Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar, Ciudad de México, México.
ISSN 2707-2207 / ISSN 2707-2215 (en línea), mayo-junio 2025,
Volumen 9, Número 3.

https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v9i1

EL RÉGIMEN 94 COMO ALTERNATIVA PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN DE MIPYMES ARTESANALES EN EL ORO

REGIME 94 AS AN ALTERNATIVE FOR THE INTERNATIONALIZATION OF ARTISANAL MSMES IN EL ORO

Geanella del Cisne Alvear Ortiz
Universidad Técnica de Machala

Katherine Nicole Gutierres Herrera
Universidad Técnica de Machala

Miriam Rocío Farez Arias
Universidad Técnica de Machala

Luis Pastor Carmenate Fuentes
Universidad Técnica de Machala

DOI: https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v9i3.18799

El Régimen 94 como Alternativa para la Internacionalización de MiPymes Artesanales en El Oro

Geanella del Cisne Alvear Ortiz[1]
galvear2@utmachala.edu.ec
https://orcid.org/0009-0001-3241-2208
Universidad Técnica de Machala

Katherine Nicole Gutierres Herrera
kgutierre4@utmachala.edu.ec
https://orcid.org/0009-0003-2887-9301
Universidad Técnica de Machala

Miriam Rocío Farez Arias
mrfarez@utmachala.edu.ec
https://orcid.org/0000-0003-1971-9843
Universidad Técnica de Machala

Luis Pastor Carmenate Fuentes
lcarmenate@utmachala.edu.ec
https://orcid.org/0000-0001-6057-2746
Universidad Técnica de Machala

RESUMEN

El presente trabajo examina el rol del Régimen 94 (Mensajería acelerada o Courier Exportación) en el proceso de internacionalización de las micro, pequeñas y medianas empresas del sector artesanal en la provincia de El Oro, Ecuador. Estas representan un porcentaje importante en la economía nacional aportando al desarrollo productivo y generación de empleo, sin embargo, enfrentan diversos obstáculos para acceder a mercados internacionales como elevados costos logísticos, barreras comerciales y desconocimiento de los procesos de exportación. La internacionalización favorece el crecimiento de las MiPymes del sector artesanal, al generar oportunidades, diversificación y aumento de rentabilidad, permitiéndoles expandirse a nuevos mercados y obtener mayores ganancias, el objetivo de la presente investigación es la aplicación del Régimen 94 como alternativa para la internacionalización de estas MiPymes, la metodología utilizada fue de enfoque cuantitativo basada en el análisis documental y aplicación de encuestas. Como resultado, se diseñó una guía práctica facilitando el proceso de internacionalización para estas entidades, dado que el Régimen 94 permite una exportación ágil y económica, al ser en pequeñas cantidades reduce trámites aduaneros y tiempos, convirtiéndose en una herramienta estratégica agilizando el acceso de las MiPymes artesanales a mercados internacionales, contribuyendo a su desarrollo y eliminando su dependencia local.

***Palabras clave*:** exportación, internacionalización, mipymes, régimen 94, sector artesanal

[1] Autor principal
Correspondencia: galvear2@utmachala.edu.ec

Regime 94 as an Alternative for the Internationalization of Artisanal MSMEs in El Oro

ABSTRACT

This paper examines the role of Regime 94 (Expedited Courier or Courier Export) in the internationalization process of micro, small and medium-sized enterprises in the handicraft sector in the province of El Oro, Ecuador. These represent an important percentage of the national economy, contributing to productive development and employment generation; however, they face several obstacles to access international markets, such as high logistical costs, trade barriers, and lack of knowledge of export processes. Internationalization favors the growth of MSMEs in the handicraft sector by generating opportunities, diversification and increased profitability, allowing them to expand to new markets and obtain higher profits. The objective of this research is the application of Regime 94 as an alternative for the internationalization of these MSMEs; the methodology used was a quantitative approach based on documentary analysis and the application of surveys. As a result, a practical guide was designed to facilitate the internationalization process for these entities, given that Regime 94 allows for agile and economical exportation, as it is in small quantities, it reduces customs procedures and time, becoming a strategic tool that speeds up the access of artisanal MSMEs to international markets, contributing to their development and eliminating their local dependence.

***Keywords*:** exports, internationalization, micro, regime 94, handicraft sector

Artículo recibido 11 junio 2025
Aceptado para publicación: 30 junio 2025

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo aborda el tema El Régimen 94 como alternativa para la internacionalización de las MiPymes en el sector artesanal de la provincia de El Oro, bajo este escenario (Narvas Olmedo, 2023) menciona que la internacionalización de las MiPymes se ha convertido en una estrategia fundamental para dinamizar el desarrollo económico en la provincia de El Oro, al permitir la diversificación de mercados fortaleciendo la competitividad empresarial. Aunque estas unidades productivas son reconocidas por generar empleo, aunque enfrentan barreras que dificultan su inserción en el comercio exterior, tales como la falta de experiencia, recursos limitados, elevados costos logísticos y el desconocimiento de los procedimientos comerciales y aduaneros (OMC, 2022).

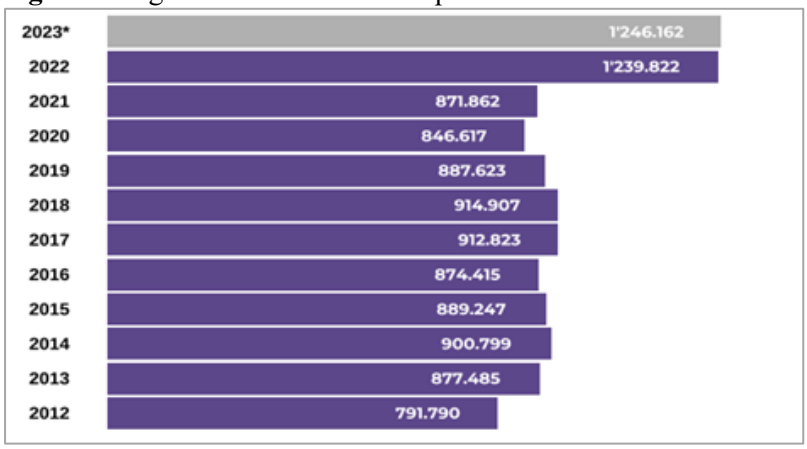
En este contexto, el Régimen 94, correspondiente a la exportación mediante mensajería acelerada o Courier, se presenta como una alternativa para promover la internacionalización de las MiPymes artesanales, permitiendo envíos al exterior de manera simplificada, con menores requisitos aduaneros y costos operativos reducidos, resultando beneficioso para aquellas unidades productivas con capacidades limitadas. Por ello a partir de este enfoque, se formula el siguiente problema de investigación: ¿Cómo aplicar el Régimen 94 como alternativa para la internacionalización de las MiPymes del sector artesanal de la provincia de El Oro? para comprobarlo se consideran como variables principales la internacionalización de las MiPymes del sector artesanal y la aplicación del Régimen 94.

Las MiPymes han evolucionado desde inicios del siglo XX, hasta convertirse en grandes consorcios internacionales, las microempresas tuvieron su origen en sectores como textil, transporte y metalmecánica, y luego se expandieron hacia el comercio y los servicios. Este proceso evidencia que al existir el apoyo adecuado incluso, las MiPymes con recursos limitados pueden internacionalizarse y participar activamente en el comercio global Jácome et al. (2013 citado en Rodríguez et al. 2020).

El sector artesanal tiene gran potencial productivo, pero enfrenta diversos desafíos que limitan su capacidad para acceder a mercados internacionales (Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales, 2020), en este contexto, el presente estudio propone evaluar el Régimen 94 Mensajería Acelerada o Courier como una alternativa estratégica para facilitar la internacionalización de las MiPymes del sector artesanal en la provincia de El Oro durante el año 2024, mediante envíos de bajo volumen con procesos simplificados.

En Ecuador, el dinamismo empresarial se refleja en el crecimiento constante del número de empresas activa, según el Registro Estadístico Empresarial (REEM), en 2023 existían 1.246.162 empresas activas, con un crecimiento del 0.5% respecto al año anterior, lo que reafirma el papel central de las MiPymes en el tejido productivo (INEC, 2024), lo cual se ilustra a continuación:

Figura 1 Registro Estadístico de Empresas 2023



Fuente: (INEC, 2024)

Fanjul (2021) define la internacionalización como el proceso por el cual una empresa puede expandir sus actividades comerciales más allá de sus fronteras nacionales, en cambio Suárez (2018), considera la gestión como el conjunto de métodos y acciones organizadas para coordinar y ejecutar tareas administrativas y documentales, fundamentales para la toma de decisiones y el logro de objetivos estratégicos dentro de una empresa.

Frente a este panorama, el servicio Courier facilita el transporte internacional de mercancías de pequeña escala por vía aérea, a través de trámites aduaneros simplificados y una trazabilidad eficiente (SENAE, 2021), esta modalidad se vuelve útil para las MiPymes que buscan insertarse en nuevos mercados sin incurrir en costos elevados.

Al hablar de artesano se hace énfasis al trabajador manual o maestro de taller que, tras ser acreditado por la Junta Nacional de Defensa del Artesano y registrado en el Ministerio de Trabajo y Recursos Humanos, desempeña personalmente su labor, este artesano puede haber destinado hasta un 25% del capital establecido para la pequeña industria en la compra de su taller, herramientas, maquinaria y materias primas. También se incluye a aquellos trabajadores manuales que no hayan invertido en implementos ni cuenten con empleados (Asamblea Nacional del Ecuador, 1997)

Existen leyes que amparan derechos de los artesanos, permitiéndoles representarse individualmente o a través de gremios, siempre que estén debidamente calificados y registrados. (Asamblea Nacional del Ecuador, 1997)

La logística cumple una función estratégica en la expansión de las MiPymes, ya que optimiza procesos y fortalece su capacidad de adaptación frente a la competencia, como indican (Calle-Berrezueta et al., 2023). Desde la perspectiva de Zamora Torres y Navarro Chávez (2022), este componente permite alcanzar ventajas competitivas mediante una mayor eficiencia operativa y reducción de costos.

Además, Salazar et al. (2023) enfatiza que una gestión logística eficaz facilita la entrada a mercados internacionales, puede ser de forma progresiva o directa, siempre que se adapte la cadena de suministro a las capacidades de la empresa. Por otro lado, (Pérez-pales y Pérez Narváez 2018) resaltan que la internacionalización también representa una oportunidad para adquirir nuevos conocimientos y fortalecer redes organizacionales, y finalmente, Ramírez et al., (2023) enfatizan que este proceso ayuda a diversificar riesgos, mejorar ingresos y posicionar la marca en entornos exigentes.

Para García Cabrera y García Soto (2020), una empresa al internacionalizarse obtiene beneficios económicos, financieros y sociales, sin embargo, al ingresar a nuevos mercados, estás organizaciones deben adaptarse a nuevos contextos culturales, financieros y tecnológicos, lo cual, al alcanzar niveles competitivos similares a los de otras entidades lo que puede impulsar a un mayor crecimiento.

Según el fundamento teórico este estudio se sustenta en el modelo de Uppsala, según Johanson y Vahlne (1977), sostiene que la internacionalización empresarial se desarrolla de forma progresiva, en función al conocimiento y experiencia adquirida, en cambio Rave et al. (2023) indica que el ingreso de las empresas a los mercados internacionales se desarrolla mediante un proceso secuencial de etapas, el cual depende de dos elementos: la información y los recursos.

Un modelo complementario a lo antes mencionado es el modelo gradualista de innovación que expone Yan et al. (2018) donde se asocia el proceso de internacionalización con el aprendizaje incremental de las empresas. Bilkey y Tesar (1977) sostienen raque esta adopción de innovaciones facilita el ingreso a mercados exteriores, con un rol fundamental del liderazgo gerencial en la toma de decisiones.

En este contexto, SENAE, Empresa Courier, (2024), ha autorizado el funcionamiento de 93 empresas Courier en el país, las cuales operan bajo estándares legales que garantizan la seguridad y eficiencia en

el transporte de paquetes. según Méndez et al. (2022) señalan que la ausencia de formación técnica y experiencia en análisis de mercados internacionales limita en gran medida la capacidad de las MiPymes para adaptarse y competir en contextos extranjeros.

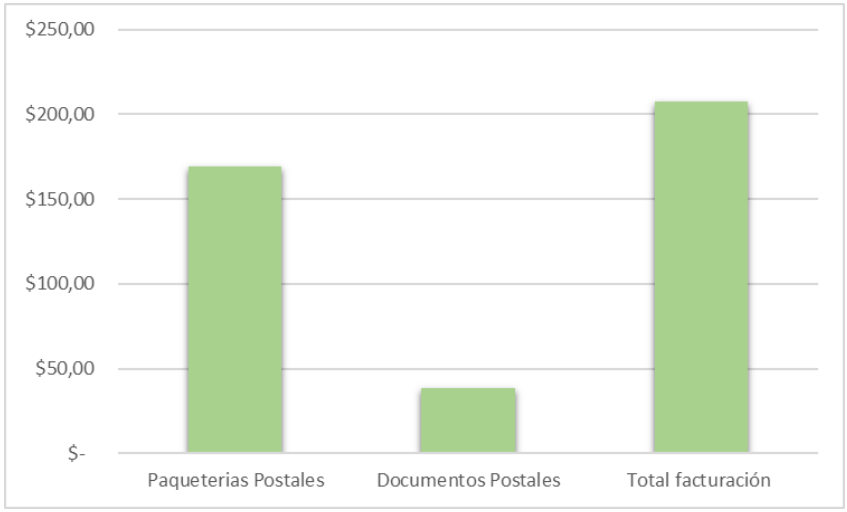
Por otro lado, las barreras arancelarias y restricciones de algunos países para el ingreso de ciertos productos hacia sus mercados, las barreras culturales también se ven involucradas al presentar una diferencia en idiomas, hábitos, costumbres que les complica adaptarse a nuevos mercados.

El fortalecimiento del sector postal en Ecuador ha generado nuevas oportunidades de exportación para el 2023, la facturación del servicio postal alcanzó $207.56 millones, de los cuales $67.78 millones correspondieron a paquetería internacional y $38.32 millones a documentos postales (figura 2), teniendo un crecimiento del 15.16% respecto al 2022.

El monto facturado por envíos postales internacionales fue de $74,95 MM USD, de los cuales $67,78 MM USD corresponde a paquetería internacional, como lo evidencia la figura 3 dividiéndose en entradas y salidas desde Ecuador en paquetería postal.

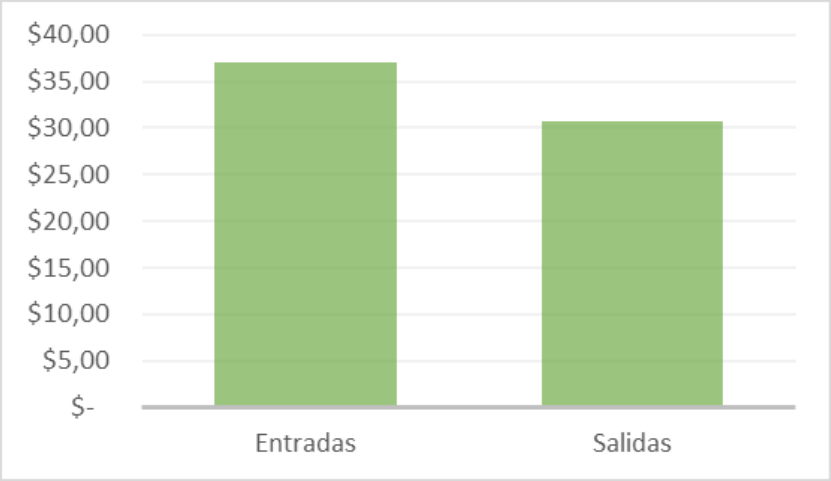
La provincia de El Oro expone un total de 1.196.211 salidas por paquetería, respaldando la necesidad de fortalecer la infraestructura logística y simplificar procesos aduaneros (Ministerio de Telecomunicaciones y de la Sociedad de la información, 2023).

Figura 2: Facturación de servicio postal en 2023-Valor (Millones USD)



Nota: Datos obtenidos del Ministerio de Telecomunicaciones y de la Sociedad de la información. Elaborado por autores

Figura 3: Entradas vs Salidas de paquetería internacional desde Ecuador -Valor (Millones USD)



Nota: Datos obtenidos del Ministerio de Telecomunicaciones y de la Sociedad de la información. Elaborado por autores

Para el primer semestre del 2024 la facturación del sector postal según (Ministerio de Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información, 2024) alcanzó los $110,83 millones USD, el $87,87 millones USD corresponde a paquetería postal lo que muestra un crecimiento del 13,62% ($13,29 MM USD) respecto al mismo período de 2023.

El monto facturado por envíos postales internacionales fue de $40,44 millones USD, de los cuales, la facturación por paquetería de entrada representa un 50,88% ($20,58 MM USD) y en paquetería de salida un 40,22% ($16,26 MM USD).

Datos proporcionados por Pudeleco, expone que las exportaciones realizadas mediante Courier han mostrado un incremento, específicamente de la agencia Geomil que registró en el 2023 un total de 23.889 envíos internacionales con la utilización del Régimen 94.

Para el 2024 hasta el mes de noviembre la agencia ya había alcanzado los 41.242 envíos demostrando un crecimiento en su actividad.

Por otro lado, otra agencia reconocida en este ámbito tenemos a la agencia DHL Express que en el año 2023 realizo 57987 envíos internacionales reflejando la importancia y creciente utilización de agencias Courier para el comercio en Ecuador.

En 2023, el sector postal ecuatoriano creció un 15,16%, impulsado por el auge de la paquetería vinculada al comercio electrónico y la internacionalización de productos, siendo la paquetería internacional el segmento más destacado.

Los datos proporcionados por Pudeleco confirman esta tendencia, donde la agencia Geomil, operando bajo el Régimen 94, realizó 23.889 envíos internacionales en 2023, y hasta noviembre de 2024 ya había alcanzado los 41.242 envíos, evidenciando un crecimiento sustancial en su actividad.

Asimismo, empresas líderes como DHL Express reportaron 57.987 envíos internacionales en 2023, reflejando la creciente importancia de las agencias Courier en el comercio exterior ecuatoriano. En este sentido, resulta fundamental destacar la importancia de simplificar procesos aduaneros y promover activamente el uso del Courier como una herramienta estratégica para la inserción internacional de las pequeñas y medianas empresas de la provincia del sector artesanal.

De acuerdo con SENAE (2022), las mercancías bajo Régimen 94 pueden exportarse mediante una Declaración Aduanera Simplificada (DAS), lo cual agiliza el despacho y reduce la carga documental, esto permite a las MiPymes experimentar la exportación internacional sin incurrir en altos riesgos financieros ni logísticos. A partir de esto se presenta la tabla 1, exponiendo la diferencia de costos entre exportación por Courier y exportación contenerizada.

Tabla 1 Diferencia de Costos

Aspecto	Exportación Courier	Exportación con Contenedores
Costo Inicial	▪ Bajo: No requiere inversión en logística. ▪ Solo se cancela por el envío, no se necesita agente o naviera.	▪ Alto: Requiere la contratación de contenedores, gastos portuarios, almacenamiento, entre otros.
Gastos Logísticos	▪ La Agencia Courier se encarga del transporte, documentación con aduanas y entrega	▪ Involucra gastos de flete marítimo, agentes de carga, seguro.
Documentación	▪ La Agencia Courier es la encargada de gestionar la documentación, solo se necesita factura y la lista de empaque.	▪ Requiere de asesorías de expertos en las normativas del mercado objetivo, certificado, permisos, patentes, estudio de mercado.
Riesgo	▪ Bajo: Permite probar mercados con pequeñas cantidades y negociar, siendo ideal para MiPymes artesanales sin experiencia en exportación.	▪ Alto: Debido al conocimiento que se requiere para ingresas al mercado y cumplir con las necesidades de la demanda, ya que un error comprendes grandes pérdidas económicas.

Nota: Elaboración propia.

Con base en estos antecedentes, la hipótesis del estudio sostiene que el Régimen 94 facilita la internacionalización de las MiPymes del sector artesanal, al permitirles superar obstáculos logísticos y financieros. El objetivo general es aplicar el Régimen 94 Mensajería Acelerada o Courier como una alternativa estratégica para facilitar la internacionalización de las MiPymes del sector artesanal en la provincia de El Oro.

METODOLOGÍA

El presente trabajo se realizó aplicando métodos teóricos y empíricos entre los cuales resalta Histórico-lógico, con el fin de identificar la evolución de las MiPymes y el Régimen 94 (Mensajería acelerada o Courier de Exportación), por otro lado también se implementó el método analítico-sintético para determinar como la aplicación del régimen ayuda a esta entidades a superar las barreras de internacionalización y reducir los costos en este proceso aportando información relevante que permitan llegar a conclusiones basada en evidencia, finalmente se complementó la inducción y deducción que permitió a los investigadores analizar como las agencias Courier mediante la utilización del Régimen 94 han facilitado el comercio mediante eficaz y rápidos envíos a bajos costos.

El tipo de investigación según su finalidad es aplicada, según su objetivo gnoseológico es explicativa transformadora y se desarrolla desde una perspectiva cuantitativa, tomando una posición purista logrando recolectar y analizar datos que permitieron cumplir con los objetivos de la investigación, identificando el efecto de la aplicación del Régimen 94 en la internacionalización de las MiPymes del sector artesanal, por último se utilizó un diseño no experimental, de tipo transversal debido a que los datos recolectados mediante el instrumento fueron en un solo momento en el tiempo, sin manipular variables.

Determinación de la Muestra

La población objeto de estudio estuvo compuesta por los artesanos calificados de la provincia de El Oro donde según los datos de la Junta Nacional de Defensa del Artesano son 16 mil con más de 100 ramas artesanales diferentes como textil, joyería, cerámica, madera, entre otras, para esto, se aplicó la fórmula para calcular el tamaño de la muestra para una proporción en una población

Ecuación 1

$$N = \frac{Z^2 * \mathrm{p} * \mathrm{q} * \mathrm{N}}{e^2(\mathrm{N}-1)Z^2 * \mathrm{p} * \mathrm{q}}$$

$$N = \frac{1.96^2 * 0.5 * 0.5 * 16000}{0.10^2(16000-1)1.96^2 * 0.5 * 0.5}$$

$$N = 96$$

Por lo tanto, dentro de la población de artesanos calificados en la provincia de El Oro, al aplicar la ecuación 1 se determinó una muestra de 96 artesanos, donde a cada uno de los participantes se les aplicó una encuesta estructurada, compuesta por preguntas cerradas de opción múltiple, diseñadas para obtener información específica sobre sus conocimientos, experiencias y percepciones en relación con el Régimen 94 (Mensajería acelerada o Courier) como herramienta para la exportación.

El instrumento fue elaborado con base en los objetivos de la investigación y validado por expertos en comercio exterior y metodología, garantizando así su confiabilidad y pertinencia.

La aplicación del cuestionario se realizó de forma presencial y digital, asegurando la participación voluntaria de los encuestados, quienes fueron informados previamente sobre la finalidad del estudio.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Tras la aplicación de la encuesta a los 96 artesanos, se exponen a continuación los resultados obtenidos, mismo que permiten identificar el grado de conocimiento, utilización y percepción del Régimen 94 por parte de este sector.

Tabla 2

¿Qué tipo de productos artesanales elabora su empresa?		
Valoración	**Frecuencia Absoluta**	**Frecuencia Relativa (%)**
Textiles	24	25,00
Joyería	21	21,88
Madera tallada	9	9,38
Cerámica	8	8,33
Otro	34	35,42
Total	96	100

Fuente: Elaborada por Autores

Como lo expone la tabla 2 la mayoría de los encuestados elaboran productos clasificados como "Otro" (35,42%), lo que indica una gran variedad en la producción. Le siguen los textiles (25%) y la joyería

(21,88%), que son también categorías importantes en la provincia. En menor proporción se encuentran la madera tallada (9,38%) y la cerámica (8,33%).

Tabla 3

¿Conoce usted en que consiste el Régimen 94 (Mensajería Acelerada o Courier de Exportación)?		
Valoración	**Frecuencia Absoluta**	**Frecuencia Relativa (%)**
Sí	58	60,42
No	38	39,58
Total	96	100

Fuente: Elaborada por Autores

Al visualizar la tabla 3 se puede observar que el 60.42% de los encuestados declararon saber en que consiste el Régimen 94, mientras que 39,58% de los 96 encuestados no conocen.

Tabla 4

¿Su MiPymes artesanal ha utilizado o se ha beneficiado del Régimen 94 para actividades de comercio exterior?		
Valoración	**Frecuencia Absoluta**	**Frecuencia Relativa (%)**
Sí	30	31,25
No	40	41,67
Estamos considerando utilizarlo	26	27,08
Total	96	100

Fuente: Elaborada por Autoras

En la tabla 4 a partir de los datos obtenidos indican que el 41,67 % de los participantes no ha utilizado el Régimen 94, el 31,25 % sí lo ha utilizado, y el 27,08 % manifestó estar considerando su uso como alternativa de exportación.

Tabla 5

Anteriormente indicó si su MiPymes ha utilizado el Régimen 94. ¿Cuál de las siguientes describe mejor su experiencia principal al utilizar este régimen?		
Valoración	**Frecuencia Absoluta**	**Frecuencia Relativa (%)**
Positiva	22	73,33
Neutral	8	26,67
Negativa	0	0,00
Total	30	100

Fuente: Elaborada por Autores

Entre los 30 encuestados que manifestaron haber utilizado el Régimen 94, según la tabla 5 una amplia mayoría (73,33 %) reportó una experiencia positiva, en contraste con el 26,67% que la percibió como neutral.

Tabla 6

¿Considera que el principal obstáculo para exportar es...?		
Valoración	**Frecuencia Absoluta**	**Frecuencia Relativa (%)**
Falta de información y asesoría	30	31,25
Costos logísticos elevados	23	23,96
Trámites aduaneros complejos	26	27,08
Poco conocimiento del mercado exterior	16	16,67
Otro	1	1,04
Total	96	100

Fuente: Elaborada por Autores

A partir de la información contenida en la tabla 6, los principales obstáculos son la falta de información y asesoría (31,25%) y los trámites aduaneros complejos (27,08%). También destacan los altos costos logísticos (23,96%).

Tabla 7

¿Cómo calificaría los costos relacionados con exportar a través del Régimen 94?		
Valoración	**Frecuencia Absoluta**	**Frecuencia Relativa (%)**
Muy altos	6	20
Altos	8	26,67
Moderados	14	46,67
Bajos	2	6,67
Total	30	100

Fuente: Elaborada por Autores

Como se muestra en la tabla 7, la mayoría de los participantes encuestados considera los costos como moderados (46,67%), aunque un 46,67% restante los percibe entre altos y muy altos, a diferencia del 6.67% los consideran bajos.

Tabla 8

¿Qué medios considera más efectivos para recibir información y capacitación sobre el Régimen 94?		
Valoración	**Frecuencia Absoluta**	**Frecuencia Relativa (%)**
Talleres presenciales	24	25,00
Cursos en línea	25	26,04
Materiales impresos (manuales, guías)	23	23,96
Asesorías personalizadas	22	22,92
Otros	2	2,08
Total	96	100

Fuente: Elaborada por Autores

De acuerdo con los datos presentados en la tabla 8, los medios más valorados son los cursos en línea (26,04%), seguidos de talleres presenciales (25%) y materiales impresos (23,96%)

Tabla 9

¿Cree que si existiera una guía práctica para utilizar el Régimen 94 facilitaría el acceso de otros artesanos a este mecanismo de exportación?		
Valoración	**Frecuencia Absoluta**	**Frecuencia Relativa (%)**
Si	91	94,79
No	1	1,04
Sin contestar	4	4,17
Total	96	96

Fuente: Elaborada por Autores

En base a lo expuesto en la tabla 9 se puede evidenciar que la gran mayoría (94,79%) cree que una guía práctica facilitaría el acceso de más artesanos al Régimen 94. Esto muestra una clara necesidad de desarrollar herramientas informativas accesibles y adaptadas a las necesidades del sector artesanal.

Tabla 10

¿Estaría dispuesto a exportar en pequeñas cantidades utilizando el Régimen 94 si existiera una guía práctica y apoyo logístico?		
Valoración	**Frecuencia Absoluta**	**Frecuencia Relativa (%)**
Nada dispuesto	0	0,00
Poco dispuesto	5	7,58
Neutral	14	21,21
Dispuesto	47	71,21
Total	66	100

Fuente: Elaborada por Autores

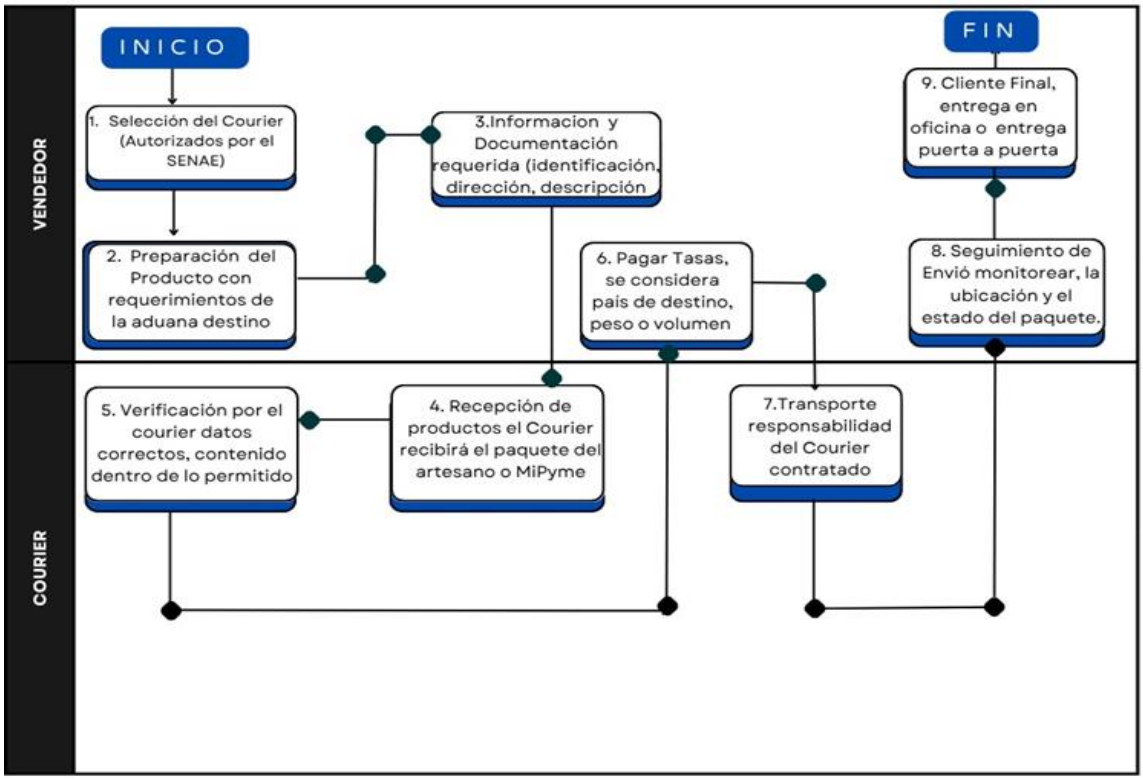
Al visualizar los datos de la tabla 10, el 71,21% está dispuesto a exportar en pequeñas cantidades si recibe una guía y apoyo logístico, solo un 7,58% muestra baja disposición.

Con base en el análisis de los resultados obtenidos, se identificaron oportunidades aplicables que permitirían a las MiPymes del sector artesanal de la provincia de El Oro acceder a mercados internacionales mediante la aplicación del Régimen 94.

Con el propósito de representar este proceso de manera clara y ordenada, se ha elaborado un flujograma que detalla las fases correspondientes a la exportación a través de agencias Courier, a partir de esta representación gráfica, se propone una guía práctica que permite seguir de forma secuencial

cada etapa, constituyéndose en una herramienta útil para los artesanos al momento de implementar este mecanismo como una alternativa viable de internacionalización.

Figura 4



Fuente: Elaborada por Autores

A continuación, se detalla el procedimiento que debe seguir paso a paso una micro, pequeña o mediana empresa artesanal para internacionalizarse utilizando el Régimen 94.

Paso 1: Selección de Courier

El proceso de exportación mediante el uso del Régimen 94 se inicia con la selección de la empresa de mensajería, debidamente registrada y autorizada por el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador.

En este sentido es importante tomar en cuenta los siguientes aspectos:

- Cotizar varias empresas considerando el tiempo de entrega y cobertura geográfica.
- Límites del País destino referente a tarifas y peso.

Paso 2: Preparación del Producto

Una vez seleccionada la agencia de Courier, se procede a preparar el producto con base en los requerimientos de aduana del país de destino con el fin de evitar contratiempos, decomisos y costos adicionales. Ejemplo:

- En Estados Unidos el monto no debe superar los $800.00 dólares americanos para que este libre del

pago de impuestos. (U.S. Customs and Border Protection, 2024)

- La Unión Europea los envíos que no superen los 150 € que equivalen a un aproximado $155.99 dólares americanos, estarán exento al pago de impuestos. (Commission, 2024)

Paso 3: Información y Documentación Requerida

Es indispensable contar con un conocimiento claro del mercado al que se va a dirigir, y especificar lo siguiente:

- Descripción detallada del producto enviado, incluyendo cantidad, características y valor comercial.
- Identificación del remitente, los datos completos del exportador (MiPyme o artesano).
- Identificación del destinatario, incluyendo su nombre, y número de identificación si el país de destino lo requiere.
- Dirección domicilio o empresa exacta de entrega (opcional), especialmente si se requiere entrega puerta a puerta

Paso 4: Recepción de Productos

En esta fase, el artesano o MiPyme procederá a entregar el paquete a la empresa de mensajería seleccionada o se coordinará su recolección para su envió una vez brindada la información, se debe tener en cuenta:

- El paquete o producto deberá encontrarse dentro de los contenidos permitidos para la exportación, tanto por la normativa aduanera vigente como por las políticas de la empresa de mensajería acelerada (Courier), a fin de evitar restricciones, demoras o sanciones durante el proceso logístico.
- La información proporcionada deberá estar completa y corresponder con el contenido del envío con el objetivo de evitar inconsistencias que puedan generar observaciones por parte de la aduana o del Courier durante el proceso de exportación.
- El paquete o producto cuente con un empaque en condiciones para su envío (responsabilidad del remitente).

Paso 5: Verificación por el Courier

En esta etapa la empresa o agencia de Courier anteriormente seleccionada es netamente responsable del proceso de envío por ello, entre sus funciones principales se encuentra la verificación del cumplimiento de los requisitos establecidos por la normativa aduanera y las políticas internas de transporte, así como:

- La descripción del producto a enviar este dentro del contenido permitido para la exportación
- El paquete o producto no cuente con materiales prohibidos o restringidos, por ejemplo: Oro, plata, platino, pedrería, alhajas. (Deblex, 2025)
- Que los datos proporcionados estén completos y correctos

Paso 6: Pago de Tasas

Una vez que el Courier verifico la información y el paquete, se procede a la evaluación del costo del servicio de envío de la empresa donde se considera diversos factores entre los cuales destacan:

- País de destino: Varia el costo según la distancia, zona geográfica y regulaciones internacionales.
- Peso y dimensiones del paquete: el cálculo se realiza de acuerdo con las políticas tarifarias del Courier, considerando tanto el peso real y dimensiones del producto.
- Envíos personalizados de puerta a puerta se calculará un valor monetario de acuerdo con la información de envío.

Paso 7: Transporte

Una vez que se haya culminado con la revisión y cancelación de las tarifas, el transporte y logística de envió es netamente responsabilidad del Courier contratado, siempre y cuando el paquete sujeto a envió cumpla con los requisitos de la autoridades del país destino para no incumplir ni retrasar el proceso, el Courier deberá ejecutar el proceso logístico cumpliendo con los estándares internacionales y, en particular, atendiendo a los requisitos establecidos por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE) para el correcto uso del Régimen 94: Exportación por mensajería acelerada o Courier.

Paso 8: Seguimiento del Envío

Este paso va dirigido a la persona o entidad que usa el servicio de la agencia, una vez despachado el producto por el Courier, se recomienda hacer un seguimiento del envío para garantizar su correcta entrega en destino. El número de guía o código de rastreo es otorgado por la o las empresas de mensajería mismos que permiten monitorear, en tiempo real, la ubicación y el estado del paquete.

Paso 9: Entrega al Cliente Final

Cuando el producto llega al país de destino, se le recibirá en las oficinas del Courier internacional. Desde entonces, el paquete podrá retirarlo por el destinatario que verifica su información para retirar el producto.

Si se ha contratado el servicio de entrega puerta a puerta, la agencia de mensajería realizará la entrega del producto en la dirección indicada, según los datos proporcionados por el remitente en el país de origen.

Una vez expuesta la guía práctica y los resultados obtenidos al implementar el cuestionario se refleja que la mayoría de las MiPymes artesanales se enfocan en productos como joyería, textil, cerámica representando una variedad significativa dentro del sector, no obstante, su mercado principal sigue siendo local, limitando sus ingresos. Uno de los hallazgos relevantes en los datos observados es el bajo nivel de conocimiento que tienen sobre el Régimen 94, a pesar de facilitar el comercio en pequeñas cantidades, significando así que una minoría son los que han utilizado el Régimen, pero un porcentaje considerable está pensando en utilizarlo debido a que elimina barreras entre ellas los tramites complejos y los elevados costos logísticos, de igual manera simplifica el proceso para que los artesanos puedan llegar a nuevos mercados. Además, en cuanto al tipo de apoyo más necesario, los encuestados destacan la capacitación y formación seguido del apoyo financiero. Respecto a los medios más eficaces para recibir capacitación, prefieren cursos en línea, talleres presenciales y materiales impresos, lo que sugiere que se valora una combinación de modalidades de aprendizaje.

Por último, una amplia mayoría de los encuestados considera que una guía práctica del Régimen 94 facilitaría el acceso de más artesanos a la exportación, de hecho, más del 70% afirma estar dispuesto a exportar si contaran con una guía que les facilite el proceso. Este estudio muestra evidencia empírica sobre algunas barreras y necesidades del sector artesanal frente a la exportación simplificada por ello al aportar con una guía práctica les permitirá conocer y familiarizarse con el proceso de exportación bajo el Régimen 94 (Mensajería o Courier de exportación), cumpliendo con los objetivos planteados. No obstante, una de sus limitaciones radica en el tamaño muestral y el enfoque geográfico, lo que sugiere la necesidad de profundizar en estudios comparativos regionales, incorporar otras ramas productivas artesanales y analizar más a fondo los factores que dificultan la internacionalización de las MiPymes.

CONCLUSIÓN

El Régimen 94 se configura como una alternativa factible y estratégica para la internacionalización de las micro, pequeñas y medianas empresas, al presentar procesos simples y beneficioso para el sector artesanal, proyectando facilidades en tramites documental, logísticos y optimización de costos. Con ello, a través de revisión documentaria y resultados de los datos empíricos se logra cumplir con los objetivos propuestos para este estudio, evidenciando que el Régimen 94 representa una vía de desarrollo económico local, al fomentar la competitividad y visibilidad de los productos artesanales orenses en el ámbito global.

Sin embargo, se recomienda que futuras investigaciones profundicen la efectividad real de una guía práctica del Régimen 94 mediante estudios piloto con el fin de evaluar su aplicabilidad en distintos contextos productivos. En ese sentido, este trabajo se alinea con los objetivos al identificar las ventajas que ofrece el Régimen 94 y como su aplicación en el sector artesanal de la provincia de El Oro presenta una alternativa factible para la internacionalización de esta MiPymes, con esto se confirma que los hallazgos respaldan la hipótesis inicial, la cual sostiene que el Régimen 94 facilita la internacionalización de las MiPymes del sector artesanal en la provincia de El Oro.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Asamblea Nacional del Ecuador. (1997, 23 de mayo). *Ley de la Defensa del Artesano.* Obtenido de Obtenido de http://bit.ly/4lp3wky

Bilkey , W. J., & Tesar , J. (1977). El comportamiento exportador de las empresas manufactureras de menor tamaño de Wisconsin. *Journal of International Business Studies, 8*(1), 93-98. doi: https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490783

Calle-Berrezueta, S., Diaz-Cueva, J., & Lozzeli-Valarezo, M. (2023). PYMES ecuatorianas: comercio exterior y fortalecimiento de mercados internacionales. (5. D. CEIT, Ed.) *Ecuadorian SMEs: foreign trade and strengthening of international markets resumen, 9*(1), 112-127. doi: https://doi.org/10.33386/593dp.2024.1.2124

Commission, E. (2024). *European Commission*. Obtenido de http://bit.ly/3TiBvPJ

Deblex. (2025). *Deblex*. Obtenido de http://bit.ly/45NKNL1

Euroinnova. (2024). *El significado de Courier y sus servicios.* Obtenido de http://bit.ly/3ZWopvd

Fanjul , E. (2021). *Qué es la Internacionalización de la empresa.* Escuela de Comercio Exterior. Obtenido de http://bit.ly/45OeEDg

García Cabrera, A. M., & García Soto, M. G. (2020). Motivos para la internacionalización y resultados de la empresa de base tecnológica: Construyendo una agenda de apoyo institucional. *Tec Empresarial, 14*(1), 38-53. doi: http://dx.doi.org/10.18845/te.v14i1.4954

Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales. (2020). *Universidad de los Andes-Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales.* Obtenido de https://bit.ly/45Ji61T

Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2024). *Registro Estadistico de Empresas 2023.* Boletín técnico. Obtenido de https://bit.ly/3ZXR3fr

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2023). *Registro Estadístico de Empresas: Empresas según participación nacional (universo REEM), año 2023.* Obtenido de https://bit.ly/3GcJDyn

Johanson, J., & Vahlne, J. E. (1977). The internationalization process of the firm—A model of knowledge development and increasing foreign market commitments. *Journal of International Business Studies, 8*(1), 23-32. doi: https://doi.org10.1057/palgrave.jibs.8490676

Junta Nacional de Defensa del Artesano. (2008). *Ley de Defensa del Artesano (Codificación, Registro Oficial No. 71, 23 de mayo de 1997; última reforma 14 de mayo de 2008).* Obtenido de http://bit.ly/3G4vQdb

Méndez Pereda, B., Reyes Pastor, G., Obando Peralta, E., & Rodríguez Balcázar , S. (2022). Barreras de exportación en la internacionalización de pymes: una revisión de la literatura científica 2011 – 2020. *Polo del Conocimiento, 7*(5), 64-78. doi: https://doi.org/10.23857/pc.v7i5.3945

Ministerio de Telecomunicaciones y de la Sociedad de la información. (2023). *Informe anual estadístico del sector postal ecuatoriano.* Obtenido de http://bit.ly/3Gp0cXP

Ministerio de Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información. (2024). *Boletin semestral estadistico del sector postal ecuatoriano S1 2024.* Quito. Obtenido de http://bit.ly/449tiUm

Navas-Olmedo, W., Pallo, Y., Reascos, J., & Rodriguez, a. (2022). La innovación en las pymes como factor de sostenibilidad en el Ecuador. *Tesla Revista Científica*, 153. doi: https://doi.org/10.55204/trc.v3i1.e153

Organización Mundial del Comercio. (2022). *Evolución reciente de la participación de las MIPYMES de las economías desarrolladas en el comercio internacional.* Suiza. Obtenido de http://bit.ly/4nvv2io

Pudeleco. (2024). *Pudeleco*. Obtenido de https://bit.ly/44tXQip

Ramírez Vivanco, A. E., Procel Romero, L. P., & Solórzano Solórzano, S. S. (2023). Estrategias de Internacionalización para la oferta exportable de las MIPYMES en El Oro, Ecuador. *Polo del Conocimiento, 8*(2), 1603-1625. doi: https://doi.org/10.23857/pc.v8i2

Rave Gómez , E. D., Moreno Hernández , J. E., & Pérez Castañeda, S. S. (2023). Diseño y validación de instrumento para la internacionalización de pymes, a partir del modelo Uppsala y las capacidadesdinámicas. *Economía y Negocios, 5*(1), 175-193. doi: https://www.doi.org/10.33326/27086062.2023.1.1539

Salazar Otálora, G., Manrique Joya, G., & Cuy Rojas, A. (2023). Capacidades logísticas como factores determinantes para la internacionalización de las pymes: una revisión sistemática de literatura. *Revista CEA, 9*(19), 2126. doi: https://doi.org/10.22430/24223182.2126

Servicio Ecuatoriano de Normalización. (2024). *Mipymes y organizaciones de economía popular y solidaria son unapieza clave para la economía del país.* Obtenido de https://bit.ly/44qj5l4

Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (2021). *Autorización de salida de mercancías con y sin finalidad comercial mediante Mensajería Acelerada o courier de exportación*. Obtenido de https://bit.ly/4ltvrjc

Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (2021). *Autorización de salida de mercancías con y sin finalidad comercial mediante tráfico postal de exportación*. Obtenido de http://bit.ly/44GZ2QM

Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (2022). *Resolución Nro. SENAE-SENAE-2022-0033-RE (29 de marzo de 2022).* Obtenido de http://bit.ly/4kl6pCa

Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (2023). *Resolución Nro. SENAE-SENAE-2023-0056-RE.* Obtenido de http://bit.ly/3TcOXEO

Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (2024). *Empresa courier.* Obtenido de http://bit.ly/448lIJC

Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (2024). *Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador.* Obtenido de http://bit.ly/4erI1gT

Servicio Nacional del Aduana del Ecuador. (2025). *SENAE*. Obtenido de https://bit.ly/3GbVX1P

Suárez Espinar, M. (2018). Gestión empresarial: una paradigma del siglo XXI. *Revista Científica FIPCAEC, 3*(8), 44-64. doi: https://doi.org/10.23857/fipcaec.v3i8.57

U.S. Customs and Border Protection. (2024). *Basic import and export*. Obtenido de http://bit.ly/4et0UQy

Yan, H., Wickramasekera , R., & Tan, A. (2018). Exploración del desarrollo exportador de las PYME chinas: el papel de los determinantes gerenciales basados en un modelo de internacionalización adaptado a la innovación. *Thunderbird International Business Review, 60*(4), 633-646. doi: https://doi.org/10.1002/tie.21969

Zamora Torres, A., & Navarro Chávez, J. C. (2022). El sistema logístico del comercio exterior en los países del APEC. *Con fines de relaciones internacionales y ciencia política, 18*(34), 87-104. doi: https://doi.org/10.46530/cf.vi34/cnfns.n34.p11-28