

Condiciones de acceso
a Canadá

Metalmecánica



PROCOMER

Gerencia de Inteligencia Comercial

2004

TABLA DE CONTENIDO

TEMA I: DEFINICIÓN DEL SECTOR

¿Cuál es la definición del sector metalmecánico?	3
--	---

TEMA II: LOGÍSTICA

¿Cuáles son las características generales de los medios de transporte en Canadá?	4
¿Cuáles son los principales puertos de carga en Canadá?	6
¿Cuáles son algunas de las compañías que ofrecen el servicio de transporte a Canadá?	7
¿Cuáles son las principales instrumentos de pago que puede utilizar en operaciones de comercio internacional a Canadá?	9
¿Cuáles son los principales medios para asegurar su mercancía?	10
¿Cuáles son los principales canales de distribución y transporte de acuerdo al tipo de productos y la región?	12

TEMA III: ARANCELES

¿Cuáles son los beneficios actuales que otorga Canadá a los productos costarricenses?	15
¿Cuál es el arancel actual y cuáles son los beneficios arancelarios para el sector metalmecánica bajo el Tratado de Libre Comercio con Canadá?	17
¿Cuáles son los principales impuestos internos en Canadá?	20
¿Cómo interpretar el arancel de Canadá?	22
¿Cuáles productos del sector metalmecánico fueron excluidos del Tratado de Libre Comercio con Canadá?	24
¿Cuáles productos del sector metalmecánico están sujetos a cuotas y / o contingentes?	25
¿Cuáles son las reglas y normas de origen que deben cumplir los productos del sector metalmecánica para tener acceso a los beneficios del tratado de libre comercio?	26
¿Qué trámites o documentos se deben presentar para demostrar el origen de un producto del sector metalmecánica de acuerdo al Tratado de Libre Comercio?	28

TEMA IV: BARRERAS NO ARANCELARIAS

¿Cuáles productos del sector metalmecánica requieren de permiso de importación en Canadá?	30
¿Cuáles son los requisitos que deben cumplir las etiquetas de los productos que ingresan a Canadá?	32
¿Cuál es el proceso general a seguir para la exportación de bienes a Canadá?	34
¿Cuáles otros procedimientos y requerimientos deben cumplir los productos que ingresan a Canadá?	36

A N E X O S	37
--------------------------	----

INTRODUCCIÓN

"Condiciones de Acceso al Mercado de Canadá: Metalmecánica" es un documento de carácter sectorial que tiene como propósito proveer a los exportadores de información que apoye su proceso de exportación al mercado canadiense.

Este documento forma parte de una serie de investigaciones, realizadas para apoyar a las empresas costarricenses con interés de exportar y fue elaborada para los siguientes sectores: productos frescos, productos orgánicos, agroindustria, plástico, muebles, metalmecánica, confección textil, cuero y calzado, pesca, artesanías y plantas, flores y follaje.

Cada estudio constituye una recopilación de información de distintas fuentes en temas; de logística de exportación, trámites y procedimientos, aranceles y barreras no arancelarias y el objetivo es ofrecer a la empresa un instrumento de información y análisis que le sirva como punto de partida para conocer las condiciones de acceso necesarias para ingresar al mercado canadiense.

TEMA I: DEFINICIÓN DEL SECTOR

¿Cuál es la definición del sector metalmecánico?

El sector metalmecánico comprende las partidas arancelarias que van desde los capítulos del Sistema Armonizado de 2002¹ número 72 hasta el 89. Estos capítulos arancelarios comprenden la exportación de materias primas metálicas, que a su vez pueden ser transformadas para fabricar otros bienes, clasificadas dentro del sector de metalmecánica. Los capítulos mencionados se subdividen en partidas, las cuales llevan a cabo una clasificación más detallada del bien que se ubica en dicho capítulo.

El sector metalmecánico se divide, para efectos de análisis de estadísticas y de clasificación general, en tres grandes áreas, las cuales comprenden diferentes capítulos arancelarios, de acuerdo al siguiente detalle:

DEFINICIÓN DEL SECTOR METALMECÁNICA

DESCRIPCIÓN	CAPÍTULOS DEL SA
Manufacturas de metal	Del 72 al 83
Maquinaria, material eléctrico y sus partes	Del 84 al 85
Material de Transporte	Del 86 al 89

Un detalle completo de las partidas arancelarias incluidas en cada capítulo se presentan en el **Anexo 1**: Lista completa de las partidas incluidas dentro del sector.

FUENTES

Promotora del Comercio Exterior (PROCOMER). Ave. 3 Calle 40. Apartado Postal 1278-1000, Centro Colón, San José, Costa Rica. Teléfono: 256-7111 Fax: 233-5755
 Correo electrónico: info@procomer.com Internet: <http://www.procomer.com>

¹ Es importante señalar que a nivel de 6 dígitos o menos, el Sistema Armonizado de 2002 utilizado a nivel mundial, es equivalente al Sistema Arancelario Centroamericano utilizado en Costa Rica. Después de seis dígitos existen diferencias que son importantes identificar para efectos de consultar el arancel.

TEMA II: LOGÍSTICA

¿Cuáles son las características generales de los medios de transporte en Canadá?

Entre los países del G-7, Canadá ocupa el primer lugar en el ranking de infraestructura de transporte según el Reporte de Competitividad Global del *World Economic Forum*.

Los sistemas viales, aéreos y de ferrocarril de Canadá están bien integrados con los sistemas de Estados Unidos, brindando un acceso eficiente a consumidores y distribuidores entre estos dos países.

Dos empresas ofrecen el servicio de ferrocarril en escala nacional, incluyendo servicios intermodales.

Canadá tiene aproximadamente 1,408,800 kms de carreteras, de lo cuales 497,306 kms son pavimentados (incluyendo 16,900 kms de autopistas) y 911,494 sin pavimentar. La autopista *Trans-Canada* de 4,500 millas es la principal ruta este - oeste que conecta las 10 provincias. El sistema vial incluye un gran número de conexiones con Estados Unidos, 18 de las cuales son importantes puertas comerciales.

A continuación un detalle de los principales medios de transporte:

Marítimo:

Canadá es una nación marítima con acceso a tres océanos, el Pacífico, el Atlántico, y el Ártico. Vancouver es el puerto más grande de Canadá y la principal terminal de carga de bienes con destino a la región Asia - Pacífico. En la parte este de Canadá, las embarcaciones se dividen en varios puertos, incluyendo Montreal, Halifax, Saint John y Quebec City.

El sistema de transbordadores de la *BC Ferries* es uno de los más intensivos del mundo, interconectando casi todos los puertos aislados de la costa canadiense del Pacífico. Cuenta con variadas rutas y naves que hacen que el viaje sea bastante económico. Tiene más de 100 puntos de salida con destinos por toda la costa. La ruta principal une Vancouver con Victoria.

Existen además muelles en Toronto, Hamilton, Montreal, Quebec y en las llamadas 'Islas Marinas'.

Aéreo:

El sistema de transporte aéreo está altamente desarrollado e incluye 10 aeropuertos internacionales y cerca de 500 aeropuertos pequeños (con pistas pavimentadas). Los principales aeropuertos de entrada se encuentran en Gander, Halifax, Montreal, Toronto, Winnipeg, Edmonton, Calgary y Vancouver.

Además de las principales líneas aéreas canadienses (Air Canada y Canadian Airlines), que conectan con una alta frecuencia de vuelos todas las ciudades importantes del país, a nivel regional existe una serie de pequeñas compañías. Más de cincuenta líneas aéreas comunican los aeropuertos internacionales de Montreal, Quebec y Ottawa. Montreal dispone de dos aeropuertos internacionales, *Dorval* y *Mirabel*. El primero de

ellos sirve principalmente los enlaces con Norteamérica, mientras que el de Mirabel se ocupa de los enlaces internacionales.

El moderno aeropuerto de la capital, *Ottawa International*, se encuentra a 20 minutos del centro. A él llegan vuelos procedentes de todo Canadá, Estados Unidos y Europa. También cuenta con un aeropuerto internacional la ciudad de Toronto, el *Pearson International*.

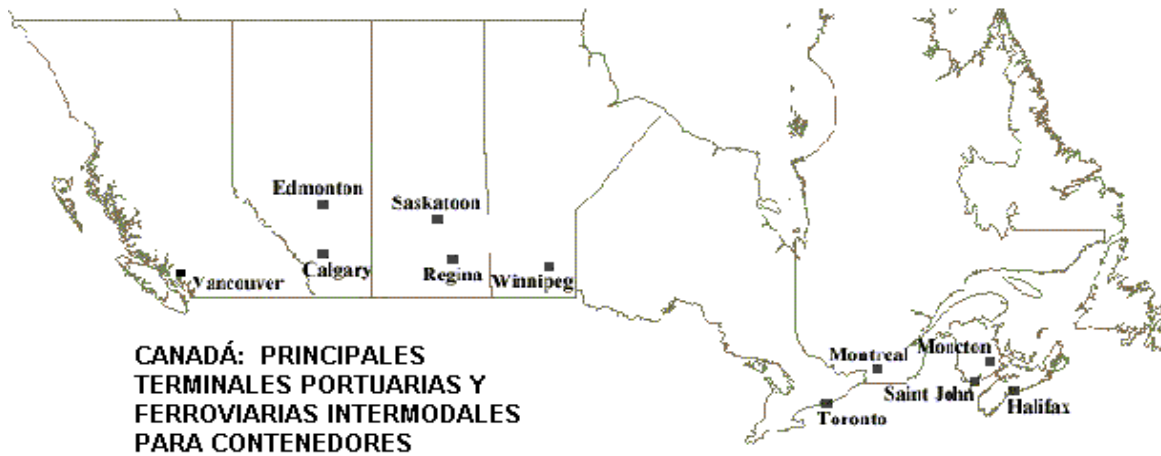
Ferrovionario:

Canadá ofrece transporte ferrovionario de carga. *Via Rail* garantiza el servicio ferrovionario entre el Este y el Oeste. La compañía norteamericana *Amtrak*, desde Nueva York y Washington garantiza el destino a todas las ciudades de Canadá. Estas dos compañías llegan a la Estación Central de Montreal, que tiene conexiones con el metro y la terminal de autobuses *Voyageur*.

FUENTES

Perfil de Canadá, 2004. Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER). Ave. 3, Calle 40. Apartado 1278-1000, Centro Colón, San José, Costa Rica. Teléfono: 256-71-11 Fax: 233-57-55 Correo electrónico: info@procomer.com Internet: <http://www.procomer.com>. *Perfil de país.*

¿Cuáles son los principales puertos de carga en Canadá?



Puerto	Ubicación	Muelles para contenedores	Carga General	Transp. Pasajeros	Agua potable	Gasolineras	Otros
Halifax	Océano Atlántico	X	X	X	X		X
Hamilton	Océano Atlántico	X	X		X		X
Montreal	Océano Atlántico	X	X	X	X	X	
Quebec City	Océano Atlántico		X	X	X		
Saint John	Océano Atlántico	X	X	X	X	X	X
Sydney	Océano Atlántico	X	X	X	X	X	X
Thunder Bay	Océano Atlántico	X	X	X	X		X
Vancouver	Océano Pacífico	X	X	X	X		X

FUENTES

Ports and Terminals Guide Online Lloyd's Register-Fairplay. Lombard House, 3 Princess Way. Redhill, Surrey, RH1, 1UP, UK. Teléfono: (44) 1737-379000 Fax: (44) 1737-379001 Correo electrónico: info@fairplay.com Internet: <http://www.portguide.com> Guía de información sobre puertos marítimos y compañías de servicios.

Amadeus <http://www.amadeus.net/home/> Presenta guías de destino para diferentes países, con datos sobre su economía, su cultura, medios de distribución y transporte, principales indicadores por país, ambiente, actividades, eventos y entre otros.

¿Cuáles son algunas de las compañías que ofrecen el servicio de transporte a Canadá?

El objetivo de esta sección es apoyar a la empresa con interés de exportar a Canadá en la selección de las empresas transportistas. Por esta razón se presentan los nombres de algunas empresas que ofrecen los servicios de transporte de Costa Rica hacia Canadá con su respectiva frecuencia de viaje.

Transporte aéreo

Empresa	Frecuencia
Aeromexpress	Diario
AIMI CARGO S.A.	Diario
American Airlines	Diario
Arce Campos	Diario
Delta Air Line	Diario
Kabat S.A.	Diario
Meta S.A.	Depende del cliente
Rex Internacional	Diario
Servica Carga S.A.	Diario
SLS Servicios Logísticos Sermar	Semanal
Sociaco S.A.	Diario
Tical Holding S.A.	Diario
Topaki S.A.	Diario

Fuente: PROCOMER con base en información suministrada por las empresas

Transporte marítimo

Empresa	Frecuencia	Puerto de llegada
Agencia Aduanal Arce Campos	Variado	n.d.
Agencia de Carga MC, S.A.	Semanal	n.d.
Aimi cargo S.A.	semanal	El solicitado
Ambos Mares	Semanal	n.d.
Ati Cargo S.A.	Según destino	n.d.
Bercker & Brammer S.A.	Semanal	n.d.
Kabat S.A.	Semanal	Toronto Vancouver
Rex Internacional	Semanal	n.d.
Seaboard Marine	Semanal	n.d.
sls Servicios Logísticos Selmar S.A.	Semanal	n.d.
Sociaco S.A.	Semanal	Halifax / Montreal

Fuente: PROCOMER con base en información suministrada por las empresas

FUENTES

Perfil de país: Canadá 2004. Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica. Edificio Centro de Comercio Exterior. Ave. 3ª, Calle 40. San José, Costa Rica. Teléfono 256-7111. Fax 233-5755. Correo electrónico: info@procomer.com. Internet: <http://www.procomer.com>. Documento que recopila los aspectos relacionados con el mercado canadiense.

¿Cuáles son las principales instrumentos de pago que puede utilizar en operaciones de comercio internacional a Canadá?

En Canadá, el Pago por Adelantado, el intercambio de Cuentas Abiertas, o el Crédito Documentario son los términos e instrumentos de pago más comunes. No obstante, cada empresa deberá conocer el nivel de riesgo con el que opera y qué tipo de medio debe aplicar para mitigarlo. Esto también dependerá del tipo de relación comercial que establezca con el importador.

Según el indicador de riesgo país D&B desarrollado por la empresa Dun & Bradstreet y actualizado mediante una publicación mensual, Canadá presenta un nivel de riesgo DB1c, el cual indica el más bajo nivel de riesgo, pero con un grado de incertidumbre "c" (el indicador D&B posee 4 niveles de incertidumbre que van de "a" hasta "d" donde "a" designa un riesgo ligeramente menor que "b"). Además el indicador no presenta ninguna tendencia de mejora o deterioro. Este indicador de riesgo país de D&B provee una guía comparativa del riesgo de hacer negocios en un país.²

Adicionalmente, esta empresa sugiere que asociado a este nivel de riesgo el mecanismo de pago que como mínimo debe emplearse al hacer negocios con Canadá es la Cuenta Abierta. Sin embargo, no recomienda medidas más exigentes para cuando hay incertidumbre sobre la capacidad de pago del cliente, o cuando el exportador desea limitar su riesgo. La capacidad de las compañías de cumplir con sus pagos comerciales se basa en una demanda doméstica estable, tasas de interés e inflación bajas, y una creciente demanda de los Estados Unidos.

Indica además, que lo usual es brindar de 30 a 60 días de plazo en las operaciones y transacciones comerciales con este país.

A principios de julio del 2004 hubo elecciones en Canadá para elegir Primer Ministro, sin embargo D&B considera los cambios en el poder político de las bases federales como relativamente benignos desde una perspectiva de riesgo.

FUENTES

International Risk & Payment Review. Dun & Bradstreet. Setiembre 2004. Holmers Farm Way; High Wycombe, Bucks HP12 4BR, United Kingdom. Telefono: 014994 422700 Fax: 01494 422929 Correo electrónico: economic_analysis@dnb.com Internet: <http://www.dnbcountryrisk.com> *Presenta una síntesis por país de la condición de riesgo político, económico, comercial y externo. Adicionalmente, evalúa indicadores y tendencias actualizadas de cada país.*

² Esencialmente este indicador busca encapsular el riesgo que los factores de un país presentan a la predictibilidad de los pagos de las exportaciones e ingresos esperados, en un horizonte de tiempo de dos años.

¿Cuáles son los principales medios para asegurar su mercancía?

En el caso de Costa Rica, el Instituto Nacional de Seguros, INS, única entidad proveedora del servicio de aseguramiento de carga (importación / exportación), ofrece las siguientes alternativas de aseguramiento para operaciones de comercio exterior:

Exportación	
Cobertura	<ul style="list-style-type: none"> Desde que la mercadería deja el almacén hasta que es entregada en el destino designado en la póliza. "TODO RIESGO": cubre riesgos normales tales como robo, saqueo, derrames, quebraduras, contaminación, roturas, oxidación, herrumbre, quebraduras, abolladuras, y averías totales. Además, contiene coberturas adicionales que amparan los daños que sufra la mercadería por incendio, explosión, hundimiento y vuelco del medio de transporte; así como terremotos y erupciones. Para productos perecederos se protegen contra fallas en el equipo de refrigeración, luego de un período de carencia de 48 horas.
Modalidades	<ul style="list-style-type: none"> Póliza cerrada: para empresas con embarques ocasionales (movimiento inferior a ₡20.000.000 anual); se utiliza para cubrir un solo viaje. Se emite un contrato por cada embarque, con la prestación de la factura comercial. Póliza abierta: para todos los embarques durante un año. Se ofrece a empresas con un movimiento de mercaderías superior a ₡20.000.000 anual. Requiere la presentación de un reporte mensual de todos los embarques efectuados.
Costo	Depende del riesgo del transporte y el monto a asegurar.
Importación	
Cobertura	<ul style="list-style-type: none"> Puerta – puerta, desde que la mercadería sale del almacén o bodega en el extranjero, hasta que es recibida por el importador. Desde que la mercadería ingresa al país tiene cobertura por 60 días. Depende de los productos que se transportan. Daños físicos: abolladuras, roturas, quebraduras, derrames, oxidación, contaminación, humedad. Riesgos de trasiego: robo, saqueo, falta de entrega, omisiones, negligencia, guerra, huelgas, motines, conmociones civiles, actos terroristas.
Monto asegurado	Valor CIF y los impuestos de nacionalización de los productos.
Costo	Depende del riesgo del transporte y el monto a asegurar.

En ambos casos, tanto exportación como importación, es posible asegurar bajo las siguientes modalidades:

- Costo, valor según factura (o algún documento probatorio).
- Costo y flete (incorpora el costo del transporte del embarque).
- Costo y flete más 10% (incorpora un % del costo más el flete que permite cubrir otros gastos incurridos en el embarque y que normalmente es difícil aportar documentos probatorios).

- Costo, seguro y flete, sólo para exportaciones o en ciertos casos importaciones, las cuales deben ser consultados previamente.

Además de los seguros de las mercaderías, el INS dispone de un seguro de crédito de exportación, que pretende ofrecer al exportador un mecanismo para asegurarse de que el pago de las exportaciones será recibido.

Las coberturas ofrecidas por el INS son:

A) Riesgos comerciales por:

- Insolvencia del comprador: previa comprobación por parte del exportador y a satisfacción del Instituto, dentro de los siguientes acontecimientos: declaración judicial de quiebra, cualquier arreglo de pago con el comprador, cualquier modalidad de arreglo celebrado entre el asegurado y el comprador. Asimismo, cuando el comprador se encuentre en una situación económica tal, que el costo de cualquier acción legal para obtener el pago resulta superior al monto de los bienes u otras recuperaciones que se puedan obtener.

- Mora prolongada: se configura transcurridos seis meses de vencido el plazo del crédito o de su prórroga, sin haber obtenido el pago correspondiente.

Las coberturas B) Riesgos políticos y C) Riesgos extraordinarios, anteriormente ofrecidas, no están disponibles en la actualidad (a agosto 2004).

Existen ciertas exclusiones a la póliza, que son importantes que el empresario revise antes de suscribir el seguro, como por ejemplo no se cubren: desacuerdos comerciales, incumplimientos de normas de calidad, pérdidas, deterioros, o falta de mercancías en tránsito, créditos a sucursales, filiales, agencias, o familiares hasta segundo grado de consanguinidad, créditos a agentes u otros que no tengan establecimiento abierto al público, exportaciones en consignación, reexportación de mercaderías, etc.

Formas de aseguramiento:

- Global: cubre durante un año todos los créditos sobre exportaciones con plazos de hasta 180 días, concedidos por el exportador a sus clientes, incluyendo aquellos créditos a compradores cuya relación estableció con posterioridad a la emisión de la póliza.

- Individual: se emiten cuando se asegura alguna venta específica o esporádica de exportación, la cual no constituye la actividad normal del negocio, hasta un plazo de crédito de un año.

Vigencia y renovación de la cobertura:

Póliza anual, con vencimiento en la fecha de su vencimiento, a las 24 horas de Costa Rica. El contrato se podrá renovar automáticamente, salvo oposición del INS.

FUENTES

Instituto Nacional de Seguros. Sede: Calle 9 y 9B, Avenida 7, San José Costa Rica. TELEINS: 800-835-3467. Teléfono: 287-6006 / 287-6048 / 287-6047 Fax: 255-4461 / 257-1448 Correo electrónico: metropol@racsaco.cr Internet: <http://www.ins.go.cr> Entidad aseguradora de carácter estatal. Ofrece seguros de carga, embarcación, aviación, crédito a la exportación, etc.

¿Cuáles son los principales canales de distribución y transporte de acuerdo al tipo de productos y la región?

Los canales de comercialización para venderle a las compañías canadienses son relativamente cortos. En un gran número de industrias, las empresas están concentradas geográficamente, por lo que en muchos casos los compradores potenciales de un producto industrial están ubicados en dos ó tres ciudades. Por su parte, el mercado de productos de consumo está ampliamente disperso y el uso de intermediarios es una práctica común. Usualmente, la cobertura completa del mercado requiere de representantes en varias regiones de Canadá.

Los canales de distribución en Canadá varían de acuerdo al producto y a la región. Por ejemplo, el equipo industrial de tamaño grande es usualmente comprado directamente, mientras que equipo más pequeño y materias primas frecuentemente son importadas por mayoristas, distribuidores exclusivos o por subsidiarias de compra de los productores. Los productos de consumo son comprados por mayoristas, tiendas de departamentos, órdenes de compra por correo, cadenas de tiendas, cooperativas y por grandes detallistas.

Desde una perspectiva regional, Canadá puede ser dividido geográficamente en 5 mercados distintos:

- **Canadá Central:** es la principal región económica y alberga las dos provincias más pobladas de Canadá, Ontario y Quebec. Estas dos provincias concentran el 57% de la población total de Canadá. Es el corazón industrial y comercial de Canadá concentrando la mayor parte de importadores. Genera un 73% del valor de la producción manufacturera de Canadá.

En la provincia de Ontario destacan las industrias de partes y accesorios para automóvil, acero, químicos industriales, aeroespaciales, procesamiento de alimentos y software. Además, Ontario produce gran variedad de frutas, vegetales, granos, semillas oleaginosas, pollo y productos lácteos. También registra el 30% de la producción minera de Canadá y el 20% de la producción forestal. La provincia de Quebec es de habla francesa, su principal ciudad es Montreal, la cual se ha convertido en uno de los principales centros de alta tecnología en Norteamérica. A la hora de mercadear productos a esta provincia es importante tener presente los requerimientos de etiquetado.

- **Las Praderas:** compuesta por las provincias de Alberta, Saskatchewan y Manitoba. Es una región de rápido crecimiento debido, en buena medida, al descubrimiento de minerales, especialmente de petróleo, en Alberta. Esta región genera un 10% del valor de la producción manufacturera del país. Representa 4/5 de la tierra dedicada a la agricultura en Canadá y 2/3 de la producción minera.
- **British Columbia:** esta provincia concentra el 12% de la población del país. Es el principal centro de actividad comercial del oeste del país y alberga la ciudad de Vancouver, la tercera en número de habitantes. Vancouver se caracteriza por ser el principal destino de inmigrantes originarios del este de Asia. La provincia de British Columbia genera el 8% del valor de la producción manufacturera en Canadá.
- **Provincias del Atlántico:** alberga las provincias de New Brunswick, Nova Scotia y Prince Edward Island y Terranova. Concentra el 8% de la población de Canadá y

es la más rural y menos diversificada de Canadá, siendo la pesca y la agricultura las principales actividades. Recientemente, ha incursionado en proyectos energéticos, y en tecnología de información. La mayoría de productos ingresan a esta región a través de centros de distribución en Ontario y Quebec o desde Estados Unidos (Maine) a través de New Brunswick. Esta región es importadora neta de productos terminados.

- **Los Territorios:** la región norte de Canadá, que ocupa un tercio del área total del país pero sólo registra 100.000 habitantes, está compuesta por Yukon, Northwest Territories y Nunavut. Las principales actividades son la industria del diamante, el turismo e industrias de soporte relacionadas.

De esta forma, los principales canales de comercialización para los mercados del este de Canadá son los siguientes:

- **Venta Directa:** es el medio más económico, ya que permite evitar el pago de comisiones a los diferentes intermediarios.
- **Venta a través de un agente o un representante local:** brinda la oportunidad de poner a la disposición del exportador un equipo de ventas muy bien informado sobre el mercado del este.
- **Importador, Distribuidor y Broker:** se refieren a intermediarios que, contrariamente al agente o representante, toman posesión de la mercancía para revenderla a sus clientes, mismos que a su vez venderán el producto al menudeo.

El vendedor al menudeo puede preferir comprar directamente al exportador y ser quien inicie y mantenga los contactos durante sus viajes de prospección a ferias o visitas individuales, sin embargo, el resultado de la venta dependerá de la capacidad de respuesta a las necesidades específicas del comprador y del cumplimiento de los compromisos adquiridos con éste.

Por otra parte, la importancia creciente de mercados regionales, la estrategia de una comercialización basada en nichos o grupos de interés especial o de productos fabricados de acuerdo a las especificaciones del comprador, han diversificado la distribución en el caso de algunas industrias.

La ventaja principal que ofrecen los agentes es su conocimiento del mercado canadiense y su situación física en o cerca del mercado de interés. La capacidad del agente, en el caso de bienes o productos industriales, de ofrecer servicio partes de repuesto es muy importante.

Muchos de los sectores de la industria canadiense están dominados por unas pocas empresas muy importantes. A menudo, casi todos los posibles o probables clientes para un tipo particular de maquinaria o producto industrial estarán concentrados en o alrededor de unas pocas ciudades, normalmente Toronto, Montreal, Vancouver o Calgary.

El cliente puede comprar directamente muchos de los bienes o productos industriales, particularmente si el monto o valor de la orden es significativo. Órdenes más pequeñas, compras de equipo menos caro y suministros industriales se arreglan, a menudo, a través de agentes o mayoristas quienes distribuyen el producto fabricado en el exterior a los usuarios finales. Los importadores y agentes de compras de

maquinarias, equipos y bienes capitales frecuentemente insisten en solicitar un arreglo exclusivo con el exportador, particularmente si ellos pagan los costos de promoción. Dicho arreglo puede resultar beneficioso para el exportador foráneo o extranjero si los intermediarios canadienses son efectivos en la comercialización del producto.

FUENTES

Cómo hacer negocios en Montreal. Primavera 2000. Bancomext. Teléfono: (5) 227-9000 Fax: (5) 227-9223 Internet: <http://www.bancomext.com> *Guía Básica para la pequeña y mediana empresa exportadora.*

Manual para la Exportación a Canadá. TFOC. 5ta. Edición. 56 Sparks Street, Suite 300, Ottawa Ontario, Canadá K1P 5 A 9. Teléfono: (613) 233-3925 Fax: (613)233-7860 Correo electrónico: tfoc@tfoc.ca Internet: <http://www.tfoc.ca> *Presenta un análisis general de los diversos factores necesarios para ingresar al mercado canadiense.*

TEMA III: ARANCELES

¿Cuáles son los beneficios actuales que otorga Canadá a los productos costarricenses?

Costa Rica y Canadá son miembros fundadores de la Organización Mundial del Comercio (OMC) creada en 1995. Como miembros de esta organización ambos países se comprometen a mantener un comercio sin discriminación, por lo cual, los países reciben trato de nación más favorecida (NMF) y obtienen una ventaja arancelaria sobre los países no miembros de la OMC, sin embargo, por este mismo principio todos los miembros de dicha organización reciben el mismo trato.

Luego de nueve meses de negociación, fue firmado el Tratado de Libre Comercio (TLC) con Canadá el 23 de abril de 2001. El 18 de diciembre de 2001 fue aprobado por el gobierno canadiense y entró en vigor el 1 de noviembre del año 2002, lo mismo que dos acuerdos paralelos suscritos entre los dos países en los campos de conservación ambiental y políticas laborales.

Dicho acuerdo eliminó o redujo barreras arancelarias y no arancelarias, armonizó regulaciones de aduanas y ha servido de plataforma para otros TLC's posteriores. El TLC con Canadá permite el libre ingreso de una gran cantidad de productos costarricenses en Canadá, lo cual desde entonces ha abierto una ventana de oportunidades comerciales en un país de 31 millones de consumidores con un ingreso per cápita superior a los US\$20.000.

Anteriormente, el gobierno canadiense había venido otorgando a Costa Rica el Sistema Generalizado de Preferencia (SGP), mecanismo unilateral mediante el cual los productos costarricenses gozan de preferencias arancelarias. Este sistema es *"una ayuda a las economías menos competitivas para que puedan competir con los países desarrollados"*. Bajo este esquema muchos de los productos nacionales han ingresado a ese mercado con un arancel del 0%. Para aquellos productos en los cuales bajo el SGP prevalecía alguna tasa arancelaria, estos oscilan entre el 3% y el 7,3%. Los beneficios de este programa expiraban el 30 de junio del 2004, sin embargo fueron extendidos hasta el 30 de junio del 2014 (según el Bill C-21 An Act to extend the Customs Tariff).

Cabe resaltar que el TLC consolida y en muchos casos mejora los beneficios otorgados bajo el SGP, además de que da seguridad al comercio costarricense, ya que el TLC es de carácter permanente por ser un acuerdo bilateral entre ambos países, en contraste con el SGP que es unilateral.

Es importante mencionar que para aquellos países que no gozan de ningún tratamiento preferencial por parte de Canadá, los aranceles pueden llegar hasta el 35%.

Además de los impuestos sobre las importaciones el exportador costarricense debe prever que en esa nación se aplica un impuesto de ventas entre un 7% y un 17%.

FUENTES

La Clave del Comercio. Promotora del Comercio Exterior (PROCOMER). Ave. 3 Calle 40. Apartado Postal 1278-1000, Centro Colón, San José, Costa Rica. Teléfono: 256-7111 Fax: 233-5755. Correo electrónico: info@procomer.com Internet: <http://www.procomer.com> *Libro de preguntas y respuestas para pequeños y medianos exportadores.*

2004 Customs Tariff. Canada Customs and Revenue Agency. Teléfono: (204) 983-3500, (506) 636-5064. Internet: <http://www.ccra-adrc.gc.ca> *Versión actualizada del arancel canadiense.*

¿Cuáles son los aranceles actuales y los beneficios arancelarios para el sector de metalmecánica bajo el tratado de libre comercio con Canadá?

Con la entrada en vigencia del tratado de libre comercio entre Canadá y Costa Rica, la mayoría de los productos costarricenses pueden ingresar libres de aranceles a ese mercado. Canadá se comprometió a eliminar los aranceles de un 86% del universo arancelario (del Capítulo 1 al Capítulo 97 del Sistema Armonizado). El resto de mercancías tiene categorías de reducción arancelaria de mediano plazo (1% del universo arancelario) y de largo plazo (11% del universo arancelario de Canadá).

TLC Canadá - Costa Rica: Categorías de desgravación

Categoría de desgravación	Total (Universo arancelario)		Sector Agrícola		Sector Industrial	
	Costa Rica	Canadá	Costa Rica	Canadá	Costa Rica	Canadá
Plazo Inmediato	65%	86%	45%	87%	68%	86%
Mediano Plazo	19%	1%	8%	--	21%	1%
Largo Plazo	15%	11%	36%	1%	11%	13%
Exclusión	2%	2%	11%	12%	--	--

Fuente: COMEX

A continuación se detalla el nivel del arancel de entrada a Canadá bajo el TLC para los principales productos de exportación del sector, así como la categoría de desgravación de éstos. En caso de que el producto no fuera objeto de libre comercio inmediatamente al entrar a regir éste, se señala la categoría de desgravación en la que entra. Cabe destacar que la mayoría de los productos fueron desgravados inmediatamente cuando entró a regir el tratado y por lo tanto cuentan actualmente con 0%. Estos se encontraban bajo la Categoría de desgravación "A" (Ver la explicación de las categorías de desgravación, en el **Anexo 2**).

CAPITULOS 72 AL 83 (MANUFACTURAS DE METAL)			
Partida	Descripción	Tarifa	Categoría de desgravación
7210411000	Productos laminados de hierro o acero.	3,0%	0%
7607113000	Hojas y tiras de aluminio.	6,0%	0%
7310210010	Recipientes de hierro o acero.	6,5%	0%
7321111090	Cocinas y hornos no eléctricos.	8,0%	0%
7612100010	Recipientes de aluminio.	6,5%	0%
8309100000	Tapones y tapas de metal común.	6,5%	0%
7604291000	Barras y perfiles de aluminio.	Libre	0%
7606920000	Chapas y tiras de aleaciones de aluminio.	6,5%	0%
7306301000	Tubos y accesorios de hierro o acero.	Libre	0%
7602000000	Desperdicios y desechos de aluminio.	Libre	0%
CAPITULOS 84 Y 85 (MAQUINARIA, MATERIAL ELECTRICO Y SUS PARTES)			
Partida	Descripción	Tarifa	Categoría de desgravación
8473300090	Otras partes para circuitos modulares.	Libre	0%
8543900090	Otras partes para máquinas y aparatos	Libre	0%

	eléctricos.		
8516310000	Secadoras de pelo.	Libre	0%
8534000090	Otros circuitos impresos.	Libre	0%
8544591000	Hilos y cables conductores eléctricos.	Libre	0%
8479900000	Partes para máquinas y aparatos mecánicos.	Libre	0%
8536509029	Materiales eléctricos.	Libre	0%
8542500000	Microestructuras eléctricas.	Libre	0%
8533400090	Las demás resistencias variables.	Libre	0%
8418210099	Refrigeradoras domésticas.	8,0%	0%
CAPITULOS 86 A 89 (MATERIAL DE TRANSPORTE)			
Partida	Descripción	Tarifa	Categoría de desgravación
8803300000	Las demás partes de aviones o helicópteros.	Libre	0%
8901109000	Otros barcos para transporte de personas o mercancías.	25,0%	0%
8903910090	Otras embarcaciones de vela.	9,5%	0%
8716801010	Carretillas (remolques).	6,0%	0%
8907100000	Balsas inflables.	**	**
8803900000	Las demás partes de otros tipos de aeronaves.	Libre	0%
8609000000	Contenedores.	Libre	0%
8716200000	Remolques, semiremolques y autocargadores.	Libre	0%
8802110000	Las demás aeronaves de peso en vacío inferior o igual a 2.000 kg.	Libre	0%
8903920090	Otros yates y barcos de recreo y deporte.	9,5%	0%
<p><i>**El arancel pagado por las balsas inflables en Canadá depende del uso para el cual se importan: Si estas son importadas por sociedades dedicadas a salvamento de vidas, entran libres de aranceles y pertenecen a la categoría de desgravación A; si son importadas para otros usos, pagan un 9,5% y pertenecen a la categoría de desgravación A.</i></p>			

Si bien la gran mayoría de los productos del sector se encuentran en la categoría de desgravación "A", se tienen las siguientes excepciones sujetas a la categoría "A2". En esta categoría, los aranceles se eliminaron al entrar en vigencia del tratado, sin embargo estas tasas son líneas arancelarias temporales que pueden ser canceladas en cualquier momento por parte de Canadá.

Partida	Descripción	Tarifa actual**	Categoría de desgravación
73181520	Sujetadores de aeronaves	0%	A2
76071112	Láminas de aleación de aluminio de un ancho ente 304 mm. Y 458 mm.	0%	A2
83112000	Alambre relleno para soldadura de arco	0%	A2
83112010	Alambre de clasificación CSA de AWS AS.28 E80 CNiL o AWS AS.28 E100C-G-CH para uso en la soldadura de arco en carretones rodantes para vías férreas	0%	A2
83112090	Otros	0%	A2

***Tarifa a julio del 2004.*

FUENTES

Texto del Tratado de Libre Comercio entre el Gobierno de la República de Costa Rica y el Gobierno de Canadá. Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica, Ave. 3 Calle 40. Apartado Postal 1278-1000, Centro Colón, San José, Costa Rica. Teléfono: 256-7111 Fax: 233-5755 Correo Electrónico: info@comex.go.cr Internet: <http://www.comex.go.cr> *Detalle de los aranceles y períodos de desgravación de Canadá por partida arancelaria.*

¿Cuáles son los principales impuestos internos en Canadá?

Los bienes importados para fines comerciales a Canadá son tasados bajo el Impuesto sobre Productos y Servicios ("GST" por sus siglas en inglés) o por la parte federal del Impuesto de Ventas Armonizado (Harmonized Sales Tax) - HST por sus siglas en inglés-, en un 7%. Se dan excepciones de algunos pocos bienes que no son tasables.

En la mayoría de las provincias hay dos impuestos, el GST y el PST (Provincial Sales Tax). Sin embargo, tres provincias: Newfoundland and Labrador, Nova Scotia, y New Brunswick, armonizaron su PST con el GST para crear el HST. El HST aplica a los mismos bienes y servicios que el GST pero a una tasa de 15% (7% la parte federal y 8% la parte provincial).

Del impuesto GST solo están exentos productos alimenticios básicos vendidos en tiendas y almacenes, medicamentos con prescripción e insumos médicos, los servicios médicos y dentales, y otros.

Los impuestos federales aplican a bienes de consumo tales como las joyas, las piedras preciosas, los productos derivados del tabaco, las bebidas alcohólicas y la gasolina. Cuando estos bienes son importados, van a estar sujetos a doble gravamen, el normal aduanero y el aplicable a estos bienes de consumo en Canadá.

Además de las tasas federales, existe en Canadá un impuesto provincial a la venta al detalle el cual, a pesar de alterar el precio final del producto importado, nunca se aplica directamente a las importaciones.

Provincia/Territorio	Provincial	Federal	Impuesto - Total
Alberta	0%	7%	7%
British Columbia	7%	7%	14%
Manitoba	7%	7%	14%
New Brunswick	*	*	15%
Newfoundland	*	*	15%
Northwest Territories	0%	7%	7%
Nova Scotia	*	*	15%
Nunavut	0%	7%	7%
Ontario	8%	7%	15%
Prince Edward Island	10%	7%	17%
Quebec	7,5%	7%	14,5%
Saskatchewan	7%	7%	14%
Yukon	0%	7%	7%

Los bienes importados sin fines de comercialización o que no son para reventa serán tasados por el GST en un 7% para el resto de Canadá, y para las provincias participantes por el HST en un 15%, exceptuando los vehículos automotores.

Los bienes importados por medio de correo o cualquier otro tipo de *courier* pero con un valor de \$20 o menos, no están sujetos al GST o la parte federal de HST. Algunas excepciones a esto, son bienes tales como la cerveza, el alcohol y los productos de tabaco, vino y las publicaciones prescritas. Todos los bienes con valor mayor a \$20 tendrán que pagar el GST o la parte federal del HST.

El 12 de diciembre del 2003, el Customs Program of the Canada Customs and Revenue Agency fue transferida al nuevo Canada Border Services Agency (CBSA).

Los detalles sobre los impuestos a los bienes y servicios de Canadá se pueden encontrar en el Good and Services Tax (GST) and the Harmonized Sales Tax (HST), del CBSA.

El Canadian Border Services Agency provee mucha información sobre tarifas, reglas y regulaciones para importaciones bienes hacia Canadá. Los aranceles se encuentran en el Customs Tariff.

http://www.cbsa-asfc.gc.ca/general/publications/customs_tariff-e.html

El Gobierno provee el Automated Customs Information Service un servicio de 24 horas que provee información sobre las aduanas. Para acceder a este servicio desde fuera de Canadá, puede llamar al 204-983-3500 o 506-636-5064 (aplican cargos de larga distancia). Este servicio está disponible en inglés o francés.

Diferentes reglas del GST/HST aplican para las empresas que importan o exportan bienes o servicios. Para obtener las reglas en detalle, es necesario ver la situación del caso particular.

FUENTES

Import guide-Taxation. Canada Border Services Agency. Teléfono: (204) 983-3500, (506) 636-5064 Internet: <http://www.cbsa-asfc.gc.ca> Sitio oficial de la Agencia del Servicio de Aduanas de Canadá. Arancel de importación de Canadá. *Presenta el detalle de los aranceles por partida arancelaria.*

Harmonized Tariff Schedule of Canada 2004. Canada Border Services Agency. Teléfono: (204) 983-3500, (506) 636-5064 Internet: <http://www.cbsa-asfc.gc.ca> Sitio oficial de la Agencia del Servicio de Aduanas de Canadá. Arancel de importación de Canadá. *Presenta el detalle de los aranceles por partida arancelaria.*

¿Cómo interpretar el arancel de Canadá?

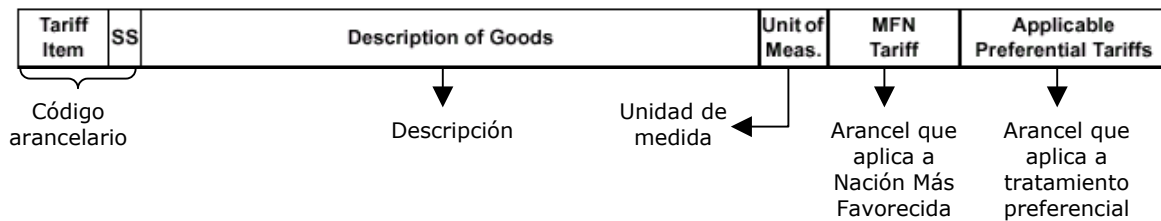
En Canadá se aplica una tarifa general del 35% a todos los productos que ingresen de países sin ningún trato preferencial. Sin embargo, existen diferentes programas para diferentes países o grupos de países que otorgan un tratamiento arancelario preferencial que permite el ingreso de los productos a Canadá pagando una tarifa que puede variar entre el 3% y 7.3%. Estos programas se listan a continuación:

- | | |
|--|------------|
| ▪ Nación Más Favorecida | MFN |
| ▪ Sistema Generalizado de Preferencias | GPT |
| ▪ Países Menos Desarrollados | LDCT |
| ▪ <i>Commonwealth Caribbean Countries Tariff</i> | CCCT |
| ▪ Arancel para Australia | AUT |
| ▪ Arancel para Nueva Zelanda | NZT |
| ▪ Arancel para Estados Unidos | UST |
| ▪ Arancel para México | MT |
| ▪ Arancel para México - Estados Unidos | MUST |
| ▪ Arancel para Chile | CT |
| ▪ Arancel para Costa Rica | CRT |
| ▪ Acuerdo Arancelario Canadá - Israel | CIAT |

Además de los impuestos sobre las importaciones el exportador costarricense debe preveer que en esa nación se aplica un impuesto general de ventas de entre el 7% y el 17%.

A continuación se presenta una figura para interpretar el encabezado y después un ejemplo práctico del uso adecuado e interpretación del arancel de Canadá. La partida seleccionada corresponde a la 7607.11.11.00, es decir hojas de aluminio enrolladas con un contenido de peso de un 99,3% la cual presenta libre comercio para los países a los cuales aplique *Nación Más Favorecida*. En la columna derecha se muestran las tarifas preferenciales aplicables incluyendo la del TLC (CRT) junto con el arancel de Estados Unidos o el de la *Commonwealth Caribbean Countries Tariff*, donde también es cero el arancel.

Descripción del encabezado del arancel de Canadá



Interpretación del arancel de Canadá para la partida 7607111100

Tariff Item	SS	Description of Goods	Unit of Meas.	MFN Tariff	Applicable Preferential Tariffs
10	----	Discs, with a non-stick coating, for use in the manufacture of non-electrical frying pans.....	NQM		
	----	-----Unworked circles or discs:			
21	----	-----Of a thickness exceeding 6.3 mm.....	NQM		
22	----	-----Of a thickness not exceeding 6.3 mm.....	NQM		
7608.92.90	---	Other		8.5%	LIST, OCCT, LDOT, MT, MUST, CIAT, CT, CRT: Free, GPT: 5%
	----	-----Worked circles or discs:			
11	----	-----Of a thickness exceeding 6.3 mm.....	NQM		
12	----	-----Of a thickness not exceeding 6.3 mm.....	NQM		
	----	-----Other:			
21	----	-----Of a thickness exceeding 6.3 mm.....	NQM		
22	----	-----Of a thickness not exceeding 6.3 mm.....	NQM		
76.07		Aluminum foil (whether or not printed or backed with paper, paperboard, plastic or similar backing materials) of a thickness (excluding any backing) not exceeding 0.3 mm.			
		-Not backed:			
7607.11	-	Roiled but not further worked			
	---	-----Of a thickness of 0.005 mm or more but less than 0.127 mm:			
7607.11.11	00	-----Containing 99.5% by weight of aluminum, for use in the manufacture of capacitors	NQM	Free	LIST, OCCT, LDOT, GPT, MT, MUST, CIAT, CT, CRT: Free

Costa Rica tiene un tratamiento arancelario preferencial, puesto que forma parte del programa de *Nación Más Favorecida* y del Sistema Generalizado de Preferencias. Las tarifas para Costa Rica con el TLC (CRT) sustituyen las dos anteriores, puesto que son más ventajosas. En el ejemplo, el CRT es de 0% (Free). Si la tarifa arancelaria para Costa Rica difiere entre estos esquemas, puede aplicarse el más bajo. Sin embargo, si el exportador utiliza el certificado de origen del TLC le aplica el arancel del TLC, si aplica SGP paga arancel SGP, etc.

Se recomienda siempre revisar la preferencia arancelaria más favorable entre las posibilidades existentes. Lo anterior puede hacerse en la siguiente dirección:

http://www.cbsa-asfc.gc.ca/general/publications/customs_tariff-e.html

Adicionalmente, se recomienda revisar en este documento los temas relacionados con el Tratado de Libre Comercio Costa Rica - Canadá, con el objetivo de determinar la preferencia arancelaria más acertada entre las posibilidades existentes.

FUENTES

Guía del arancel, 2000. Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER). Ave. 3, Calle 40. Apartado 1278-1000, Centro Colón, San José, Costa Rica. Teléfono: 256-71-11 Fax: 233-57-55 Correo electrónico: info@procomer.com Internet: <http://www.procomer.com> *Guía para el uso del arancel de Canadá.*

Harmonized Tariff Schedule of Canada 2004. Arancel de importación de Canadá. *Presenta el detalle de los aranceles por partida arancelaria.*

¿Cuáles productos del sector metalmecánico fueron excluidos del Tratado de Libre Comercio con Canadá?

El sector metalmecánico no contiene productos que hayan sido excluidos del Tratado de Libre Comercio.

Por "Excluido" se entiende que el producto no fue contemplado dentro de un tratado de libre comercio como receptor de los beneficios negociados dentro del mismo. Por esta causa, el producto excluido generalmente mantiene el tratamiento arancelario que tenía antes del tratado suscrito, a diferencia de muchos bienes, los cuales, al quedar incluidos en el acuerdo, generalmente obtienen tratamientos arancelarios más convenientes.

FUENTES

Texto del Tratado de Libre Comercio entre el Gobierno de la República de Costa Rica y el Gobierno de Canadá. Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica, Ave. 3 Calle 40. Apartado Postal 1278-1000, Centro Colón, San José, Costa Rica. Teléfono: 256-7111 Fax: 233-5755 Correo Electrónico: info@comex.go.cr Internet: <http://www.comex.go.cr> *Detalle de los períodos de desgravación de Canadá, por partida arancelaria.*

¿Cuáles productos del sector metalmecánico están sujetos a cuotas y / o contingentes?

En el sector metalmecánico ningún producto quedó sujeto a cuotas y/o contingentes por parte de Canadá. Esto implica que los productores costarricenses pueden exportar cualquier cantidad de producto sin ser sujeto a permisos o requisitos adicionales o a aranceles diferenciados de acuerdo al volumen.

FUENTES

Texto del Tratado de Libre Comercio entre el Gobierno de la República de Costa Rica y el Gobierno de Canadá. Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica, Ave. 3 Calle 40. Apartado Postal 1278-1000, Centro Colón, San José, Costa Rica. Teléfono: 256-7111 Fax: 233-5755 Correo Electrónico: info@comex.go.cr Internet: <http://www.comex.go.cr> *Detalle de los períodos de desgravación de Canadá, por partida arancelaria.*

¿Cuáles son las reglas y normas de origen que se deben cumplir los productos del sector metalmecánica para tener acceso a los beneficios del tratado de libre comercio?

Para conocer si los productos del sector pueden ser exportados bajo las condiciones del Tratado de Libre Comercio con Canadá, es necesario conocer las características de aplicación de las normas de origen, tanto *generales* como *específicas*.

Las normas generales de origen disponen que las mercancías serán consideradas como originarias de un país cuando se presenten algunas condiciones: que el producto haya sido obtenido en su totalidad o producido en el territorio de una o ambas partes comerciantes, cuando cada uno de los materiales no originarios utilizados en su manufactura sufra un cambio aplicable de clasificación arancelaria (según las normas específicas de origen), o que el producto sea fabricado enteramente en el territorio de una o ambas partes a partir de materiales originarios, entre otros.

Las normas específicas establecidas para los capítulos desde el 25 a 97 (productos considerados como de alto potencial de exportación por el Ministerio de Comercio Exterior) exigen en la mayoría de los casos del sector industrial sólo requisitos de cambio de partida para calificar como productos adscritos al tratado. Dentro de estos productos con alto potencial se consideran algunos del sector de metalmecánica, por ejemplo las cocinas de gas y eléctricas, material y cableado eléctrico, y refrigeradoras domésticas.

Para el caso del sector de metalmecánica, los requisitos de *cambio de clasificación arancelaria* (tanto de cambio de partida como de subpartida) se suman a los *requerimientos de contenido local*, solicitados en gran parte de las partidas de los siguientes capítulos:

CAPITULO	¿Requiere cambio de partida?	¿Requiere cambio de subpartida?	¿Presenta requisitos de contenido local?
72 (Fundición, hierro y acero)	Sí	Sí	Sí
73 (Manufacturas de fundición, hierro y acero)	Sí	Sí	Sí
74 (Cobre y sus manufacturas)	Sí	No	Sí
75 (Níquel y sus manufacturas)	Sí	Sí	Sí
76 (Aluminio y sus manufacturas)	Sí	Sí	Sí
78 (Plomo y sus manufacturas)	Sí	Sí	No
79 (Cinc y sus manufacturas)	Sí	No	No
80 (Estaño y sus manufacturas)	Sí	No	No
81 (Los demás metales comunes y sus manufacturas)	No	Sí	No
82 (Herramientas y útiles, artículos de cuchillería y cubiertos de mesa, de metal común)	Sí	Sí	Sí
83 (Manufacturas diversas de metal común)	Sí	Sí	Sí
84 (Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos y sus partes)	Sí	Sí	Sí
85 (Máquinas, aparatos y material eléctrico)	Sí	Sí	Sí
86 (Vehículos y material para vías férreas)	Sí	No	Sí

87 (Vehículos automotores, tractores y demás vehículos terrestres)	Sí	Sí	Sí
89 (Barcos y demás artefactos flotantes)**	Sí	Sí	Sí

*** Para que un producto clasificado en esta partida se considere como nacional, el capítulo 89 requiere que haya habido un cambio hacia este Capítulo desde otro Capítulo arancelario, además de las posibilidades de cambio de partida, cambio de sub-partida o requisitos de contenido local.*

En el caso de los productos eléctricos y del sector de metalmecánica, se exigen porcentajes de contenido local que oscilan entre un 30% y 35%, porcentaje que podría ser menor en combinación con las reglas de origen específicas, citadas anteriormente.

Las normas generales de origen para los productos sujetos al tratado con Canadá, así como las específicas, pueden ser consultadas en el *Anexo 4: Normas de Origen*.

FUENTES

Texto del Tratado de Libre Comercio entre el Gobierno de la República de Costa Rica y el Gobierno de Canadá. Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica, Ave. 3 Calle 40. Apartado Postal 1278-1000, Centro Colón, San José, Costa Rica. Teléfono: 256-7111 Fax: 233-5755 Correo Electrónico: info@comex.go.cr Internet: <http://www.comex.go.cr> *Detalle de los períodos de desgravación de Canadá, por partida arancelaria.*

¿Qué trámites o documentos se deben presentar para demostrar el origen de un producto del sector metalmecánica de acuerdo al Tratado de Libre Comercio?

Para demostrar el origen de la mercadería, el exportador deberá llenar el certificado de origen que se establecerá. Al amparo del tratado negociado, el gobierno de Costa Rica y el de Canadá, acordaron establecer o diseñar un certificado de origen que servirá para certificar que una mercancía que se exporte de un país al otro, califica como originaria, pudiendo así gozar de los beneficios de trato arancelario preferencial que contempla el Tratado.

Para el caso de aquellos exportadores que no producen los bienes exportados, se acordó que el exportador debe llenar el certificado con fundamento en: su conocimiento acerca del origen de la mercancía y la confianza razonable en una declaración escrita que le proporcione voluntariamente el productor o un certificado llenado y firmado por el productor que le sea proporcionado por éste de manera voluntaria.

El certificado de origen debe acompañar cada embarque, es decir, será aplicable a una sola importación de una o más mercancías. No obstante, también se indica que un mismo documento puede amparar varias importaciones de mercancías idénticas a su territorio, las cuales deberán ser realizadas por un mismo importador en un plazo específico que no exceda de 12 meses, el cual se deberá establecer en el certificado.

El certificado de origen tiene una validez de 4 años a partir de la fecha de su firma.

El certificado de origen es una prueba documentaria en aquellos países que otorgan un trato arancelario preferencial a Costa Rica. También es una prueba del origen del producto para el importador cuando éste así lo requiere. Es emitido por una entidad o persona autorizada y permite disfrutar de un tratamiento arancelario preferencial previsto en algún acuerdo internacional suscrito. En Costa Rica, la Ventanilla Única de Comercio Exterior de PROCOMER, se encuentra autorizada a certificar el origen de los productos.

La emisión de los certificados de origen tiene como objetivo:

- Certificar el origen o procedencia de la mercadería.
- Permitir que los productos que ampara gocen de beneficios arancelarios en tratados o acuerdos firmados.
- Cubrir un requisito exigido por las autoridades del importador o eventualmente por las del exportador.
- Cubrir un requisito de varias formas de pago, especialmente, de las cartas de crédito.

El certificado de origen no será necesario cuando el valor de la mercadería es inferior a los US\$1.000. Sin embargo, se podrá exigir que la factura contenga una declaración certificando el origen del producto.

Las autoridades aduaneras canadienses podrán hacer verificaciones cuando lo consideren conveniente mediante cuestionarios escritos o con visitas a las instalaciones del exportador o del productor para verificar las instalaciones o examinar los registros. Luego de realizada la verificación, la autoridad aduanera deberá dar una resolución escrita donde explicará los resultados de la investigación.

En caso de que se demuestre que el exportador mintió sobre el origen del producto, se aplicará la legislación penal, civil o administrativa que corresponda.

El exportador debe presentar el certificado de origen que corresponde según el sistema bajo el cual desea exportar.

En el Anexo 5 se muestra el certificado de origen que se utiliza para exportar bajo los beneficios del TLC con Canadá, y el procedimiento a seguir. Dicho documento puede bajarse directamente de Internet en <http://www.comex.go.cr>.

FUENTES

Tratado de Libre Comercio entre la República de Costa Rica y el Gobierno de Canadá: documento explicativo. ISBN: 9968-740-21-7. Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica (COMEX). Teléfono: 256-7111 Fax: 253-9176 Correo Electrónico: info@comex.go.cr Internet: <http://www.comex.go.cr> *Explicación de los diferentes capítulos del tratado de libre comercio Costa Rica - Canadá.*

TEMA IV: BARRERAS NO ARANCELARIAS

¿Cuáles productos del sector metalmecánica requieren de permiso de importación en Canadá?

En el sector de metalmecánica, Canadá requiere de permiso para la importación de acero (ubicado en el Capítulo Arancelario 72), y algunos materiales de transporte (principalmente automóviles y aeronaves usadas, productos ubicados en el Capítulo Arancelario 86) son considerados como *bienes inadmisibles*.

En referencia a lo anterior, Canadá establece dos tipos de controles sobre importaciones:

a) Lista de control de importaciones:

Se compone de bienes ubicados en ella por motivos de protección a la integridad de la extensa producción agrícola nacional o por motivo de embargos internacionales al comercio en bienes de especies amenazadas. El sistema de lista se refuerza con la necesidad de permisos, necesarios tanto en algunas exportaciones como en importaciones.

Los permisos de importación de productos controlados son emitidos por la *Export and Import Controls Bureau*, del Departamento de Asuntos Externos y Comercio Internacional de Canadá (*Department of Foreign Affairs and International Trade*). A esta institución le corresponde la asistencia a los importadores para determinar los requerimientos específicos para la importación de bienes.

El control de importaciones incluye productos alcohólicos (dependiendo de la provincia o territorio), automóviles, drogas para uso humano incluyendo medicamentos, especies de la flora y fauna en vías de extinción, metales preciosos, llantas nuevas y usadas, los textiles y vestuario, acero, trigo, cebada y sus productos, lácteos, pollo, huevos, pavo, algunas preparaciones alimenticias, productos peligrosos, algunas armas de fuego específicas, y otros.

Los productos incluidos en esta lista, así como las regulaciones asociadas, pueden ser consultados en la página de permisos generales de importación del Departamento de Asuntos Externos y Comercio Exterior de Canadá.

http://www.dfait-maeci.gc.ca/eicb/general/Bluebook/A_Section/documents/A2-ICL-E.pdf

También para conocer la lista de bienes sujetos a control de importaciones mediante permisos, referirse a la siguiente dirección, perteneciente al Departamento de Justicia, Canadá (Anexo 7):

<http://laws.justice.gc.ca/en/E-19/index.html>

b) Prohibición de importaciones:

Canadá establece algunas prohibiciones a la importación de bienes, por cuanto caen en la categoría de *bienes inadmisibles*. Los *bienes inadmisibles* incluyen materiales relacionados con la pornografía, materiales sediciosos o similares, narcóticos, ciertas

armas de guerra y algunos materiales de transporte. Para ver detalles de la lista de bienes prohibidos se puede consultar los memoranda series "D9" del Canadian Border Service Agency.

FUENTES

Canada Border Services Agency. Teléfono: (204) 983-3500, (506) 636-5064
Internet: <http://www.cbsa-asfc.gc.ca> Sitio oficial de la Agencia del Servicio de Aduanas de Canadá. Guía sobre el procedimiento para importar bienes a Canadá.

Importing into Canada. Department of Foreign Affairs and International Trade. 125 Sussex Drive, Ottawa, Ontario Teléfono: (613) 996-9709 Fax: (613) 944-6500
Correo electrónico: egserv@dfait-maeci.gc.ca Internet: <http://www.dfait.gc.ca>
Descripción general de los principales procedimientos requeridos para la importación hacia Canadá.

Import Control List. Department of Justice Canada. 284 Wellington Street Ottawa, Ontario K1A 0H8 Teléfono: (613) 957-4222 Fax: (613) 954-0811 Correo electrónico: Referirse a: <http://canada.justice.gc.ca> *Lista de los productos de importación controlada hacia Canadá.*

¿Cuáles son los requisitos que deben cumplir las etiquetas de los productos que ingresan a Canadá?

El etiquetado de productos es regulado a nivel provincial y federal, a través de estatutos de aplicación general, así como disposiciones aplicables a productos específicos. Estas normas aplican principalmente a los productos de consumo diario, y a pesar de que muchos de los productos del sector metalmecánico no requieren de etiquetado, algunos productos de consumo clasificados dentro del sector sí lo requieren. Este es el caso de las refrigeradoras y cocinas (ubicadas en los capítulos 84 y 85), en las cuales el etiquetado debe incluir información acerca de las características de consumo eléctrico del producto, en términos de *Kilowatt horas / mes*.

El estatuto *The Consumer Packaging and Labelling Act (CPLA)* regula el etiquetado de los productos de consumo en Canadá. Este requiere que las etiquetas de productos establezcan el nombre genérico del producto, la cantidad neta incluida, y el nombre y dirección del fabricante y/o distribuidor.

▪ **Identificación del producto (nombre común)**

- La etiqueta debe identificar el nombre común del producto en términos de su nombre genérico o función.
- El producto debe identificarse en inglés y en francés (salvo excepciones).
- El nombre del producto debe figurar en la sección principal de la etiqueta, es decir en la parte que normalmente es expuesta al usuario.
- Debe ser claramente legible y emplearse un tamaño de letra o de caracteres que permita que pueda ser leído bajo condiciones normales. Para ello éstos deben ser de por lo menos 1,6 mm tanto cuando se usan caracteres en mayúscula total o cuando se combinan mayúsculas y minúsculas. Si el tamaño de la etiqueta es menor (i.e. 10 cm²), el tamaño mínimo de los caracteres puede ser reducido a 0,8 mm.
- Solo se permite la no identificación del producto si este se vende por unidad y se empaca de manera que queda visible e identificable, o bien cuando se vende por unidad y la etiqueta muestra una ilustración fiel del contenido.

▪ **La cantidad neta incluida**

- Este requisito no es necesario de cumplir en el caso de las artesanías, pues según la legislación canadiense, la cantidad neta no se requiere expresar en los dos siguientes casos. El primero es si la cantidad se mide por unidad, hay solamente un artículo y la identificación (nombre) del producto se da en singular. El segundo es si se vende por unidad y está empacado de manera que permite identificar y ver el contenido, y son menos de siete artículos; o son menos de 13 artículos que puedan ser contados con facilidad.

▪ **El nombre y dirección del comerciante (el detallista, fabricante, importador, empacador, procesador, o vendedor de un producto).** Si el producto es importado, producido y empacado en otro país existen las opciones de indicar:

- El nombre y el establecimiento de un proveedor canadiense precedido por las palabras "*importé par/imported by*" o "*importé pour/imported for*".

- La indicación del origen geográfico directamente pegado al nombre y al establecimiento de un proveedor canadiense.
- El nombre y el establecimiento de un proveedor fuera de Canadá.

Un elemento importante a notar es que la provincia de Quebec exige que toda la información de los productos se presente en francés, su idioma oficial, y debido a la gran cantidad de consumidores de habla francesa. Por esta causa, toda etiqueta, panfleto, manuales de instrucciones, documentos de garantía de producto o tarjetas de presentación deben ser ofrecidas en francés. Otros lenguajes pueden ser utilizados en estos, siempre y cuando el francés sea el lenguaje predominante. Igualmente debe ser claramente legible e impreso con una letra de al menos 1.6mm de altura.

Algunos otros bienes están excluidos de este estatuto federal: Medicinas (reguladas por la *Food and Drugs Act*), bienes comerciales o industriales de uso privado, bienes producidos exclusivamente para exportación y textiles (sujetos a la *Textile Labelling Act*), productos vendidos solamente a tiendas libres de impuestos, entre otros, para los cuales se establecen los mandatos particulares mencionados.

En el Anexo 8: Normativa relacionada con el etiquetado y empaque, se encuentran algunas direcciones relacionadas con los temas de etiquetado y empaque de productos de importación hacia Canadá.

Lo anterior es una guía general sobre los requerimientos de empaque y etiquetado para productos no alimenticios de consumo pre-empacados, sujetos al Consumer Packaging and Labelling Act (de carácter federal) y el Consumer Packaging and Labelling Regulations. Los textos completos deben ser consultados para una comprensión más detallada de las previsiones que deben tomarse.

La administración y aplicación de estas regulaciones son responsabilidad del Competition Bureau, Industry Canada (compbureau@cb-bc.gc.ca).

Para evacuar dudas sobre los requerimientos puede dirigirse a: competition@ic.gc.ca
Página en Internet: <http://cb-bc.gc.ca>

FUENTES

Importing goods into Canada. The Quebec Law Network. 4841 Elmview, bureau 100 Montréal, Québec Canada H9A 3E9. Teléfono: (514) 683-1815 Fax: (514) 683-9854 Correo electrónico: infos@avocat.qc.ca Internet: www.avocat.qc.ca *Red dedicada a la promulgación de procedimientos legales, documentación y otros elementos presentes en el sistema legal canadiense.*

Doing Business in Quebec and Canada: The French Connection. COMça. Teléfono: (819) 983-7362 Fax: (819) 983-6179 Correo electrónico: pchagnon@comca.com Internet: <http://www.comca.com> *Descripción general de los requerimientos de lenguaje y forma del etiquetado en Canadá.*

Consumer Packaging and Labelling Act. <http://lois.justice.gc.ca/en/C-38/C.R.C.-c.417/> Department of Justice Canada. 284 Wellington Street Ottawa, Ontario K1A 0H8 Teléfono: (613) 957-4222 Fax: (613) 954-0811 Internet: <http://canada.justice.gc.ca> *Normas de etiquetado y empaque de los productos de importación controlada hacia Canadá.*

¿Cuál es el proceso general a seguir para la exportación de bienes a Canadá?

El procedimiento general previo a la salida de los bienes desde Costa Rica hacia Canadá se detalla en el Anexo 6: Diagrama de Procedimientos para Exportar.

La gran mayoría de los bienes pueden ser exportados a Canadá, siempre y cuando se observe el cumplimiento con algunas normas estatales y/o provinciales. A nivel general para introducir productos a Canadá se debe contar con la siguiente información:

- ¿Está prohibida la entrada del bien hacia Canadá?: Los bienes *prohibidos o inadmisibles* incluyen materiales relacionados con la pornografía, materiales sediciosos o similares, narcóticos, ciertos tipos específicos de armas y algunos materiales de transporte, específicamente vehículos y aeronaves usados.
- ¿El artículo puede ingresar solamente con permiso?: Los bienes sujetos a *permiso de importación*, incluidos en la *lista de control de importaciones* incluyen: Textiles y vestuario, acero, trigo, cebada y sus productos, lácteos, pollo, huevos, pavo y algunas armas de fuego específicas. La *lista de control de importaciones* puede ser ubicada en la siguiente dirección, perteneciente al Departamento de Asuntos Externos y Comercio Exterior, Canadá:

<http://www.dfait-maeci.gc.ca/~eicb/general/Bluebook2002/TableOfContents-e.htm>

- ¿Está el artículo sujeto a otra condición impuesta por el gobierno?: Por ejemplo, los bienes de venta al detalle deben cumplir con las leyes de etiquetado, los vehículos automotores deben cumplir con los estándares de control de emisiones, mientras que los bienes agrícolas y alimenticios deben cumplir con las revisiones sanitarias necesarias.
- ¿Existe alguna norma provincial con la cual se deba cumplir?: Por ejemplo, las importaciones de licores, vinos y cervezas requieren de autorización previa a nivel provincial antes de su liberación por la Aduana.
- ¿El artículo está sujeto a alguna certificación privada de estándares?: Por ejemplo, los artefactos eléctricos y otros equipos similares deben ser certificados por la Asociación Canadiense de Estándares, antes de que estos puedan ser vendidos en Canadá.

Una vez revisado lo anterior, se debe saber que los bienes comerciales importados hacia Canadá están sujetos al pago de impuestos de aduanas, así como al GST (Goods and Services Tax) canadiense del 7%, a menos que estén exentos de pagar este tributo. También están sujetos a algunas regulaciones particulares de algunos bienes (alimenticios, medicinas y bienes agrícolas principalmente) y cualquier regulación que afecte el comercio internacional. En este sentido no aplica ninguna regulación a los productos del sector metalmecánico. Siempre es importante que tanto el exportador costarricense como el importador canadiense, revisen y analicen el marco legal y administrativo que regula las importaciones en Canadá.

FUENTES

Importing into Canada. Department of Foreign Affairs and International Trade. 125 Sussex Drive, Ottawa, Ontario Teléfono: (613) 996-9709 Fax: (613) 944-6500 Correo electrónico: egserv@dfait-maeci.gc.ca Internet: <http://www.dfait.gc.ca>
Descripción general de los principales procedimientos requeridos para la importación hacia Canadá.

Handbook of Export and Import Commodity Codes 2002. Department of Foreign Affairs and International Trade. 125 Sussex Drive, Ottawa, Ontario Teléfono: (613) 996-9709 Fax: (613) 944-6500 Correo electrónico: egserv@dfait-maeci.gc.ca Internet: <http://www.dfait.gc.ca> *Descripción general de los principales permisos requeridos para la importación hacia Canadá.*

Canadian Standards Association. 178 Rexdale Boulevard Toronto, Ontario M9W 1R3. Teléfono: (416)747-4044 Fax: (416) 747-2510 Internet: <http://www.csa.ca> *Sitio de la Asociación de Estándares de Canadá.*

Standards Council of Canada. 270 Albert Street, Suite 200, Ottawa ON K1P 6N7. Teléfono: (613) 238-3222 Fax: (613) 569-7808 Internet: <http://www.scc.ca> *Sitio del Consejo de Estándares de Canadá.*

Importing goods into Canada. The Quebec Law Network. 4841 Elmview, bureau 100 Montréal, Québec Canada H9A 3E9. Teléfono: (514) 683-1815 Fax: (514) 683-9854 Correo electrónico: infos@avocat.qc.ca Internet: www.avocat.qc.ca *Red dedicada a la promulgación de procedimientos legales, documentación y otros elementos presentes en el sistema legal canadiense.*

Guide to Importing Commercial Goods. Canada Border Services Agency. Teléfono: (204) 983-3500, (506) 636-5064 Internet: <http://www.cbsa-asfc.gc.ca> Sitio oficial de la Agencia del Servicio de Aduanas de Canadá. Guía sobre el procedimiento para importar bienes a Canadá.

¿Cuáles otros procedimientos y requerimientos deben cumplir los productos que ingresan a Canadá?

Algunos requerimientos adicionales para los productos consisten en los estándares. Unos son obligatorios y requeridos por la legislación canadiense, mientras que otros son de tipo voluntario o requeridos por costumbres asociadas al proceso de mercadeo en Canadá.

El *Standards Council of Canada* es el organismo coordinador para el desarrollo de estándares voluntarios, a través del *National Standards System*. Esta institución también coordina otras organizaciones relacionadas con el establecimiento de estándares, entre ellas *Canadian Gas Association*, *Canadian General Standards Board*, *Canadian Standards Association*, *Underwriters' Laboratories of Canada* y *Bureau de Normalisation du Quebec*, así como con asociaciones industriales encargadas de la diseminación de estándares propios de sus miembros.

Asimismo la Asociación Canadiense de Estándares (*Canadian Standards Association*) se relaciona con las tareas de certificación de productos, específicamente en los productos eléctricos y maquinaria, para su venta en Canadá.

Para consultas o dudas sobre estos temas, el importador hacia Canadá puede comunicarse con:

Canada Border Services Agency. Teléfono: (204) 983-3500, (506) 636-5064
Internet: <http://www.cbsa-asfc.gc.ca> Agencia del Servicio de Aduanas de Canadá.

Department of Foreign Affairs and International Trade. 125 Sussex Drive, Ottawa, Ontario. Teléfono (613) 996-9709. Fax (613) 944-6500. Correo electrónico: egserv@dfait-maeci.gc.ca Internet: <http://www.dfait.gc.ca>

Canadian Standards Association. 178 Rexdale Boulevard Toronto, Ontario M9W 1R3. Teléfono (416)747-4044. Fax (416) 747-2510. Internet: <http://www.csa.ca>

Standards Council of Canada. 270 Albert Street, Suite 200, Ottawa ON K1P 6N7. Teléfono (613) 238-3222. Fax (613) 569-7808. Internet: <http://www.scc.ca>

FUENTES

Importing into Canada. Department of Foreign Affairs and International Trade. 125 Sussex Drive, Ottawa, Ontario Teléfono: (613) 996-9709 Fax: (613) 944-6500 Correo electrónico: egserv@dfait-maeci.gc.ca Internet: <http://www.dfait.gc.ca>
Descripción general de los principales procedimientos requeridos para la importación hacia Canadá.

Canadian Standards Association. 178 Rexdale Boulevard Toronto, Ontario M9W 1R3. Teléfono: (416)747-4044 Fax: (416) 747-2510 Internet: <http://www.csa.ca>

Standards Council of Canada. 270 Albert Street, Suite 200, Ottawa ON K1P 6N7. Teléfono: (613) 238-3222 Fax: (613) 569-7808 Internet: <http://www.scc.ca>

A N E X O S

Anexo 1: Lista completa de las partidas incluidas dentro del sector.

La clasificación básica del sector de metalmecánica se indicó en la pregunta 1. En este sector, los capítulos incluidos en este sector son los siguientes:

SECTOR DE METALMECANICA: PARTIDAS SAC Y DESCRIPCION CAPITULOS 72 A 89		
División	Capítulos incluidos	Descripción del capítulo
Manufacturas de metal (Capítulos 72 a 83)	72	FUNDICION, HIERRO Y ACERO
	73	MANUFACTURAS DE FUNDICION, HIERRO O ACERO
	74	COBRE Y SUS MANUFACTURAS
	75	NIQUEL Y SUS MANUFACTURAS
	76	ALUMINIO Y MANUFACTURAS DE ALUMINIO
	78	PLOMO Y SUS MANUFACTURAS
	79	CINC Y SUS MANUFACTURAS
	80	ESTAÑO Y SUS MANUFACTURAS
	81	LOS DEMAS METALES COMUNES; <i>CERMET</i> ; MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS
	82	HERRAMIENTAS Y UTILES, ARTICULOS DE CUCHILLERIA Y CUBIERTOS DE MESA, DE METAL COMUN; PARTES DE ESTOS ARTICULOS DE METAL COMUN
	83	MANUFACTURAS DIVERSAS DE METAL COMUN
Maquinaria, material eléctrico y sus partes (Capítulos 84 y 85)	84	REACTORES NUCLEARES, CALDERAS, MAQUINAS, APARATOS Y ARTEFACTOS MECANICOS, PARTES
	85	MAQUINAS, APARATOS Y MATERIAL ELECTRICO, Y SUS PARTES; APARATOS DE GRABACION O REPRODUCCION DE SONIDO, APARATOS DE GRABACIONO REPRODUCCION DE IMAGEN Y SONIDO EN TELEVISION, Y LAS PARTES Y ACCESORIOS DE ESTOS APARATOS
Material de Transporte (Capítulos 86 a 89)	86	VEHICULOS Y MATERIAL PARA VIAS FERREAS O SIMILARES Y SUS PARTES; APARATOS MECANICOS (INCLUSO ELECTROMECHANICOS) DE SEÑALIZACION PARA VIAS DE COMUNICACION
	87	VEHICULOS AUTOMOVILES, TRACTORES, VELOCIPEDOS Y DEMAS VEHICULOS TERRESTRES, SUS PARTES Y ACCESORIOS
	88	AERONAVES, VEHICULOS ESPACIALES Y SUS PARTES
	89	BARCOS Y DEMAS ARTEFACTOS FLOTANTES

Para una referencia completa del sector y todas las partidas incluidas en este sector, el exportador puede referirse al Centro de Documentación de la Promotora de Comercio Exterior, y consultar el Sistema Arancelario Centroamericano.

Anexo 2: Lista de desgravación de Canadá.

Las siguientes categorías aplicarán para la eliminación de derechos arancelarios:

I) Categoría A: Los derechos arancelarios en la lista de desgravación para las mercancías comprendidas dentro de las líneas con categoría de desgravación A fueron eliminados a la fecha de entrada en vigor de este Acuerdo (por eso en las tablas se indican con arancel 0%).

II) Categoría A1: Los derechos arancelarios en la lista de desgravación para las mercancías comprendidas dentro de las líneas con categoría de desgravación A1 se eliminarán en un plazo diferido. La eliminación de los derechos arancelarios deberá de empezar a regir normalmente a no más tardar 120 días después de que el Gobierno de Costa Rica notifique satisfactoriamente al Gobierno de Canadá que Costa Rica ha eliminado todas las exoneraciones de impuestos y otros subsidios a la exportación otorgados a las empresas amparadas bajo el régimen de Zona Franca.

III) Categoría A2: Los derechos arancelarios en la lista de desgravación para las mercancías comprendidas dentro de las líneas con categoría de desgravación A2 se eliminarán a la fecha de entrada en vigor de este Acuerdo. Sin embargo, esta es una línea arancelaria temporal sujeta a expiración en cualquier momento.

IV) Categoría B: Los derechos arancelarios en la lista de desgravación para las mercancías comprendidas dentro de las líneas con categoría de desgravación B se eliminarán en cinco etapas iguales, excepto para los productos provenientes de Zona Franca donde la tasa reducida ofrecida por tal desgravación se aplicará solamente en el año, a la tasa aplicable para ese año, en que el Gobierno de Costa Rica notifique satisfactoriamente al Gobierno de Canadá que Costa Rica ha eliminado todas las exoneraciones de impuestos y otros subsidios a la exportación otorgados a las empresas amparadas bajo el régimen de Zona Franca.

Las reducciones arancelarias a que se hace referencia anteriormente se determinarán de la siguiente manera: ³

i)	Fecha de entrada en vigencia	1/5
ii)	Enero 1, 2003	2/5
iii)	Enero 1, 2004	3/5
iv)	Enero 1, 2005	4/5
v)	Enero 1, 2006	5/5

V) Categoría C: Los derechos arancelarios en la lista de desgravación para las mercancías comprendidas dentro de las líneas con categoría de desgravación C se eliminarán en ocho etapas iguales, excepto para los productos provenientes de Zona Franca donde la tasa reducida ofrecida por tal desgravación se aplicará solamente en el año, a la tasa aplicable para ese año, en que el Gobierno de Costa Rica notifique satisfactoriamente al Gobierno de Canadá que Costa Rica ha eliminado todas las

³ El esquema se interpreta de la siguiente forma: La tasa arancelaria al 2001 (al firmarse el tratado) en el producto indicado se divide en cinco tramos iguales, y cada año el arancel se iría en una quinta parte de su valor. Si por ejemplo el arancel era de un 10%, en la fecha de entrada en vigencia se redujo en un 2%, al siguiente año se redujo en otro 2%, y así sucesivamente hasta completar una reducción hasta el 0% de arancel. Dicha interpretación es equivalente para las demás categorías de desgravación, variando el número de años entre los que se divide el período de eliminación del arancel.

exoneraciones de impuestos y otros subsidios a la exportación otorgados a las empresas amparadas bajo el régimen de Zona Franca.

Las reducciones arancelarias a que se hace referencia anteriormente se determinan de la siguiente manera:

i)	Fecha de entrada en vigencia	1/8
ii)	Enero 1, 2003	2/8
iii)	Enero 1, 2004	3/8
iv)	Enero 1, 2005	4/8
v)	Enero 1, 2006	5/8
vi)	Enero 1, 2007	6/8
vii)	Enero 1, 2008	7/8
viii)	Enero 1, 2009	8/8

VI) Categoría D: Los derechos arancelarios en la lista de desgravación para las mercancías comprendidas dentro de las líneas con categoría de desgravación D deberán eliminarse en nueve etapas iguales comenzando un año después de que entró en vigor del acuerdo (es decir en el 2002), excepto para los productos provenientes de Zona Franca donde la tasa reducida ofrecida por tal desgravación se aplicará solamente en el año, a la tasa aplicable para ese año, en que el Gobierno de Costa Rica notifique satisfactoriamente al Gobierno de Canadá que Costa Rica ha eliminado todas las exoneraciones de impuestos y otros subsidios a la exportación otorgados a las empresas amparadas bajo el régimen de Zona Franca.

Las reducciones arancelarias a que se hace referencia anteriormente se determinan de la siguiente manera:

i)	Fecha de entrada en vigencia	No Disponible.
ii)	Enero 1, 2003	1/9
iii)	Enero 1, 2004	2/9
iv)	Enero 1, 2005	3/9
v)	Enero 1, 2006	4/9
vi)	Enero 1, 2007	5/9
vii)	Enero 1, 2008	6/9
viii)	Enero 1, 2009	7/9
ix)	Enero 1, 2010	8/9
x)	Enero 1, 2011	9/9

VII) Categoría E: Las mercancías comprendidas en las líneas identificadas bajo la categoría E están exentas de las disposiciones sobre eliminación de aranceles.

Nota: Las categorías de desgravación descritas anteriormente entraron en vigor durante el año calendario 2002.

Anexo 3: Tablas completas de períodos de desgravación y de productos excluidos.

La lista completa de los partidas arancelarias a desgravar por parte de Canadá, su descripción y período de desgravación, pueden ser ubicadas en el documento del Tratado de Libre Comercio entre Costa Rica y Canadá, disponible en el sitio de Internet del Ministerio de Comercio Exterior (COMEX), en la siguiente dirección:

<http://www.comex.go.cr/acuerdos/comerciales/TLC%20Canada/espanol/Anexo%20III-3-1%20programa%20Canada.pdf>

La lista correspondiente al sector metalmecánico se ubica en este documento, entre las páginas 161 y 246 del mismo.

Anexo 4: Normas de Origen

Generales: Pueden ser ubicadas en el Capítulo IV del Tratado de Libre Comercio entre Costa Rica y Canadá, ubicado en la siguiente dirección:

<http://www.comex.go.cr/acuerdos/comerciales/TLC%20Canada/espanol/Capitulo%20IV.pdf>

Específicas: Para el sector de Metalmecánica, las normas específicas de origen (así como los requerimientos de contenido local, detallados por partidas), se encuentran en las páginas 46 a 74 del *Anexo IV.1 al Tratado de Libre Comercio entre Costa Rica y Canadá*, ubicado en la siguiente dirección:

<http://www.comex.go.cr/acuerdos/comerciales/TLC%20Canada/espanol/Anexo%20IV-1.PDF>

Instrucciones para el llenado del Certificado de Origen

Para efectos de obtener un trato arancelario preferencial, este documento deberá ser llenado de forma legible y completa por el exportador de la mercancía y deberá estar en manos del importador al momento de hacer la declaración. Este documento también podrá ser llenado, voluntariamente, por el productor para ser utilizado por el exportador. Escriba en letra de imprenta o a máquina. Si requiere más espacio, por favor utilice hojas adicionales.

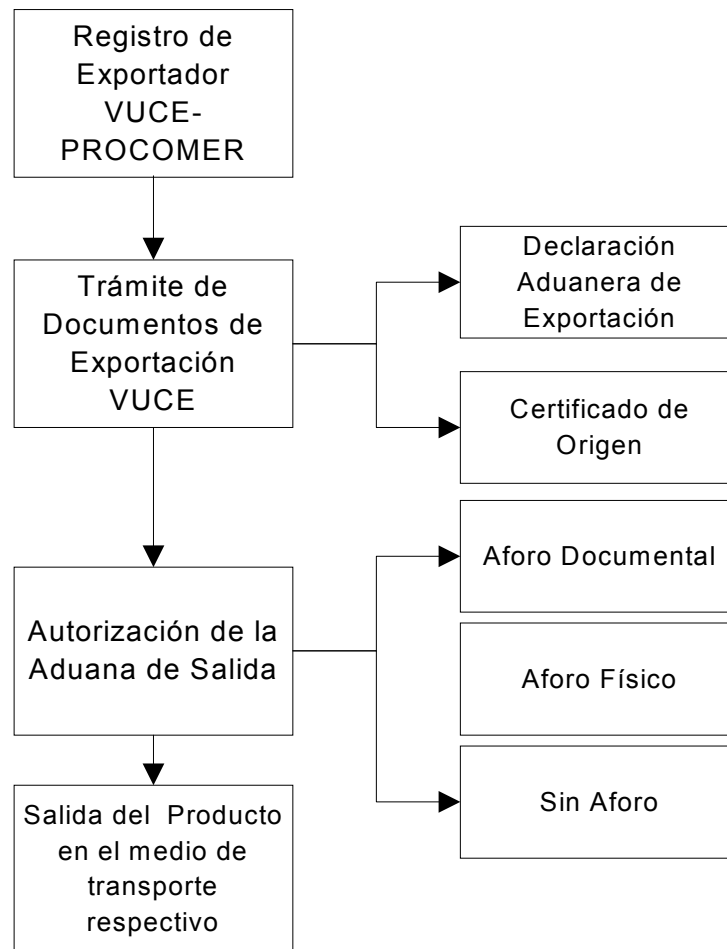
- Campo 1:** Indique el nombre legal completo, la dirección (incluyendo ciudad y el país), el número de teléfono, el número de fax, la dirección de correo electrónico y el número legal de identificación tributaria del exportador. El número legal de identificación tributaria es: en Canadá, el número del empleador o el número del importador/exportador asignado por la Agencia de Aduanas e Impuestos de Canadá; en Costa Rica, el número de cédula jurídica para personas jurídicas o la cédula de identidad o el número de pasaporte para personas físicas. Declarar si el exportador recibe los beneficios del Régimen de Zonas Francas de Costa Rica.
- Campo 2:** Llene este Campo si el Certificado ampara varios embarques de mercancía idénticas, tal como se describe en el Campo 5, que son importadas a Canadá o Costa Rica por un periodo específico de tiempo no superior a 12 meses (periodo que cubre). "DESDE" es la fecha desde la cual el Certificado será aplicable respecto de la mercancía amparada por el Certificado (esta fecha puede ser anterior a la fecha de la firma del Certificado). "HASTA" es la fecha en que expira el periodo que cubre el Certificado. La importación de una mercancía para la cual se solicita trato arancelario preferencial con base en este Certificado, debe efectuarse dentro de estas fechas.
- Campo 3:** Si existe un solo productor, indique el nombre legal completo, la dirección (incluyendo ciudad y el país), el número de teléfono, el número de fax, la dirección de correo electrónico y el número legal de identificación tributaria, tal como se describe en el Campo 1, de dicho productor. Si en el Certificado se incluye más de un productor, señale "VARIOS" y adjunte una lista de todos los productores, incluyendo su nombre legal, su dirección (incluyendo ciudad y el país), el número de teléfono, el número de fax, la dirección de correo electrónico y el número legal de identificación tributaria, haciendo referencia a la mercancía o mercancías descritas en el Campo 5. Si desea que esta información sea confidencial, se acepta anotar "DISPONIBLE A SOLICITUD DE LA ADUANA". Declarar si el (los) productor (es) recibe (n) los beneficios del Régimen de Zonas Francas de Costa Rica. Si el productor y el exportador son la misma persona, llene el campo anotando "IGUAL". Si el productor es desconocido, se acepta indicar "DESCONOCIDO".
- Campo 4:** Indique el nombre legal completo, la dirección (incluyendo ciudad y el país), el número de teléfono, el número de fax, la dirección de correo electrónico y el número legal de identificación tributaria del importador, tal como se define en el Campo 1.
- Campo 5:** Proporcione una descripción completa de cada mercancía. La descripción deberá ser lo suficientemente detallada para relacionarla con la descripción de la mercancía contenida en la factura y en el Sistema Armonizado (SA). Si el Certificado ampara solo un envío de una mercancía, deberá indicarse la cantidad y unidad de medida de cada mercancía, incluyendo el número de serie si es posible, así como, el número de la factura que aparece en la factura comercial. Si es desconocido, indique otro número de referencia único, como el número de orden de embarque, el número de orden de compra o cualquier otro número que pueda ser utilizado para identificar las mercancías.
- Campo 6:** Para cada mercancía descrita en el Campo 5, identifique los seis dígitos correspondientes a la clasificación arancelaria del SA.
- Campo 7:** Para cada mercancía descrita en el Campo 5, indique qué criterio (desde A hasta D) es aplicable. Las reglas de origen se encuentran en el Capítulo IV y en el Anexo IV.1. NOTA: Con el fin de adogerse al trato arancelario preferencial, cada mercancía debe cumplir, por lo menos, con uno de los criterios establecidos más abajo.

Criterio Preferencial

- A** La mercancía es "obtenida en su totalidad o producida enteramente" en el territorio de una o ambas Partes, tal como se indica en el Artículo IV.15. NOTA: La compra de una mercancía en el territorio no necesariamente la califica como "completamente obtenido o producido". (Referencia: Artículo IV.1 (a) y IV.15)
- B** La mercancía es producida enteramente en el territorio de una o ambas Partes y cumple con la regla específica de origen establecida en el Anexo IV.1, que se aplica a su clasificación arancelaria. La regla puede incluir un cambio de clasificación arancelaria, un requisito de valor de contenido regional o una combinación de ambas. La mercancía también debe cumplir con todas las demás exigencias pertinentes del Capítulo IV. (Referencia: Artículo IV.1 (b))
- C** La mercancía es producida enteramente en el territorio de una o ambas Partes, exclusivamente a partir de materiales originarios. Conforme a este criterio, uno o más de los materiales puede no coincidir con la definición de "obtenida en su totalidad o producida enteramente", tal como se establece en el Artículo IV.15. Todos los materiales utilizados en la producción de la mercancía deben calificar como "originarios", mediante el cumplimiento de las reglas del Artículo IV.1 (a) a (d). (Referencia: Artículo IV.1 (c))
- D** Las mercancías son enteramente producidas en el territorio de una o ambas Partes, pero no cumplen con la regla de origen pertinente establecida en el Anexo IV.1, dado que, ciertos materiales no originarios no se someten al cambio exigido en la clasificación arancelaria. No obstante lo anterior, las mercancías cumplen con la exigencia del valor de contenido regional establecida en el Artículo IV.1 (d). Este criterio está limitado a la siguiente circunstancia: la mercancía incorporó uno o más materiales no originarios, los cuales no pudieron experimentar un cambio de clasificación arancelaria, debido a que tanto la mercancía como los materiales no originarios están clasificados en la misma subpartida o partida, que no fue subdividida en subpartidas.

NOTA: Este criterio no se aplica a los Capítulos 39 ó 50 al 63 del SA. (Referencia: Artículo IV.1 (d)).

- Campo 8:** Para cada mercancía descrita en el Campo 5, indique "SI", si usted es el productor de la mercancía. Si usted no es el productor de la mercancía, indique "NO" seguido por (1), (2) o (3), dependiendo si este Certificado se ha fundamentado en: (1) su conocimiento respecto de si la mercancía califica como originaria; (2) su confianza en la declaración escrita del productor (distinta de un Certificado de Origen) que señala que la mercancía califica como originaria; ó (3) un Certificado llenado y firmado por el productor que ampara la mercancía entregado por este voluntariamente al exportador.
- Campo 9:** Para cada mercancía descrita en el Campo 5, cuando la mercancía esté sujeta a una exigencia de valor de contenido regional (VCR), indicar "CN" si el VCR ha sido calculado de acuerdo al método del costo neto o "VT" si el VCR ha sido calculado de acuerdo al método de valor de transacción. Si el VCR se calcula conforme al método del costo neto que abarca un periodo de tiempo, indique, además, las fechas de inicio y de término (DD/MM/AAAA) de dicho periodo. (Referencia: Artículo IV.2.1.)
- Campo 10:** Si para determinar el origen de la mercancía se utilizó alguna de los procedimientos establecidos en los Artículos IV.3, IV.4 ó IV.5 del Tratado, indique:
 ACU : Acumulación.
 DMI : De Minimis.
 MMF : Mercancías y materiales fungibles.
- Campo 11:** Este campo podrá ser utilizado cuando exista alguna observación en relación con este Certificado, tales como, cuando la (s) mercancía (s) descrita (s) en el Campo 5 haya(n) sido objeto de una resolución anticipada o una resolución sobre clasificación arancelaria o valor de los materiales. Indique la autoridad emisora, número de referencia y la fecha de emisión.
- Campo 12:** Este Campo debe ser llenado, firmado y fechado por el exportador. Cuando el productor haya llenado el Certificado para uso del exportador, debe estar llenado, firmado y fechado por el productor. La fecha debe ser aquella en que el Certificado haya sido llenado y firmado.

Anexo 6: Diagrama de procedimientos para exportar**Flujograma de Exportación de Productos Industriales a Canadá**

Anexo 7: Lista de Control de Importaciones:

La lista de control de importaciones puede ser ubicada en la siguiente dirección, perteneciente al Departamento de Justicia, Canadá:

<http://laws.justice.gc.ca/en/E-19/index.html>

La lista de permisos generales de importación se localiza en la siguiente dirección, perteneciente al Departamento de Asuntos Externos y Comercio Exterior de Canadá:

http://www.dfait-maeci.gc.ca/eicb/general/Bluebook/A_Section/documents/A2-ICL-E.pdf

Anexo 8: Normativa relacionada con empaque y etiquetado.

Una referencia a los principales requisitos y características del estatuto *The Consumer Packaging and Labelling Act*, así como otros aspectos relacionados puede encontrarse en la siguiente dirección:

<http://www.comca.com/Business.htm>

El estatuto *Consumer Packaging and Labelling Act* puede localizarse en la siguiente dirección:

<http://laws.justice.gc.ca/en/C-38/index.html>

Las regulaciones sobre empaque y etiquetado se ubican en la siguiente dirección:

<http://laws.justice.gc.ca/en/C-38/C.R.C.-c.417/index.html>