la academia es muy importante para generar esos nuevos modelos económicos que permitan brindar un poco más de estabilidad a la demanda de calzado o a la demanda de algún producto nacional.

También hay que considerar que el tema del comercio exterior puede afectar a la producción nacional sí, pero cuál es el paso que ha dado el gremio del calzado, haciendo una integración del entre el gobierno, la parte productiva, para analizar cuál será la mejoría del sector específico para competir con el producto extranjero a partir del arancel.

Porque el sector puede producir por años o generaciones atrás, pero ¿qué es lo nuevo que están implementando? ¿Qué es la digitalización que están haciendo? Entonces, hay intereses que también los gremios tienen que abrir un poco el abanico y buscar otras opciones también, no solamente el apoyo por parte del Estado.

Porque, de otro modo, implementar demasiadas medidas sería ya poner demasiados obstáculos al comercio, sería demasiado proteccionista.

Entonces, pero bueno del arancel 20 dólares es que busca que el consumidor que está atado al Courier empiece a bajar un poco el proceso de compra o sus ganas de comprar.

El detalle es que por un lado estamos defendiendo al calzado, pero por el otro lado hay empresas que han invertido también en tener infraestructura Courier con personal, logística Courier, etcétera y que a partir de la imposición del arancel han tendido que tomar decisiones tal vez de recorte de personal o otras.

Otro de los detalles clave que tiene la academia es la parte de la participación de los estudiantes con las empresas

Las prácticas laborales, la inserción dentro del mundo práctico acerca de cómo es el giro de un negocio de manera tanto técnica, es decir cómo se elaboran los productos hasta de manera más centrada a todas las obligaciones que las empresas tienen que cumplir como las responsabilidades tributarias, etc.

Desde el año 2020, este tema se aceleró bastante con la pandemia el tema de comercio digital así como también la digitalización de los procesos, por ejemplo, hace cinco años atrás tú no te imaginabas poder pagar con el celular. Tú acercas el celular y pagas con tu tarjeta literalmente.

También se tiene que darles apertura a las inteligencias artificiales, temas de análisis de datos enormes.

La misma aduana está aplicando inteligencias artificiales, temas de análisis de trazabilidad de cargas. Y esto implica la menor participación física de personas. O sea, ya no necesitas una persona que esté ahí perfilando físicamente o analizando datos para abrir o no un contenedor. Ahora lo hace el sistema.

Ahora el sistema indica la cantidad de riesgo que tiene el perfil de un importador para poder cambiar el tipo de aforo que se va a realizar, etc.

Las universidades deben estar preparando para este tipo de desarrollo, en estas claro deben de enseñar las teorías que existen detrás de la economía y demás pero también deben de encontrar un balance con la práctica real el mismo sistema aduanero es diferente desde la lectura de manuales, COPCI a la aplicación práctica como por ejemplo se necesita saber cómo obtener permisos de ARCSA, INEN y entre muchos otros para poder tanto exportar como importar de manera formal.

Para el caso aplicado en la investigación de para poder medir en base a evidencia empírica disponible permite sostener que el régimen Courier afecta positiva o negativamente a la producción nacional de calzado de cuero.

En cuanto al tema del régimen Courier yo creería que no afecta directamente en este momento, hoy en la fecha de hoy. Debido a que el arancel reguló el ingreso indiscriminado de paquetería.

Así también, el artesano que fabrica calzado es utilizar el régimen Courier importar materiales del extranjero por ejemplo para: pasadores, capellanas, lengüetas, suelas.

Y no lo estoy diciendo en un capítulo 4x4, lo estoy diciendo en una categoría C o ya en una importación al consumo normal, vía aérea, porque de ese modo no se tiene que llenar un contenedor para ser importador.

Esos detalles también forman parte de la facilidad que ese fabricante de calzado tiene.

Entonces, antes de la implementación del arancel de los 20 dólares, sí se pudo evidenciar que existía un mal uso de este régimen y que, bueno, por tanto, ¿sí se estaba afectando a la producción?

Realmente el tema del uso del régimen Courier te permite considerar ciertos detalles, en ese entonces se utilizaba la categoría B, de mala manera puesto que se consideraba mucho para la parte de traer mercancías.

Esta información se puede verificar por medio de las datas de aduana de ese entonces, qué es lo que estaban trayendo bajo esta categoría.

La categoría B, la 4x4, estoy seguro de que traían calzado, ropa en primer lugar, y en algunos casos maquillaje, perfumes.

Entonces, si es que esto se movía en cantidades grandes, sí afectaba directamente la producción local, y la producción se manejaba a través de la incertidumbre de qué es lo que va a hacer el gobierno para tratar de detener este tipo de detalles. Porque ahí, en ese caso particular, los fabricantes de calzado no pueden hacer absolutamente nada.

Básicamente ahí están al riesgo del 100%, porque si es que el gobierno no detiene este tema, no se va a poder enfrentar al consumo que tiene desproporcionado a la gente.

¿Qué efectos económicos y sociales considera que puede tener el régimen Courier en la producción nacional y cuáles serían los efectos que produce la implementación de los 20 dólares, en sectores productivos específicos?

Bueno, mucha gente detrás de la producción está la parte de la familia, si de todas maneras el ingreso discriminado de esta carga va a afectar la fabricación, va a afectar el trabajo, va a afectar la economía de quienes están produciendo por lo cual hubiera un efecto económico bastante fuerte, no solamente para la fábrica, sino para las personas tienen un trabajo en relación con el mismo, por ejemplo, las personas que realizan la curtumbre o metalurgia para el calzado que dejan de tener trabajo.

Si lo analizamos desde la perspectiva del Courier debido a la implementación del arancel de \$20 han tenido que despedir a sus colaboradores debido a que existe un ingreso menor de mercancía no requieren tanto personal

¿En qué medida el arancel de 20 dólares resulta coherente con los principios de facilitación al comercio y la protección nacional?

Cuando estamos hablando de comercio, cuando estamos hablando de consumo, cuando estamos hablando de ingreso de mercancías formales estamos hablando de importación al consumo normal.

Cuando estamos hablando de principios de facilitación del comercio, estamos hablando de que yo hice un acuerdo comercial, entonces, ahí existen principios de facilitación, pero, en el caso de la categoría B, que es una categoría de uso personal, aquí no hay comercio, aquí hay un tema de consumo, de consumo personal, no tanto de comercialización por lo cual si se está mal utilizándolo para comercializar, eso ya es otra cosa.

Ahora, de que la aplicación del arancel protege la producción nacional, estamos clarísimos, por lo menos para el tema del calzado, sí, protege la producción nacional.

En el caso de la categoría G, ¿usted considera que esta categoría sí podría afectar a la producción nacional?

Hay personas que utilizan la norma para conveniencia propia, si ya saben que el proceso te dicta que lo tienes que realizar de una manera y lo puedes realizar considerando dos, tres, cuatro, cinco personas, lo van a hacer. Lo van a hacer. Aquí viene un tema de un enfoque técnico jurídico, también tiene que haber una propuesta de la trazabilidad del destino final de esa carga, entonces ahí entra la coordinación entre instituciones por ejemplo el SRI y la aduana con el RUC para ver la información que se reporta desde ambas instituciones y de esta manera ver el perfil de la actividad económica de la persona.

#### **¿Considera que se debe de realizar alguna nueva propuesta para productores nacionales?**

Se puede fomentar o pensar en la creación de un nuevo régimen que brinde de facilitación de emprendimiento en donde le permita a las personas que tienen algún tipo de facilitación de traer importaciones de cierto tipo de mercancías por un valor anual de hasta, por inventar, 10 mil dólares.

Pero que sea en base a un listado de subpartidas positivas, que el listado de subpartidas positivas sea específicamente de maquila, producción, desarrollo, maquinaria, pero no de productos terminados.

Entonces ahí también como que le podemos dar otro enfoque a la parte de Courier

Realmente la categoría no va a asumir tanto riesgo como la categoría B porque la categoría B es para todo el mundo. La categoría G tiene un rango restringido, o sea, la categoría B es para los 18 millones de habitantes en el país, pero la categoría G es para un segmento definido de la población migrante que se encuentra registrada.

Podríamos definir que en realidad la categoría G no genera, no podría generar también una limitante tanto a la producción nacional no podría ser como una amenaza para la producción nacional, porque igual la cantidad que se importa por la categoría G no es la misma que se importa por, bueno, si importaba por la categoría B.

#### **Estado**

Preguntas para personal del SENA E

Desde su experiencia institucional, ¿cómo describiría la finalidad y el alcance del régimen de mensajería acelerada o Courier dentro del sistema aduanero ecuatoriano?

Bueno en realidad el régimen de mensajería acelerada o Courier es una excelente opción de importación y exportación considerando la imperante necesidad interna de la gran mayoría de los habitantes de un país, ya que ofrece una alternativa rápida, ágil y confiable siendo así que su alcance es de nivel global y da acceso a la población a productos de distintas partes del mundo.

#### **¿Cuáles son los principales criterios técnicos y normativos que guían la aplicación y el control del régimen Courier por parte del SENA E?**

El régimen Courier se encuentra regido de manera principal por la normativa aduanera como el COPCI y el RCOPCI y de manera puntual por su reglamento que es en donde se puede encontrar de forma específica como se desarrolla, su modo de operación y lo más importante para su estudio que es la categorización de mercancías, puesto que en el caso particular el régimen Courier permite que se importe tanto para uso personal y uso comercial dependiendo de sobre manera bajo que categoría se declare la mercancía.

El COPCI y su reglamento, Resolución Nro. SENA E-SENA E-2023-0056-RE y las demás que son netamente internas.

En el caso de la categoría B esta tiene límites como de que sus productos pueden ser de ingresados sin documentación específica para un producto por ejemplo se pueden ingresar productos de cuidado facial sin documentos de ARCSA, el peso máximo que puede ser ingresado bajo esta categoría es de 4 kilogramos y el paquete tiene que tener un valor de máximo de \$400 de ahí se le ha dado la popularidad de "4x4", otra característica muy muy importante de esta categoría es que en el año una persona puede importar máximo \$1600. Lo que significa que no se puede exceder en el límite. Entre detalles más a fondo por ejemplo en esta categoría no se puede importar alcohol, por ejemplo.

En cuanto a la categoría G esta está destinada netamente para migrantes que desean enviar paquetes a sus familiares ecuatorianos, en el caso particular el destinatario del paquete de tener relación con el migrante hasta el cuarto grado de consanguinidad o segundo de afinidad, esta categoría es un poco más accesible en cuanto a que el valor del paquete puede ser más alto que en la categoría B siendo de un valor equivalente a un salario básico unificado y su peso debe ser igual o menor a 4 kilogramos. Otra diferenciación de esta categoría es que no tiene un límite de envíos.

¿Qué desafíos operativos o normativos identifica en la fiscalización de mercancías, particularmente en el caso del calzado de cuero importado bajo este régimen?

Entre los desafíos se consideraría que por lo general no existe una normativa aplicada particularmente a un producto, sino más bien existen alertas de riesgo comunes que se aplican dependiendo el mismo, por ejemplo, en el caso del calzado por lo general, además de la cantidad, se enfatiza en el valor y la propiedad intelectual. A demás en el caso del Courier las mercancías levantarán más sospechas de partir de que existan irregularidades en el peso o valor del producto.

Desde su perspectiva, ¿cómo incide el régimen Courier en la dinámica del comercio formal y en la protección de la producción nacional del calzado de cuero?

Bueno como se mencionó en la primera pregunta, este régimen constituye una excelente opción para la población, ya que al ser ágil y rápido incrementa el comercio formal; por otro lado, con respecto a la protección de la producción nacional del calzado de cuero es sabido que la globalización abre las puertas a nuevos productos a nivel internacional por lo que para nada es beneficioso para distintos productores nacionales.

¿Considera que la normativa vigente proporciona herramientas suficientes para evitar el uso inadecuado del régimen Courier? ¿Por qué? La normativa vigente proporciona herramientas adecuadas; ahora bien, siempre se puede mejorar, pero desde el punto de vista de quien suscribe resultaría mucho más efectiva la capacitación e integración de los distintos operadores de comercio exterior involucrados en este proceso, para que actúen siempre en concordancia con el art. 104 literal d) del COPCI. “BUENA FE”.

¿Qué prácticas irregulares o riesgos recurrentes se han identificado en relación con la importación de calzado de cuero a través de este régimen?

Por lo general ocurre en propiedad intelectual; es decir, se trata de ingresar calzado réplicas de marcas reconocidas.

La valoración incorrecta, por lo general viene derivado de lo anterior, ya que al ser réplicas por lo general no se comercializan al mismo precio que un original.

¿Cómo evalúa la coordinación entre el SENAE, otras instituciones del Estado y los actores privados para la correcta aplicación del régimen Courier?

Recordemos que el SENAE se encarga de revisar el cumplimiento de todas las formalidades que existen normativamente para que los productos puedan ser nacionalizados y en muchos de los casos comercializados dentro del territorio ecuatoriano; en cuanto a lo que se refiere a coordinación con otras instituciones dentro del sistema aduanero se encuentra la ventanilla única ecuatoriana (VUE) un mecanismo electrónico de comprobación de los documentos emitidos por las demás instituciones, por tal motivo existe una adecuada coordinación en ese sentido.

Desde el ámbito de su competencia, ¿qué impactos económicos y sociales podrían derivarse de una aplicación deficiente del régimen Courier en sectores productivos locales?

Los funcionarios del SENAE estamos obligados a cumplir y hacer cumplir lo que se encuentra normativamente vigente, el realizar esas acciones pueden acarrear demoras en el proceso del régimen, pero en la mayoría de casos se ocasionan por el desconocimiento de los importadores; estas demoras de ser recurrente y al considerar que estos actores por lo general son pequeños negocios podría derivar incluso el cierre de los mismos; el tema social se encuentra ligado ya que al no poder importar de forma rápida este tipo de importadores pueden recurrir a alimentar el contrabando.

¿Qué ajustes normativos, operativos o de control considera necesarios para mejorar la gestión del régimen Courier sin afectar su objetivo de facilitación del comercio?

Lo primero la concientización a través de capacitación a los distintos actores, por ejemplo, inteligenciar más acerca de en qué consiste cada categoría, el uso para el cual están destinados y los límites permitidos en cada una.

Incrementar Técnicos Operadores Aforadores en esta área con el fin de poder verificar la cantidad de mercancía que se encuentra ingresando.

Sobre casos especiales incrementar el alcance de la normativa para que no que a discreción de los funcionarios.

Desde su experiencia profesional, ¿qué recomendaciones formularía para lograr un equilibrio entre el control aduanero y el desarrollo del sector productivo nacional, específicamente el del calzado de cuero?

Lo que se recomienda es aplicar controles inteligentes por medio de tecnología, análisis de riesgo y combate al contrabando que frene la competencia desleal, combinados con incentivo para la producción local, como la importación de insumos a bajo costo, facilitación de crédito, tecnificación y promoción de la calidad con identidad.

Desde su experiencia ¿qué cambios operativos o de control ha implicado la aplicación del arancel de 20 dólares en los procesos aduaneros relacionados con este tipo de importaciones?

A raíz de la aplicación del arancel de \$20 vigente desde el 16 de junio de 2025 si se puede evidenciar que han existido cambios en el volumen de paquetes ingresados por medio de la categoría B que sobre la cual este arancel es específica lo cual refleja en un mayor control del uso del régimen y ajustes en la logística del Courier, resultando en una caída en el volumen de paquetes para compras de hasta \$ 400.

### **¿Cómo evalúa el impacto del arancel de 20 dólares en el cumplimiento normativo y en la reducción de posibles usos inadecuados del régimen Courier?**

Como tal el arancel de \$20 frena el uso comercial de este régimen y protege la industria nacional, así también, incrementa el cumplimiento normativo al desincentivar la importación masiva y no personal de mercancías, forzando a que las compras sean efectivamente de uso personal o paguen impuestos a la importación de la paquetería

### **Sector productivo**

En su rol como representante de las empresas ecuatorianas, ¿cómo describiría la situación actual del sector del calzado de cuero en la ciudad de Cuenca?

El sector del calzado de cuero ha sido afectado en algunos de sus subsectores y en otros ha crecido.

Podemos ver que en la ciudad de Cuenca y en el Ecuador, por ejemplo, el calzado de cuero que responde a diseñadoras o diseñadores de moda tiene un nicho de mercado que no se ve afectado ni por precio ni por condiciones de calzado extranjero. Sin embargo, el calzado de uso diario, de oficina o calzado de alguna manera más utilizado, podemos ver que hay restricción.

Por diferentes causas ni únicamente el Courier debido a que tenemos un concepto animalista en el que las personas están buscando no consumir el cuero, digamos, por evitar el maltrato a los animales.

Pero también podemos ver que hay afección por los altos índices de contrabando y por los altos índices de comercio ilegal en el país y es aquí en donde entra el régimen Courier.

¿De qué manera considera que el régimen Courier puede influir en la producción, comercialización y competitividad del calzado de cuero nacional?

En años anteriores, desde el 2024, fue muy golpeado este sector debido a que se usó indiscriminadamente el régimen de acelerado o el régimen de paquetería 4x4. En un inicio se pensó que era para el uso de nuestros compatriotas en el exterior, para que puedan enviar sus encomiendas al país o también para el uso de una persona en tal cual como se lo dice 400 dólares, 4 kilos, 4 veces al año.

Sin embargo, esto fue tergiversado y utilizado sin ningún tipo de control.

Esto no solamente afectó al sector del calzado, sino a diferentes, a todo lo que significa el sector textil, el sector de cosméticos, el sector también de licores e incluso sectores de cuidado y limpieza de hogar.

Sin embargo, a partir del 2025 se colocó un arancel de 20 dólares y el control también para que una sola persona pueda traer, cuatro veces al año, cuatro kilos y hasta 400 dólares.

Con base en eso se ha limitado como tal la injerencia de este o la incidencia de esta herramienta y esperamos que en los próximos meses el sector y los sectores afectados puedan de alguna manera recuperar las ventas o su nivel de ventas perdidas.

¿El uso del sistema de Courier ha generado cambios en la demanda, los precios o las condiciones del mercado del calzado de cuero a partir del uso ya desmedido?

No puedes pensar que el uso desmedido del sistema 4x4 afecte directamente a los precios del calzado de cuero, porque comenzamos por una diferencia básica.

Normalmente todo producto que entra por 4x4 son productos que no son hechos a mano ni son de cuero, que es lo que caracteriza al calzado de acá de la provincia del Azuay, ¿no es cierto?

Sobre todo, al calzado que se produce en la zona son productos que, si bien están industrializados, se caracterizan por su alta calidad porque son con productos naturales de cuero.

Y lo que está trayéndose o lo que la gente está importando es un producto que les va a durar el costo que este significa.

Es decir, si es un costo de 5 o de 10 dólares, piensa tú qué calidad puede tener este y qué tiempo puede durar.

Por lo tanto, nosotros estamos convencidos que eso no afectará a la colocación misma del precio, porque el precio de un producto lleva diferentes tipos de factores: costos fijos, costos variables, el costo de la materia prima, el costo de la mano de obra y todo aquello que le lleva a una empresa a poder fijar sus precios, sus márgenes y a ser competitiva en el mercado.

¿Cuáles son las principales dificultades que enfrenta la producción nacional de calzado de cuero frente a la importación de productos similares?

Volvemos, podemos hablar de productos similares porque es calzado, sin embargo, el momento que mantienes la primera comparación, el uno es de cuero y normalmente el otro es sintético.

Las limitantes, la moda tal vez, el hecho de que las personas quieren estar con la última tendencia o el último grito de la moda, y no necesariamente puedes ver eso reflejado en una velocidad constante de esta moda rápida o a precios muy económicos que se pueden encontrar en las plataformas.

Lo que nosotros podemos decir es que más bien no es un limitante, sino falta conciencia en el consumidor de lo que estoy comprando; creemos que por usar un par de zapatos no estamos contaminando nuestra salud por ejemplo hay estudios hechos justamente en Chile en los que hablan que incluso la pintura, el tinte que utilizan en el zapato, en la plantilla del zapato no sabemos su origen y si son sintéticos por lo cual pueden tener trazos de plomo y trazos de mercurio, que esto por la planta del pie ingresa directamente al torrente sanguíneo.

¿Cuáles pueden ser las dificultades, poder llegar a mercados más amplios?

El hecho de que las empresas muchas veces aquí en la ciudad son microempresas y que su ámbito de acción es básicamente para la zona en la que están emplazadas, no tienen un músculo financiero para poder difundirse hacia todo el país.

Creo que les falta generar acciones de promoción y publicidad también la asociatividad. Sería interesante teniendo tantos artesanos de la marroquinería aquí en la zona del Azuay, que puedan generar esta asociación entre ellos y que con base en eso puedan bajar los costos de producción, generando colecciones y generando líneas acordes a las tendencias de la moda y con base en esto poder llegar a mayores mercados con menores costos.

¿Cómo percibe el nivel de control y regulación sobre el calzado importado en comparación con las exigencias que enfrenta la producción nacional? ¿Considera que existe una competencia equitativa entre estos dos escenarios?

Tenemos que hacer una gran diferencia entre el calzado importado de manera legal al país y el calzado que entra de manera ilegal por las diferentes plataformas o sobre como lo que estás hablando, el régimen acelerado de 4x4.

El calzado que entra de manera legal al país cumple con la normativa o con las exigencias que piden los diferentes organismos de control de la misma manera que se le solicita al productor nacional.

Entonces, aquí el nivelar la cancha no está entre lo importado legalmente versus lo nacional, sino lo que se trae de contrabando, que entra por aduana de manera ilegal, utilizando subpartidas o partidas arancelarias no adecuadas y el producto importado legalmente y la producción nacional.

Es ahí donde está la gran diferenciación, no tenemos que luchar contra lo que viene de fuera, tenemos que luchar por ser más competitivos y que haya un entorno de negocios formales para todos.

¿Qué impactos económicos y laborales ha generado esta dinámica en el sector productivo?

Es obvio que el régimen 4x4 causa decremento en la demanda de los productos ecuatorianos.

Con base en esto, las acciones que tomó el gobierno nacional y el ministerio de producción, de colocar este arancel de 20 dólares, logra de alguna manera frenar y así aportar a que se pueda mantener y dejen de perderse plazas de empleo.

Desde su experiencia ¿qué tipo de apoyo o acciones considera necesarios por parte del Estado para fortalecer la producción nacional de calzado de cuero? ¿Y qué rol cree usted que deberían desempeñar otros actores como la academia, los importadores, para mejorar las condiciones del sector productivo?

La responsabilidad del propio sector productivo.

¿Qué acciones como sector productivo estoy tomando para la mejora continua?; ¿Cómo estoy manejando desde la producción?

¿Estoy manejando la producción de mi calzado acorde a lo que el mercado está pidiendo?

¿Estoy revisando la norma técnica de tallaje y de ergonómica para la confección de mi calzado?

¿Cómo estoy trabajando con mi competencia?

¿Cómo género y agrego valor entre la línea de producción para que a todos nos vaya bien?  
Comencemos por ahí.

Luego sí es necesario que se genere las acciones correctivas donde estén haciendo falta.

El gobierno nacional existe la normativa de tallaje, hay la normativa ergonómica, hay que ver si eso se está cumpliendo con el calzado que importaba.

Pero volvemos a lo mismo. No necesitamos luchar contra el calzado o el producto que entra legalmente al país, sino contra lo que está de manera informal.

Luego, también la academia en conjunto con el Estado puede generar, puede generar, por ejemplo, los laboratorios para pruebas de resistencia, para pruebas de material, que nos puedan ayudar al llegar a tener un calzado de mejor calidad o que le podamos contar al público cuál es la duración del mismo.

Finalmente, volvemos a la promoción, a la publicidad, a contar de qué están hechos o cómo están confeccionados nuestros calzados.

Y con base en esto, la comunicación es la clave para poder llegar al público objetivo. La comunicación es ser pertinente con el tipo de modelos que estamos utilizando y estar atentos a las necesidades y requerimientos del consumidor.

¿Qué efectos considera que la implementación del arancel de 20 dólares ha tenido sobre la competitividad de este calzado?

Volvemos.

El problema es el producto que entra de manera ilegal al país.

Tenemos que hacer esa diferenciación de manera firme.

Como ya te contesté anteriormente, el colocar el arancel de los 20 dólares hizo que los rubros que entraban por medio del régimen 4x4 han bajado de manera abrupta.

Hay que entender además que la gran mayoría de zapatos o de calzado que entraban por el régimen 4x4 estaba ligado al sector del deporte y todos aquellos zapatos de uso diario.

¿Cree que la categoría G del régimen que ocurre representa una amenaza para la producción nacional?

Si la categoría G es lo suficientemente controlada y normada, es decir, que se pueda revisar lo que los migrantes están enviando a sus familiares de acá y que se pueda vincular al número de células no representa ningún tipo de riesgo. Además, están en su absoluto derecho.

¿Ha percibido cambios en el mercado en términos de precios, demanda o volumen de importaciones tras la aplicación de este arancel?

Hay los datos justamente del SENAIE en la que puedes ver que hay una reducción abrupta de las importaciones o de los que entran al país por medio de 4x4.

#### - **Courier**

¿Me podría indicar cómo se desarrolla la categoría B técnicamente? ¿En qué consiste tanto la categoría B como la categoría G?

El régimen Courier es un régimen muy interesante, permite que personas y empresas puedan hacer importaciones de carga desde el extranjero de una manera más simplificada. Eso es importante, porque terminan siendo importaciones formales, como cualquier importación más, pero de una manera simplificada.

Ahora, dentro de Courier hay diversas categorías que sirven para que las personas puedan realizar importaciones diferenciando ciertos requisitos y cada categoría tiene que cumplir ciertas formalidades aduaneras para poder cumplir con los requerimientos de aduana y poder nacionalizar.

Ahora, hay varias categorías.

Dentro de estas categorías, obviamente estamos hablando de la categoría B, que es la más utilizada o comúnmente llamada 4x4. Esta categoría permite que se puedan realizar importaciones de hasta 4 kilos y 400 dólares

¿Cuál es el beneficio de esta categoría?

Está dirigido, primero, para un tema netamente personal, más no comercial ni empresarial. Eso es importante saber

¿Por qué?

Porque a la final no terminas pagando un impuesto relacionado al arancel específico del producto, sino desde junio del año pasado pagas un arancel de 20 dólares general por la importación de un envío 4x4.

¿Cuáles son los beneficios?

Es que vos puedes traer, por ejemplo, cierto tipo de implementos sin la presentación de documentos de control previo, que eso es algo interesante. Es decir, puedes traer un champú, como es para uso personal, no necesitas presentar un registro sanitario.

Eso es importante puesto que, si es que necesitas traer ya cantidades comerciales, posiblemente si tengas que clasificar primero en otra categoría y ya presentar este tipo de documentos.

Entonces, son beneficios que permiten que cualquier persona natural pueda introducirse en el comercio internacional sin tantos problemas porque adicionalmente, no pagas un agente de aduana.

El régimen Courier permite que puedas hacer importaciones, por lo general, de cosas que no se consiguen en Ecuador o que en Ecuador son demasiado caros, entonces, básicamente, yo pienso que no viene a sustituir un tema de producción nacional, sino al contrario, complementar y también ayudar a que personas que necesitan cierto tipo de productos, que no se encuentran en el país, lo pueden hacer de manera sencilla y fácil.

¿En el caso de la categoría G?

En el caso de la categoría G, hay que hacer una diferenciación porque la categoría G está específicamente dirigida para migrantes, te permite traer hasta un salario básico, los 400 dólares, pero está dirigido netamente al público migrante.

En este caso, por ejemplo, si es que una persona natural de Ecuador no tiene un familiar en los Estados Unidos que puede enviar una carga a la extranjera, no va a poder aplicar, obviamente, este tipo de beneficios. También el migrante debe de estar registrado en el país en el que él reside además debe presentar un certificado de importación de envíos de bienes familiares, este certificado lo pueden obtener en línea, me parece que es de los consulados de diferentes países, pero lo pueden hacer en línea, sin ningún problema.

Simplemente se registran, ponen su número de cédula, yo me imagino que ya el gobierno tendrá registrado quiénes son migrantes y quiénes son para poder diferenciarse y no cualquier persona pueda hacer uso de este régimen.

Tienen que llenar un registro también para ver cuál es el núcleo familiar, según los grados de consanguinidad pueden enviar para padres, para hijos, para abuelos, para hermanos, para nietos.

De igual manera, como en categoría B, puedes enviar carga, no se te va a requerir un registro sanitario, por ejemplo.

Y en ese caso, a diferencia de la categoría B, este no tiene un límite, porque la categoría B tiene un límite de hasta 1.600 dólares.

Y la categoría G, no tiene límite, pero en todo caso, o sea, hay que ser muy responsables con el envío de paquetes y el fin que tiene cada uno porque evidentemente queda registrado el uso.

Podría darse para un tipo de control por parte de la administración aduanera, en caso de que se vea un uso tal vez indebido, mirando la cantidad de veces que se utiliza en un año calendario. No se puede hacer un uso indiscriminado de las categorías.

Mal sería que tuviera 200 envíos al año, un migrante no tiene mucha coherencia a eso.

¿Qué tipo de mecanismos de control tiene el SENA E acerca de los envíos, tanto que se realizan por la categoría B como por la categoría G? Con el fin de que no se presten para comercialización.

El SENA E en relación a todas las importaciones en general, tiene diferentes tipos de controles. El control anterior, control al momento en el que se genera la declaración, que es cuando se hacen los aforos físicos, un aforo documental o aforo automático. También controles posteriores.

Por ejemplo, el control anterior es antes de que llegue la carga al país o antes de que se declare la carga, se transmite la declaración aduanera.

Entonces, si hay alguna alerta por cualquier cosa, ya sea por la aerolínea o al momento de transmitir el manifiesto, hay alguna alerta que se genere se puede hacer controles anteriores a la declaración aduanera.

¿Qué puede ser?

Que al momento de que bajan del avión, pasan al depósito temporal, se realiza el pesaje y se verifica por rayos X toda la carga porque en este momento en el caso de que algún paquete llame la atención, entonces se le realiza un control.

O se realiza controles aleatorios también.

Entonces, se llama al Courier y se revisa el manifiesto y que la carga que se está trayendo guarda coherencia con lo que dice el manifiesto.

Otro tipo de control que se hace al momento de que se transmite la declaración. Otro tipo de control es el aforo físico que es cuando va un funcionario de aduana, acompañado obviamente de personal de los Courier y se apertura la carga, se verifica que efectivamente lo que está declarado es lo que está trayendo, que cumple con las formalidades aduaneras relacionadas al régimen Courier y a la categoría que se está aplicando puede hacer a una categoría G, B, C, D, la que sea.

Dentro del aforo físico se encuentre el aforo físico intrusivo que es cuando se revisa toda la carga. caso.

Hay aforos físicos no intrusivos, pasan por rayos X, aforos documentales en donde se revisa la documentación presentada versus lo que está transmitido si guardan relación todo, sino hay observaciones, simplemente se da la salida autorizada y sale.

El control posterior es en que la aduana tiene hasta cinco años para hacer cualquier tipo de control, si es que existe alguna duda o alguna observación por parte de aduana puede revisar en esta etapa el fin que tuvo la mercancía.

Por ejemplo, en el caso de una categoría G, si aduana verifica que hay 100 envíos a nombre de la misma persona, va a ser un caso sobre el cual aduana va a realizar un análisis y consultar por los motivos por los cuales se está haciendo esto, se revisará el tipo de mercancía, etc.

O sea, hay algunas formas por las cuales se puede ver el tipo de mercancía que se trae, la frecuencia de envíos, etc.

Entonces si existen formas de controlar el uso del régimen.

**Por ejemplo, esto también se puede controlar por medio del Ecuapass** en virtud del riesgo de un importador, Courier y de diferentes variables que estén aplicables, se van a realizar ciertas observaciones o no, todo se maneja en virtud de una gestión de riesgos que no aplica solamente para Courier, sino para todo el tema de importaciones.

**Como hablábamos anteriormente acerca del tipo de aforo** si refleja un foro físico, automático o documental, está relacionado en virtud de un análisis de gestión de riesgos que hace el SENA.

Eso es clarísimo.

El control posterior, todo, se hace en virtud de riesgos, porque hay tantos importadores a nivel nacional, no solamente de Courier, en general a consumo, o que utilizan diferentes regímenes aduaneros, que la única forma de intentar ser lo más eficientes posible es a través de una buena herramienta de riesgos.

¿Qué desafíos operativos o normativos identifica para el momento de identificar mercancía de un tipo específico? Como lo es el calzado de cuero.

A ver, yo pienso que es complicado diferenciar el tema de calzado por sus partes, por su composición, etc. De manera específica al momento de que ingresa por las categorías B y G porque no se necesita ningún tipo de documentación específica.

De todas maneras, en mi experiencia, zapato de cuero no llega, no es que es muy solicitado, por este medio.

De todas maneras, pensaría que mal se haría en hacer una distinción de un producto, porque ya abríamos la puerta para distinguir a todos, es decir, aquí llegaríamos a un punto en el que para poder traer un champú o unas vitaminas de los otros países se exigiría un registro sanitario, autorización de importación para un tipo de calzado, por ejemplo.

Entonces, no lo vería factible y pensaría que no sería lo correcto.

Si es que hubiera alguna duda del sector de calzado en virtud a las importaciones del sector, yo creo que hay herramientas, hay formas y hay actores con los cuales se pueden hacer este trabajo. Uno de ellos, evidentemente, es del Servicio Nacional de Aduana, el COMEX, las mismas asociaciones de con las cuales se puede revisar estos temas.

Por mi experiencia, sí puedo decir que en el tema de calzado, mientras los Courier y sus clientes se rijan por la norma, no hay ningún inconveniente.

El tema es que el sector Courier es muy amplio, es muy interesante, pero no creo que signifique un problema para la producción nacional. Sobre todo, ahora que incluso hay un arancel de 20 dólares a las importaciones de categoría B.

¿Como evalúa la implementación del arancel de \$20 dólares a la categoría B?

Considero que el tema está regido por un tema de mercado en donde se analiza que tipo de producto ofrece la producción nacional y que es lo que me ofrece el extranjero en donde la población que es lo que mejor le parece.

El tema puntual es en qué se diferencia también el producto nacional y cuáles son las garantías y los valores añadidos que se ofrecen para ser competitivo con productos extranjeros.

Yo no pienso que los bloqueos y las prohibiciones y las barreras arancelarias ayuden o sean un beneficio para que la producción nacional crezca al contrario, yo creo que eso hace que la producción nacional se relaje.

Al final, es importante que las empresas ecuatorianas ofrezcan productos de mejor calidad que los extranjeros. Esa es la única forma porque sino, igual el consumidor va a seguir trayendo tal vez no por Courier por medio de la categoría B pero si por sala de arribo que incluso derivaría en contrabando de hormiga u otro tipo.

Se debería de considerar que si hay muchas barreras de importación, el contrabando es una opción atractiva.

Yo no pienso que la colocación de aranceles y de barreras a la importación sean la solución. Para nada.

Yo creo que al contrario nuestros artesanos tienen que diferenciarse por medio de diseños, calidad, innovación, etc.

Por ejemplo, los sombreros de paja toquilla no son introducidos al mercado porque la calidad de los sombreros ecuatorianos es más alta

Entonces, evidentemente, si es que logramos tener una mejoría en la producción en el caso de zapatos de cuero, no tendríamos riesgos de que la gente prefiera traer de otro lugar.

Además, que somos aquí productores de cuero, que de hecho el cuero ecuatoriano es de bastante buena calidad.

No debería haber esta preocupación por parte de los productores.

Además, si consideramos las prendas de cuero en otros países, tal vez como Estados Unidos el precio del cuero es demasiado elevado, por lo mismo en el caso de que una persona decida ingresar un calzado de este tipo es porque tiene una capacidad adquisitiva bastante alta y el arancel no lo va a detener.

En ese caso, bueno, también la producción nacional tendría que empezar a innovar para poder volver más atractiva su producción para el mercado y que los ecuatorianos empiecen a preferir lo propio.

Así funciona por ejemplo si analizamos los TLC's ¿en qué posición nos vemos? ¿O los productores en qué posiciones se encuentran frente a productos internacionales?

Por ejemplo, con Europa, tendríamos que revisar bajo qué condiciones están los zapatos, pero en el caso de que me permitan importar con un arancel bajísimo, se empezaran a importar contenedores enteros, ya no solamente el tema Courier,

El tema puntual es que el sector de producción nacional tiene que ser más innovador, tiene que buscar mejor calidad, no únicamente diferenciarse por el precio debido a que no funciona así.

¿Usted qué ajustes normativos, operativos o de control considera necesarios para que se pueda mejorar una relación entre el Courier y la producción nacional sin que afecte a la facilitación del comercio?

A ver, ahí hay una línea muy interesante que es entre la facilitación y el control, yo pienso que lamentablemente, en el país más bien tenemos muy burocratizados los controles es muy burocrático y los controles son excesivos.

Es demasiado, para ponerte un ejemplo, si yo quiero importar calzado, vamos a entrar en el tema de calzado, tengo que tener las autorizaciones del INE, tengo que buscar una verificadora, tienen que venir etiquetados, tengo que hacer revisiones de la carga antes de declararlas y generan muchos costos, demasiados costos para yo poder importar más impuestos. Existe hay un arancel mixto para el calzado.

Yo pienso que, si quisiéramos ser un mejor país, no deberíamos tener tantas trabas ya de por sí hay trabas y si el sector de calzado quiere poner más trabas, hay un problema. En donde más bien se debería de motivar la innovación para generar más innovación y por ende más ventas.

En el Servicio Nacional de Aduana cuando había cargas, por ejemplo, de ropa o de calzado que al contenedor tenían que aperturarle hasta cuatro veces al contenedor. Entonces, es demasiado, cuando estamos hablando que eso no es parte de la facilitación al comercio. Lo que realmente significa facilitación al comercio es que la administración es más eficiente. Es decir, que yo ya tengo información desde que sale la carga del puerto de origen hasta que llega a la bodega del importador.

Y de esa manera, yo no es que le voy a poner trabas en todas las etapas de la importación.

Al contrario, vendrá, será automático la importación, se generará el cobro de impuestos y yo tengo la potestad como administración aduanera de hacer controles posteriores. Pero dentro de la importación se tienen que dar todas las facilidades para que la carga ingrese porque muchas veces no solamente es un producto terminado, a veces son insumos que necesitan los mismos productores, por ejemplo. Los mismos fabricantes de calzado necesitan a veces suelas, cositas de metal, cordones, necesitan diferentes cosas que vienen del extranjero y también tienen el mismo problema por tener esa cantidad de controles innecesarios para mi gusto.

Yo creo que lo primero que debería hacer la administración aduanera es facilitar realmente el comercio es algo que no se está haciendo. Hay unos escritos que se llaman aduana del siglo XXI que es hecho por la Organización Mundial de Aduanas que muestra cuales son las posturas que deben tener las administraciones aduaneras actuales.

Entonces, lamentablemente en el Ecuador, tenemos un buen sistema pero que tiene que estar ligado con la parte legal, política, normativa. No puede ser posible que si yo quiero ser un importador de prendas de vestir tenga tantas complicaciones para hacerlo y por eso hay tanto contrabando.

En ese caso usted ¿cómo evalúa la coordinación entre el SENA y otras instituciones

del Estado tal vez como SRI o actores privados como lo sería el Courier para una correcta aplicación del régimen?

A ver la integración con otras entidades existe por eso hay la VUE que es la ventanilla única ecuatoriana en donde se puede consultar y ver sobre trámites que tienen relación con la actividad que se está realizando por ejemplo ARCSA en el caso de que se quiera colocar un registro sanitario

Hay una vinculación con las entidades gubernamentales pero que pasa

por ejemplo, no lo sé actualmente, pero te voy a hablar en base a mi experiencia anterior no sé cómo está este momento si vos vienes por sala de arribo cuál es el criterio de control de una persona que trae tres maletas llenas o una que trae solamente una mochila cuál es el criterio que se utiliza no hay criterio no existe criterio

Yo alguna vez viajé y venía con una mochila porque venía de un viaje de trabajo y a mí me detuvieron y a la persona que estaba atrás mío con tres bolsos enormes le dejaron pasar entonces no hay qué pasa en Quito y en Guayaquil pusieron que vos pones tu pasaporte y depende de lo que te sale en el pasaporte y te dice el semáforo si te revisan o no te revisan. Por ejemplo, ahí está una integración con otras instituciones no es cierto, pero no sirve de nada porque la información que te dicen tampoco funciona porque no está haciendo una buena selección o no está haciendo un buen trabajo entonces

¿qué sería lo interesante es que vos pongas tu pasaporte y según la cantidad de viajes que tengas a un mismo país la frecuencia, el tiempo, que estás porque no es lo mismo que yo me vaya de un día para el otro solo para traer carga a que vaya 15 días con mi familia y me voy de vacaciones se puede entender.

¿cuál tiene más riesgo de que traiga cosas de contrabando es la que se va un día? ¿O la persona que salió de viaje por 15 días con su familia?

También tiene relación la cantidad de carga que tienes no solamente tiene que estar alineada con cuántas veces estás viajando sino del manifiesto de la aerolínea con la cual se está viajando

Hay que considerar si la persona viaja sola o con más personas.

En relación con el SRI se tiene que analizar en que se trabaja si es comerciante o es productor son controles que se deberían de implementar y ayudarían a que exista un control más eficiente.

Por ejemplo, en el caso del Courier tiene una afectación por parte de lo que hemos hablado el contrabando de hormiga por medio de ese tipo de controles existiría un control más fuerte para este caso.

¿usted qué cambios operativos o de control considera necesarios para que no exista una comercialización de mercancías ingresadas bajo el régimen Courier en las categorías B y G?

Considero que no es controlar más es ser más eficientes al momento del control porque yo no pienso que tienes que abrir todas las maletas para ser más eficiente

Hay que buscar una manera de obtener la información que te permita tomar las decisiones adecuadas en el tiempo correcto, de esa manera de las 100 maletas se pueden diferenciar las que tienen riesgo entonces son las que vas a revisar

Hay que proponer una política para reducir la cantidad de controles que existen sobre todo para cierto tipo de mercancías y mejorar este tipo de control que es el que te comento utilizando la mayor cantidad de información posible etcétera

El SENAE maneja ya una gestión de riesgos, pero hay que mejorar ¿a usted como Courier ¿le ha afectado la aplicación del arancel de \$20?

Claro que sí entre un 30 o un 40% del volumen de carga de los Courier, en el caso particular yo no trabajaba tanto con la categoría G ahora se ha dado un crecimiento de la misma justamente por la necesidad del caso, no obstante, no representa un porcentaje alto el crecimiento del mismo

¿Cuándo se empezó a comercializar productos comprados por medio de plataformas digitales ingresados por las categorías por la categoría B y G el Courier se puede dar cuenta de ello?

Es muy subjetivo el tema es muy complejo ni el SENAE puede determinarlo porque es complicado porque no tiene sentido

A manera de cierre, tal vez podríamos establecer que en realidad el régimen courier, bueno, específicamente las categorías B y la categoría G, no genera una competencia desleal a la producción nacional en cuanto a lo que es el sector del calzado de cuero.

Sí, totalmente. bajo la experiencia que yo tengo y con conocimiento de causa, zapato de cuero, es más, no traen. Es muy, muy bajo. Entonces, si nos dedicamos a un calzado en particular, es muy bajo debido a que en el caso de que se ingresa es por temas de marca o de alguna preferencia en particular, un tema de diseño, etcétera. Y eso es lo que te comentaba hace un momento, que sobre todo el sector si se preocupa por el tema de contrabando, etcétera, yo creo que sería súper interesante centrarse más bien en qué está pasando en la propia industria nacional, en generar valores agregados que sería interesante porque el precio de un calzado de cuero original, no estamos hablando de un cuero sintético, en los Estados Unidos el costo es demasiado elevado en comparación a los nacionales, es más, vienen muchos turistas internacionales a comprar acá artículos de cuero porque es impagable en esos países.

Creo que el sector de calzado de cuero en ese sentido debería estar más tranquilo y debería preocuparse en dar otro tipo de valores agregados.

La producción en general, obviamente, como en todo, el señor que vende helados, si le va bien a la semana, tiene una competencia a dos cuadras de otra persona que se pone lo mismo, entonces, no es solamente una competencia de productos internacionales, sino también nacionales, hay mucha competencia nacional, como en todo. Así funciona, por eso es de esa ley de mercado, si yo doy un buen producto, me va a ir, en teoría, bien. Sino sirve, entonces, tampoco se trata de forzar un producto que no funciona de tratar de introducirle a la fuerza y pensar que viene de contrabando.

Porque, a la final, la importación, no hay que demonizar a las importaciones, porque los mismos productores de calzado también seguramente utilizarán suelas o utilizarán productos importados para su calzado final. Y, a la final, si hacen un buen calzado, también van a estar dentro de ese juego de internacionalizarse, porque ya podrán exportar su calzado a otros mercados. Si tengo un buen producto, también puedo ofrecerlo en otros lugares.

Si yo tengo un buen calzado de cuero en Ecuador, ¿por qué no voy a poder venderlo en Estados Unidos a 10 veces el precio? Yo pienso que el sector de calzado o de cuero puede estar tranquilo con el sector Courier, porque no es competencia.

Eso sería todo. Muchas gracias, de verdad, por su ayuda.

- **Importador**

Para empezar ¿por favor me podría comentar acerca de su método de importación? ¿Es decir, si sus importaciones se realizan dinámicamente del régimen Courier en categorías que permitan la comercialización u otras?

**La vía de transporte de las importaciones es generalmente aéreas, no realizamos importaciones vía Courier salvo que sean muestras.**

Desde su experiencia como importador, ¿cómo describiría el contexto actual de las importaciones de calzado? ¿Tal vez el número de importaciones formales han aumentado, disminuido o se han mantenido, por qué?

**Ha disminuido en el último año.**

Desde su perspectiva empresarial, ¿de qué manera podría afectar a su actividad comercial el ingreso recurrente de calzado mediante el régimen Courier bajo categorías que no están diseñadas para importación comercial?

**Afecta notablemente al comercio formal de los importadores pues al importar bajo régimen Courier esto puede significar el mal uso del régimen que aplican y evasión de impuestos.**

¿Cómo describiría el funcionamiento actual del régimen Courier, particularmente en las categorías B y G, en relación con el sector del calzado? Considerando que las categorías B y G están destinadas a importaciones sin fines comerciales, ¿percibe usted que existen eventuales desviaciones de finalidad en este régimen para actividades de comercialización? ¿Por qué?

**Debería existir más control y análisis posterior a las personas que constantemente utilizan las categorías anteriormente mencionadas.**

¿Ha identificado prácticas que puedan constituir competencia desleal por parte de actores que utilizan el régimen Courier para introducir mercancías destinadas a la venta? ¿Cómo impacta esto en sus precios y márgenes de ganancia?

**No he identificado.**

¿Cómo incide el posible fraccionamiento de mercancías bajo el régimen Courier en la estructura competitiva del mercado del calzado?

**Afecta al PVP de los importadores formales**

Desde el punto de vista económico, ¿qué efectos genera esta situación en términos de generación de empleo y sostenibilidad de las empresas importadoras formales?

**No genera efectos positivos**

¿Considera que los controles aduaneros actuales son suficientes para evitar posibles distorsiones en la aplicación de las categorías B y G? ¿Qué debilidades identifica en su aplicación práctica?

**No existe un reglamento o normativa de control posterior dentro del régimen Courier.**

¿Cómo evalúa el impacto de esta problemática en la competencia entre el calzado importado formalmente y el calzado de producción nacional?

**El impacto es negativo tanto para importadores y productores nacionales.**

En su experiencia, ¿ha tenido que modificar su estrategia de precios, volumen de importación o canales de distribución debido a la competencia proveniente de mercancía ingresada por Courier bajo categorías no comerciales?

**No tengo conocimiento de esta pregunta pues la parte comercial se encarga de analizar estrategias.**

¿Considera que el arancel de \$20 logra corregir posibles distorsiones generadas por el mal uso del régimen Courier, o estima que la problemática persiste? ¿Por qué?

**Es un limitante básico, pero no lo suficiente para las personas que utilizan el régimen con fines comerciales y no personales**

Desde su perspectiva, ¿qué reformas normativas o medidas de control deberían implementarse para evitar la comercialización encubierta bajo las categorías B y G y garantizar condiciones equitativas de competencia?

**Implementar reformas que sancionen la competencia desleal, ya sea por abuso de poder de mercado o prácticas desleales directas, permitiendo acciones judiciales rápidas sin necesidad de probar la afectación general del mercado**

Finalmente, ¿cómo debería fortalecerse la coordinación entre la autoridad aduanera y los importadores formales para asegurar que el régimen Courier cumpla su finalidad sin afectar al comercio legal?

**Crear conferencias entre las partes para discutir posibles reformas y frenar la competencia desleal.**

## **Appendix C**

### *Encuestas Aplicadas a Productores*

Régimen de Mensajería Acelerada o Courier en el Comercio Exterior Ecuatoriano en la Categoría B y G: Implicaciones en la Producción Nacional

La presente encuesta forma parte de una investigación académica desarrollada en el marco del trabajo de titulación, cuyo propósito es analizar la incidencia del régimen de excepción de Mensajería Acelerada o Courier, con énfasis en las categorías B (4x4) y G (envíos de migrantes), en el sector de producción de calzado de cuero en la ciudad de Cuenca.

La información recopilada será utilizada exclusivamente con fines académicos y de investigación. Las respuestas proporcionadas serán tratadas de manera confidencial y anónima, garantizando que no se registrarán datos personales que permitan la identificación de los participantes. Los resultados serán presentados de forma agregada, con fines estrictamente analíticos.

## CONSENTIMIENTO INFORMADO

Antes de iniciar la encuesta, se solicita leer y aceptar el siguiente consentimiento:

Declaro que he sido informado(a) sobre el carácter académico de esta investigación y comprendo que mi participación es voluntaria. Entiendo que la información proporcionada será utilizada únicamente con fines investigativos, será tratada de forma confidencial y no permitirá mi identificación individual. Asimismo, conozco que puedo abstenerme de responder cualquier pregunta o retirarme en cualquier momento sin que ello implique consecuencia alguna.

¿Acepta usted participar en la presente encuesta?

Acepto participar

No acepto participar

### SECCIÓN I: Caracterización del productor

Años de actividad en el sector

0-5 años

6-10 años

11-20 años

Más de 20 años

Tipo de empresa

Microempresa

Empresa pequeña

Empresa mediana

Empresa grande

¿Su producción se comercializa principalmente en?

Mercado local (Cuenca)

Mercado nacional

### SECCIÓN II: Indicadores económicos (últimos años)

El comportamiento de sus ventas ha sido:

Aumentaron significativamente

Aumentaron levemente

Se mantuvieron estables

Disminuyeron levemente

Disminuyeron significativamente

El número de trabajadores en su empresa:

Aumentó

Se mantuvo igual

Disminuyó

La competencia en el mercado local:

Aumentó significativamente

Aumentó moderadamente

Se mantuvo igual

Disminuyó

### SECCIÓN III: Conocimiento del régimen

¿Conoce la categoría B (4x4) del régimen Courier?

Si

No

¿Conoce la categoría G (envíos de migrantes) del régimen Courier?

Si

No

En su percepción, ¿cuál tiene mayor presencia en el mercado local para la importación de calzado?

Categoría B

Categoría G

Ambas

### SECCIÓN IV: Percepción sobre el régimen Courier

Totalmente en desacuerdo	en	En desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
--------------------------	----	---------------	--------------------------------	------------	-----------------------

El régimen de Mensajería Acelerada (Courier) influye en la dinámica competitiva del sector.

El crecimiento del uso del régimen Courier ha modificado las condiciones de competencia del sector.

El régimen Courier mantiene coherencia con los principios de protección a la producción nacional.

Los mecanismos de control aplicados al régimen Courier son suficientes.

El régimen Courier incide en la sostenibilidad del sector de calzado de cuero en Cuenca.

El régimen Courier tiene impacto en el empleo dentro del sector.

#### Categoría B

Totalmente en desacuerdo	en	En desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
--------------------------	----	---------------	--------------------------------	------------	-----------------------

La categoría B influye en la competencia del mercado local de calzado.

La categoría B incide en la estructura de precios del sector.

El crecimiento del uso de la categoría B ha modificado las condiciones comerciales del sector.

#### Categoría G

Totalmente en desacuerdo	en	En desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
--------------------------	----	---------------	--------------------------------	------------	-----------------------

La categoría G tiene presencia en el mercado local de calzado.

Los productos ingresados mediante categoría G pueden incorporarse al circuito comercial local.

La categoría G genera efectos indirectos en la competencia del sector.

La categoría G influye en la dinámica de oferta en el mercado local.

SECCIÓN V: Evaluación normativa por categorías

Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
--------------------------	---------------	--------------------------------	------------	-----------------------

Las regulaciones aplicadas a la categoría B son adecuadas.

Las regulaciones aplicadas a la categoría G son adecuadas.

Los mecanismos de control sobre la categoría B son suficientes.

Los mecanismos de control sobre la categoría G son suficientes.

SECCIÓN VI: Incidencia socioeconómica

Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
--------------------------	---------------	--------------------------------	------------	-----------------------

El régimen Courier (en sus categorías B y G) incide en la sostenibilidad del sector de calzado en Cuenca.

El régimen Courier impacta en el empleo del sector.

SECCIÓN VII: Perspectiva normativa

En su criterio, la categoría B debería

Mantenerse

Reformarse parcialmente

Reformarse totalmente

En su criterio, la categoría G debería:

Mantenerse

Reformarse parcialmente

Reformarse totalmente