

Condiciones de acceso a Estados Unidos

Artesanías, regalos y decoración



PROCOMER

Gerencia de Inteligencia Comercial

2004

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	2
TEMA I. DEFINICION DEL SECTOR	3
¿Cómo se define el sector de productos de artesanía?.....	3
TEMA II. LOGÍSTICA	6
¿Cuál es el canal de entrada de los productos artesanales de Costa Rica hacia los Estados Unidos?	6
¿Cuáles son las características generales más importantes de estos aeropuertos?	7
¿Cuáles son los medios de pago recomendados para las transacciones que se establezcan con importadores estadounidenses?	12
¿Cuáles son los principales medios para asegurar el pago de los productos exportados?.....	14
¿Cuáles son los principales medios nacionales e internacionales para asegurar las mercancías exportadas a Estados Unidos?.....	16
¿Cuáles son los canales de distribución y transporte de acuerdo al tipo de productos?.....	18
TEMA III. ARANCELES	21
¿Cuáles son los beneficios actuales que otorga Estados Unidos a los productos costarricenses?	21
¿Bajo cuál de los esquemas, los productos artesanales reciben un tratamiento preferencial más favorable?	25
¿Cuáles son las normas de origen que afectan a los productos del sector bajo el TLC, el SGP ó la ICC?	32
¿Cuáles trámites o documentos se deben presentar para demostrar el origen y obtener los beneficios del SGP o de la ICC?	34
¿Cuáles son los principales impuestos internos en Estados Unidos?	37
¿Cómo interpretar el arancel de Estados Unidos?.....	39
¿Cuáles productos están sujetos a cuotas y/o contingentes?	41
¿Cuál es el procedimiento general para la exportación de productos artesanales hacia los Estados Unidos?	42
TEMA IV. BARRERAS NO ARANCELARIAS	46
¿Cuáles productos requieren de permisos de exportación desde Costa Rica?	46
¿Cuáles productos requieren de permiso de importación en Estados Unidos?	48
¿Cuáles son los requisitos que deben cumplir las etiquetas de los productos artesanales que ingresan a Estados Unidos?	52
ANEXOS	55

INTRODUCCIÓN

"Condiciones de Acceso al Mercado de Estados Unidos: Artesanías, artículos de regalo y decoración" es un documento de carácter sectorial que tiene como propósito proveer a los exportadores de información que apoye su proceso de exportación al mercado estadounidense.

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 estadounidense.

TEMA I. DEFINICION DEL SECTOR

¿Cómo se define el sector de productos de artesanía?

Desde el punto de vista de la clasificación arancelaria, no todos los países cuentan con un grupo de partidas arancelarias definidas exclusivamente para el grupo de productos de artesanía. Por esta razón, las estadísticas de comercio exterior de productos de artesanía utilizan generalmente las clasificaciones o designaciones del Sistema Armonizado del 2002¹, bajo el cual los productos se clasifican dependiendo del material del que son elaborados y del grado o nivel de procesamiento al que son sometidos.

Sin embargo, la clasificación del Sistema Armonizado es sumamente amplia, por lo que para los efectos de este documento, se decidió partir de la definición establecida por el Centro de Comercio Internacional (CCI/UNCTAD Naciones Unidas).

El CCI incluye dentro de las artesanías a un grupo de productos entre los cuales figuran la mayor parte de los productos que usualmente comercializan diferentes países alrededor de mundo bajo esta categoría.

Esta selección realizada por el CCI, parte de las recomendaciones de las Naciones Unidas y de otras organizaciones internacionales.

Los grupos de productos que se abarcan en esta definición son artículos elaborados con los siguientes materiales: Cuero, Metales, Cerámica, Textiles, Madera, Materiales minerales, animales y vegetales, Cestería y otras categorías.

Para cada una de estas categorías el CCI ha seleccionado las correspondientes partidas arancelarias del Sistema Armonizado (se presenta a 6 dígitos), según se detallan a continuación:

Código Arancelario (Sistema Armonizado)	Descripción
ARTICULOS DE CUERO	
4201.00	Artículos de talabartería para animales
4205.00	Las demás manufacturas de cuero natural o regenerado
4202.21	Bolsos con la superficie exterior de cuero natural o regenerado
4202.11	Baúles con la superficie exterior de cuero natural o regenerado
6403.20	Calzado con la suela de cuero natural y parte superior de tiras de cuero natural
ARTICULOS DE METAL	
8306.10	Campanas, campanillas y gongos
7326.11	Bolas y artículos similares para molinos
ARTICULOS DE CERAMICA	

¹ Es importante señalar que a seis 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 asignar el arancel.

Código Arancelario (Sistema Armonizado)	Descripción
6912.00	Vajilla y demás artículos de uso doméstico, higiene o tocador de cerámica excepto porcelana
6913.90	Estatuas y otros artículos ornamentales de cerámica (no de porcelana china)
ARTICULOS TEXTILES	
5804.30	Encajes hechos a mano
63.02	Ropa de cama (no de punto)
5805.00	Tapicería tejida a mano
5702.10	Alfombras llamadas Kelim o Klim, Schumacks, Karamanie y otras similares hechas a mano
ARTICULOS DE MADERA	
4419.00	Artículos de mesa o de cocina de madera
44.20	Marquetería y taracea (incrustación), cofres, estuches, estatuillas y otros adornos de madera
CESTERIA	
9401.50	Asientos de ratán, mimbre, bambú y otros materiales similares
9403.80	Otros muebles de ratán,, mimbre, bambú y otros materiales similares
6504.00	Sombreros y demás tocados
6405.20	Calzado con la parte superior de materia textil
46.02	Otros artículos de materias trenzables
4601.20	Esterillas, esteras y canizos de materia vegetal
OTROS MATERIALES ANIMALES, MINERALES Y VEGETALES	
6802.91	Mármol y travertinos
7013.10	Artículos de vitrocerámica
7013.31	Artículos para servicio de mesa de cristal al plomo
7013.39	Otros artículos para servicio de mesa
70.18	Cuentas de vidrio, imitaciones de perlas, de piedras preciosas y semipreciosas, de abalorios, etc.
OTRAS CATEGORIAS	
9307.00	Sables, espadas, bayonetas y otras armas blancas
67.02	Flores, follajes y frutos artificiales
71.17	Bisutería
7115.90	Las demás manufacturas de metal preciosos
9206.00	Instrumentos musicales de percusión
97.01	Pinturas y dibujos hechos a mano
9703.0000	Obras originales de estatuaria o escultura de cualquier materia

FUENTES

Centro de Comercio Internacional UNCTAD/OMC (CCI). Palais des Nations 1211, Ginebra 10, Suiza. Tel.: (41-22) 730-0111. Fax: (41-22)733-4439. Correo electrónico: mns@intracen.org. Internet: <http://www.intracen.org>. Módulo para artesanías: <http://www.intracen.org/mds/sectors/artisanal/welcome.htm>. Organismo internacional encargado de ofrecer asesoría comercial. Ofrece información específica para el sector de artesanías.

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. UNCTAD. Palais des Nations,1211 Ginebra (Suiza). Teléfono: +41 22 907 12 34. Fax: +41 22 907 00 43. Correo electrónico: ers@unctad.org. Internet: <http://www.unctad.org>.

TEMA II. LOGÍSTICA

¿Cuál es el canal de entrada de los productos artesanales de Costa Rica hacia los Estados Unidos?

Al analizar las estadísticas de exportación de Costa Rica durante el 2002 y 2003 considerando las partidas arancelarias indicadas en la sección anterior, se logró determinar que el 64% y 74% respectivamente de las exportaciones hacia los Estados Unidos, utilizan como medio de transporte el aéreo.

La naturaleza de los productos artesanales elaborados por nuestro país, hace que este sea el medio idóneo para su movilización hacia el mercado internacional.

Los principales aeropuertos de ingreso al territorio estadounidense en el 2003 fueron:

- # 1 Miami, Florida
- # 2 El Paso, Texas
- # 3 Texas City, Texas

Durante el año 2002 los aeropuertos de entrada más utilizados fueron los de Nueva York (J.F.K. International Airport y Newark International Airport).

A continuación se presenta información sobre los aeropuertos más utilizados durante los años 2002 y 2003.

FUENTES

Sistema Integrado de Estadísticas de Comercio Exterior. Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER). Avenida 3, calle 40, San José, Costa Rica. Apartado postal 1278-1007, Centro Colón, San José. Teléfono: (506) 256-7111. Fax: (506) 233-5755. Correo electrónico: info@procomer.com Internet: <http://www.procomer.com> Permite realizar consultas a la base de datos de exportación por medio de transporte, producto, mercado de destino, etc.

¿Cuáles son las características generales más importantes de estos aeropuertos?

En los Estados Unidos existen 834 aeropuertos, y algunos de los más importantes en relación con el nivel de carga son: Miami, Baltimore, Washington, Dallas FortWorth, Dulles- DC, Filadelfia, Atlanta, Houston, John F. Kennedy – Nueva York, y Los Angeles.

A continuación se presentan una serie de datos relativos a las características más sobresalientes de los aeropuertos más importantes a través de los cuales hacen ingreso a ese mercado los productos artesanales exportados por Costa Rica.

MIAMI

Es uno de los aeropuertos de mayor actividad en los Estados Unidos. De acuerdo al Consejo Internacional de Aeropuertos (*Airport Council International-ACI*), para el año 2002 este aeropuerto fue catalogado como el tercero en manejo de carga interna en ese país, el primero de entre los aeropuertos estadounidenses en manejo de carga internacional, y a nivel mundial, el sétimo en cantidad total de carga comercial manejada.

En este aeropuerto existe un ágil sistema centralizado de para los trámites necesarios de carga, por medio del Centro de Despacho de Carga (Cargo Clearance Center-CCC), el cual enlaza a las instituciones y agencias federales que el exportador hacia los Estados Unidos debe contactar al gestionar el ingreso de ciertas mercaderías con requisitos particulares: Aduanas, Departamento de Agricultura, y la FDA (Food and Drug Administration), entre otros.

Además de lo anterior, dispone de algunas agencias especiales, determinadas por la ubicación estratégica de este aeropuerto, entre ellas:

- **Miami Plant Protection Quarantine Inspection Station:** Es una división del Departamento de Agricultura y supervisa el ingreso de plantas y especies vegetales para evitar la entrada de enfermedades no nativas, principalmente por el hecho de que a través de este aeropuerto se realiza la mayor cantidad de importación de flores hacia Estados Unidos.
- **Animal Health Inspection Station:** Se dedica a la inspección de la salud de los animales importados hacia Estados Unidos por medio del aeropuerto. Es uno de los únicos aeropuertos en ese país que dispone de un centro de cuarentena animal, con rampas de acceso, lo cual ahorra mucho tiempo y dinero a los exportadores.

Algunos servicios adicionales están disponibles en este aeropuerto, entre ellos: cámaras de descompresión para carga especial en tránsito o en llegada; instalaciones de fumigación para cargas afectadas por plagas; túnel de acceso bajo la pista de aterrizaje para permitir la descarga directa de importaciones desde el fuselaje de aviones y ahorrar tiempos trasladando cargas, especialmente de productos perecederos. Asimismo, cuenta con instalaciones independientes (Express Consignment Courier Facilities) para manejo de carga que es operada por proveedores de transporte courier, los cuales, al ser autorizados por la Dirección de Aduanas para llevar a cabo el control de mercaderías, permiten a los exportadores ahorrar tiempo en la entrada de mercancías.

Entre las principales compañías de transporte de carga que prestan sus servicios en Miami, las siguientes lo hacen desde Costa Rica:

Compañía	Teléfono / Fax / Dirección de compañía central y compañía que efectúa el manejo	Servicios disponibles
Grupo TACA	441-60-61 / 441-61-21, Fax 441-61-62 Terminales Santamaría, Aeropuerto Juan Santamaría	Servicio de transporte de carga desde y hacia Miami.
Iberia Cargo	223-37-11 / 223-10-55, Aerojet Tel: 441-38-29 Fax: 441-38-29	Transporte de carga, servicios de refrigeración y conservación.
DHL	210-39-39 Zona Industrial de Pavas, 500 mts. oeste de oficinas centrales de Pizza Hut. San José.	Servicio de transporte de envíos <i>courier</i> desde y hacia Miami.
UPS	290-28-28 / 232-88-00 Union Park de Costa Rica, Zona Industrial de Pavas, 50 mts. al Este de oficinas centrales de Pizza Hut, frente a Oficentro La Virgen N° 2, San José.	Servicio de transporte de envíos <i>courier</i> desde y hacia Miami.
American Airlines Cargo	443-96-97 Autopista General Cañas, frente a Hotel Corobicí, San José.	Servicio de transporte de carga desde y hacia Miami.
Continental Airlines Cargo	296-49-11 Oficentro La Virgen N° 2 Zona Industrial de Pavas, San José. http://www.cocargo.com	Servicios de transporte de carga desde y hacia Miami.
United Airlines Cargo	443-47-45 / 442-32-12 Aeropuerto Juan Santamaría, Alajuela.	Servicios de transporte de carga desde y hacia Miami, servicios de enfriamiento y seguridad para contenedores.

JOHN F. KENNEDY INTERNATIONAL AIRPORT

El aeropuerto JFK es el aeropuerto que mayor volumen de carga maneja dentro de la zona comprendida entre Nueva York y Nueva Jersey con un total de 1.383.646 toneladas durante el año 2001. Este aeropuerto se ubica a 15 millas del centro de Manhattan en el condado de Queens en la ciudad de Nueva York. El grupo Taca ofrece un vuelo diario entre este aeropuerto y el Juan Santamaría en Costa Rica.

El centro de carga aérea del aeropuerto JFK consiste en una serie de edificios de manejo de carga y servicios, incluyendo Vetport (con facilidades para animales) y una parte para el servicio de correo de los Estados Unidos.

Dentro de las más recientes construcciones o remodelaciones se encuentran las siguientes:

- **Japan Airlines:** es la más moderna terminal de carga del aeropuerto, con un área de más de 260 mil pies cuadrados.
- **Nippon Cargo Airlines Facility:** consiste en un área de 175 mil pies cuadrados capaces de acomodar dos aviones 747.
- **Air Express International:** posee instalaciones de 90 mil pies cuadrados.

- **Northwest Airlines:** su área de carga es de 90 mil pies cuadrados.
- **Korean Air:** tiene un área de carga disponible de 220 mil pies cuadrados.
- **Continental Airlines:** abrió instalaciones de 60 mil pies cuadrados en el 2002.
- **United Airlines:** posee en este aeropuerto un centro de transferencia de carga equipado para manejar embarques de carga a granel en contenedores, y también posee cámaras de refrigeración.
- **Airis:** Desarrolló dos nuevas facilidades de carga conformadas por 435 mil pies cuadrados de nuevas bodegas y oficinas. Proveen espacio para Lufthansa cargo, Alliance Airlines, Cargo Service Center y Lufthansa Technik.

NEWARK INTERNATIONAL AIRPORT

El aeropuerto de Newark se ubica a 16 millas del centro de Manhattan en la ciudad de Newark en Nueva Jersey y constituye el aeropuerto que más pasajeros movilizó durante el año 2002 en la zona de Nueva York - Nueva Jersey. Este aeropuerto manejó más de 898 mil toneladas de carga aérea durante el año 2002, cifra superior en cerca de ciento cuarenta y ocho mil toneladas al volumen registrado el año anterior. Su extensión es de 2,027 acres.

En el caso de Costa Rica, es importante mencionar que existe un vuelo diario por parte de la empresa Continental Airlines.

Existen cinco complejos de carga en el aeropuerto de Newark los cuales son manejados por empresas aéreas o especializadas. Dentro de estos complejos tenemos los siguientes:

- **FedEx Cargo Complex:** la empresa de carga y mensajería, posee una de las terminales de carga de este aeropuerto la cual es uno de sus "hubs".
- **United Parcel Services (UPS):** posee una terminal de 28 acres que funciona para el manejo y distribución de paquetes ubicada la zona sur del aeropuerto.
- **North Area Cargo Center:** este es el centro más importante de carga del aeropuerto Newark y cuenta, con más de 250 mil pies cuadrados de área disponible para el manejo de carga.
- **United Airlines:** cuenta con su propia terminal de carga. Sus facilidades tienen 42.000 pies cuadrados de área de carga.
- **Continental Airlines:** cuenta con alta tecnología en los sistemas de manejo de materiales que proveen un eficiente sistema de manejo de carga aérea.

HOUSTON

Los principales aeropuertos de esta ciudad son: Bush Intercontinental Airport, William P. Hobby Airport y Ellington Field. Entre estos, el más importante es el Bush Intercontinental Airport, el cual es el más grande de Houston, y el noveno aeropuerto comercial de mayor utilización en los Estados Unidos. Los otros, son destinados al servicio interno de este país.

Este aeropuerto dispone de facilidades aduanales empleados por el Departamento de Aduanas de los Estados Unidos, de manera que puede aprobar cargas mientras aún se encuentran en tránsito hacia el mismo, reduciendo el tiempo de espera para el importador. Para cargas que no han sido aprobadas con anticipación de la forma señalada, el aeropuerto dispone de equipos del Departamento de Agricultura y de la Dirección de Aduanas para llevar a cabo las inspecciones requeridas.

Asimismo, este aeropuerto es uno de los pocos que están autorizados para aprobar la entrada de plantas propagativas y semillas desde países extranjeros, desde su Centro de Distribución de Carga Aérea.

Otros servicios del aeropuerto incluyen el acceso directo a zonas libres para almacenamiento de carga; facilidades de manufactura y procesamiento de bienes importados; espacio de bodega y oficina para alquiler; centro postal e instalaciones para exportación de ganado de varios tipos.

Entre las principales compañías de transporte de carga que prestan sus servicios en el aeropuerto Bush, las siguientes empresas prestan servicio de carga desde Costa Rica hacia este aeropuerto:

Compañía	Teléfono / Fax / Dirección de compañía central y compañía que efectúa el manejo	Servicios disponibles
Continental Airlines Cargo	296-49-11 Oficentro La Virgen N° 2 Zona Industrial de Pavas San José. http://www.cocargo.com	Servicios de transporte de carga desde y hacia Houston.
DHL	210-39-39 Zona Industrial de Pavas, 500 mts. oeste de oficinas centrales de Pizza Hut. San José.	Servicio de transporte de envíos courier desde y hacia Houston.
Grupo TACA	441-60-61 / 441-61-21, Fax 441-61-62 Terminales Santamaría, Aeropuerto Juan Santamaría	Servicios de transporte de carga desde y hacia Houston.

DALLAS-FORT WORTH

Este aeropuerto ha tenido gran desarrollo debido a que su ubicación en el norte de Texas le permite suplir las áreas circundantes con rapidez. Esto ha motivado la aparición de varios servicios al exportador, lo cual se evidencia en la presencia de un alto número de compañías de transporte, encargadas de proveer servicios de envíos nocturnos, consolidación y traslado de carga² y demás, así como de agencias gubernamentales relacionadas con el trámite de mercaderías de importación hacia los Estados Unidos (FAA, FDA, U.S. Fishlife and Wildlife Service, U.S. Customs, U.S. Department of Agriculture, entre otras).

Entre las principales compañías de transporte de carga que prestan sus servicios en el aeropuerto de Dallas-Fort Worth, las siguientes empresas prestan servicio de carga desde Costa Rica hacia este aeropuerto:

² Para una referencia completa, ver la siguiente dirección, en el sitio del Aeropuerto de Dallas- Fort Worth: http://www.dfwairport.com/cargo/pdf/freight_forwarders.pdf

Compañía	Teléfono / Fax / Dirección de compañía central y compañía que efectúa el manejo	Servicios disponibles
American Airlines Cargo	443-96-97 Autopista General Cañas, frente a Hotel Corobicí, San José.	Servicio de transporte de carga desde y hacia Dallas.
Lacsa Courier	255-40-21 Calle 30 y 32, Paseo Colón, San José	Servicio de transporte de envíos courier desde y hacia Dallas.
Continental Airlines Cargo	296-49-11 Oficentro La Virgen N° 2 Zona Industrial de Pavas San José. http://www.cocargo.com	Servicios de transporte de carga desde y hacia Dallas.
DHL	210-39-39 Zona Industrial de Pavas, 500 mts. oeste de oficinas centrales de Pizza Hut. San José.	Servicios de transporte de carga desde y hacia Dallas.
United Airlines Cargo	443-47-45 / 442-32-12 Aeropuerto Juan Santamaría, Alajuela.	Servicios de transporte de carga desde y hacia Dallas, servicios de enfriamiento y seguridad para contenedores.
Grupo TACA	441-60-61 / 441-61-21, Fax 441-61-62 Terminales Santamaría, Aeropuerto Juan Santamaría	Servicio de transporte de carga desde y hacia Dallas: el servicio se presta a través del Centro de Carga de <i>American Airlines</i> .

FUENTES

Dallas-Fort Worth Airport. Internet: <http://www.dfwairport.com> Sitio del aeropuerto de Dallas-Fort Worth.

Houston Airports. Internet: <http://www.houstonairports.com> Sitio para información sobre aeropuertos en Houston.

Miami Airport. Internet: <http://www.miami-airport.com> Sitio del aeropuerto de Miami.

Port Guide. Internet: <http://www.portguide.com> Presenta una valiosa base de datos que realiza un inventario de las principales bondades y facilidades de los complejos portuarios por país.

Servicios de Transporte al Exportador de Costa Rica. 2001. Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER). Avenida 3, calle 40, San José, Costa Rica. Apartado postal 1278-1007, Centro Colón, San José. Teléfono: (506) 256-7111. Fax (506) 233-5755. Correo electrónico: info@procomer.com. Internet: <http://www.procomer.com>.

The Port Authority of New York and New Jersey. Internet: <http://www.panynj.gov>. Institución biestatal encargada de mantener y brindar los servicios claves de transporte en la zona de Nueva York y Nueva Jersey, administra los puertos, aeropuertos y túneles de dicha zona.

¿Cuáles son los medios de pago recomendados para las transacciones que se establezcan con importadores estadounidenses?

En operaciones de exportación, el empresario enfrenta una serie de riesgos cuya intensidad depende del entorno político-económico en el que opere, del mercado en que se desenvuelva y de su cliente. Así es como se pueden identificar las siguientes categorías de riesgo:

- **Riesgo de tipo de cambio:** fluctuaciones elevadas y repentinas.
- **Riesgo de crédito:** posibilidad de que el comprador incumpla con su pago a pesar de haber recibido la mercadería o que se niegue a aceptar las condiciones en que esta llega aún cuando sean las pactadas inicialmente.
- **Riesgo país:** relacionado con el ambiente y desempeño económico del país comprador, estabilidad financiera y política y su solvencia en moneda internacional.
- **Riesgo técnico:** derivado de condiciones específicas que impiden o dificultan la movilización, transporte, carga y descarga de la mercadería.
- **Riesgo de fraude:** posibilidad de realizar un contrato de exportación con una persona física o jurídica que no existe o que no está en realidad en los negocios y pretende defalcarse o usar para fines ilícitos la aparente operación de comercio exterior.

Por lo anterior las relaciones comerciales deben seleccionarse muy bien y debe obtenerse más información sobre la reputación y trayectoria del cliente. Asimismo, los aspectos legales deben revisarse cuidadosamente. En este sentido cobra especial importancia la redacción del contrato de exportación.

Para hacer frente a estos riesgos puede, además, utilizarse pólizas de seguro o recurrir a un instrumento o medio de pago determinado. Igualmente importante considerando los riesgos en que se incurre, es el proceso de negociación del plazo de la operación.

En el caso específico de Estados Unidos, según el reporte mensual emitido por la empresa internacional Dun & Bradstreet en el mes de junio 2004, se recomienda realizar operaciones de exportación a través de una cuenta abierta mediante la cual el importador acredita al exportador el dinero respectivo en una cuenta en el banco local. Puede darse de forma anticipada, en la fecha de embarque, en la fecha de entrega o en una fecha a discreción del comprador. No obstante, se indica que los plazos usuales de pago son de 30 a 60 días.

Según el indicador de riesgo país **D&B** desarrollado por dicha empresa, Estados Unidos presenta un nivel **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.³

La perspectiva de la economía estadounidense se mantiene positiva a pesar de las elecciones presidenciales previstas para noviembre 2004. Una de las razones es que

³ 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.

los objetivos políticos generales tales como proteger la nación, ganar la guerra contra el terrorismo, y promover la estabilidad económica y el crecimiento, van a permanecer cualquiera que sea el candidato que gane, según dicho reporte.

Si bien en el caso de vender a los Estados Unidos, el riesgo es bajo, cada empresa deberá conocer el nivel de riesgo con el cual opera y qué tipo de medio debe aplicar para mitigarlo. Esto también dependerá del tipo de relación comercial que establezca con el importador.

Se sugiere además, que el exportador analice cuidadosamente otros medios de pago como las cartas de crédito.

FUENTES

Banca Internacional. Rivera Varela, José A. EUNED, 1994. Costa Rica. ISBN 9977-64-615-5. Tel.: (506) 253-2121. Fax: (506) 234-1631. Correo electrónico: mchinchilla@uned.ac.cr. Internet: <http://www.uned.ac.cr>. Descripción completa de las formas de pago internacional.

Centro de Documentación. Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica. Sede: Avenida 3, calle 40, San José Costa Rica. Apartado postal: 1278-1007, Centro Colón, San José, Costa Rica. Tel.: (506) 256-7111 ext. 481. Fax: (506) 233-5448. San José, 2000. Correo electrónico: infor@procomer.com. Internet: <http://www.procomer.com>. Dispone de varios boletines mensuales que analizan la tendencia macroeconómica de países de América, Asia y Europa.

International Risk & Payment Review. Dun & Bradstreet. Junio 2004. Holmers Farm Way, High Wycombe Bucks HP 12 4BR United Kingdom. Tel.: 01494 422700. Fax: 01494 422929. Internet: <http://www.dnbcountryrisk.com>. Análisis económico, político y comercial de los riesgos de servicios en varios países. Es una publicación mensual que basada en el análisis de riesgo de cada país sugiere a los empresarios el medio y los términos de pago a utilizar en sus transacciones de exportaciones.

¿Cuáles son los principales medios para asegurar el pago de los productos exportados?

A pesar de que se realice una cuidadosa investigación del cliente, de que se utilicen medios de pago apropiados y de que se consideren los diferentes riesgos asociados al mercado al que se exporta, en ocasiones los empresarios se enfrentan a una situación de no pago por parte del importador.

Por ello, existen algunas opciones para asegurar el pago a través de pólizas de seguro.

De hecho, se ha desarrollado una serie de servicios de aseguramiento en el comercio internacional, los cuales cubren algunos eventos fortuitos que pueden implicar la imposibilidad de pago por parte del importador.

Los tipos de seguro más utilizados para los créditos de exportación son:

- **Seguro de crédito a la exportación a corto plazo:** Ofrece una cobertura en las etapas previas y posteriores al embarque, para créditos que no rebasen los 180 días.
- **Seguro de crédito a la exportación a mediano y largo plazo:** Expedido para cubrir exportaciones de servicios de capital de explotación, para créditos con vencimiento a largo plazo (hasta de tres años o más).
- **Seguro de riesgo de pérdida monetaria:** Cubre las fluctuaciones de las tasas de cambio que afecten en forma negativa el valor de un crédito otorgado en moneda extranjera.

Para un exportador, el seguro de crédito a la exportación es una buena cobertura contra el riesgo de crédito; también se pueden entregar las pólizas de seguro colateralmente a los créditos empresariales.

Con frecuencia se menciona el seguro de crédito a la exportación en relación con las garantías de crédito a la exportación, las cuales son expedidas por instituciones financieras especializadas para facilitar el acceso al crédito. Dichas garantías no comprenden el desembolso real de fondos, sino que más bien protegen a los bancos contra las pérdidas debidas a las operaciones de exportación que financian.

En el caso de Costa Rica, el Instituto Nacional de Seguros ofrece la póliza de seguro de crédito para la exportación, la cual ofrece la indemnización de una parte de la pérdida que sufra como consecuencia de la falta de pago total o parcial de un crédito otorgado a su comprador en el extranjero, siempre que el incumplimiento se derive de alguno de los riesgos amparados en la póliza.

FUENTES

Centro de Comercio Internacional UNCTAD/OMC (CCI). Palais des Nations 1211, Ginebra 10, Suiza. Tel.: (41-22)730-0111. Fax: (41-22) 733-4439. Correo electrónico: itcreg@intracen.org. Internet: <http://www.intracen.org>

Instituto Nacional de Seguros. Sede: Calle 9 y 9B, Avenida 7, San José Costa Rica. TELEINS: 800-835-3467. Tel.: (506) 287-6006 / 287-6048 / 287-6047. Fax: (506) 255-4461 / 257-1448. Correo electrónico: metropol@racsa.co.cr. Internet: <http://www.ins.go.cr>. Entidad aseguradora de carácter estatal. Ofrece seguros agrícolas, de carga, embarcación, aviación, crédito a la exportación, etc.

¿Cuáles son los principales medios nacionales e internacionales para asegurar las mercancías exportadas a Estados Unidos?

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, tal como se mencionó anteriormente.

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. Tel.: (506) 287-6006 / 287-6048 / 287-6047. Fax: (506) 255-4461 / 257-1448. Correo electrónico: metropol@racsa.co.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 canales de distribución y transporte de acuerdo al tipo de productos?

El esquema de distribución más utilizado en Estados Unidos para el caso de mercadería importada es el siguiente:

Exportador

Puede limitar sus responsabilidades al punto que más le convenga, pero se recomienda no pasar del nivel CIF, porque posterior a ese punto puede interpretarse que la empresa está realizando negocios dentro del territorio de los Estados Unidos y esto la obligaría a ajustarse a la legislación del país, lo que además de un alto grado de complejidad, conlleva el pago de impuestos sobre las ganancias totales de la empresa. Inclusive es conveniente que no firme contratos en esa nación, sino que los envíe firmados desde su país.

Importador

Indica al exportador los requisitos para colocar el producto en los Estados Unidos; determina las cantidades económicamente viables; corre con los gastos de aduana y similares; sirve como intermediario para hacer posible la venta por lo que debe tener un amplio conocimiento de las redes de distribución; corre con la responsabilidad de que el exportador tenga un seguro de "Responsabilidad Pública" de al menos un millón de US dólares; está obligado a notificar a la "Food and Drug Administration" cualquier denuncia por problemas físicos o mentales provocados por el producto y asumir el costo total de devoluciones del producto.

Distribuidor

Es escogido por el importador según zonas establecidas en que el producto tenga potencial. Recibe información del producto por parte del importador y se encarga de colocarlo entre los mayoristas mediante publicidad, contactos directos, ferias o exhibiciones, etc. Mantiene el producto en inventario. Nunca trabaja directamente con minoristas, siendo que sus envíos a estos agentes se dan por pedido del mayorista de un envío directo.

Mayorista

Vende la mercadería en pequeñas órdenes a los minoristas, a quienes extiende crédito. Generalmente utiliza un sistema de envíos directo (como por ejemplo el United Parcel Service, FEDEX, etc.), mediante el cual una empresa privada es la encargada de realizar entregas a clientes a lo largo de todo el territorio de los Estados Unidos a través de un servicio más rápido, seguro y costoso que el correo gubernamental.

Detallista

Se calcula que el margen de este agente debe ser del 100% del valor final del producto en su almacén, puesto que es el punto más costoso de la cadena de distribución. Sin embargo, depende del producto y el negocio. Los supermercados, por ejemplo, pueden trabajar con costos de un 30% sobre las ventas y ciertas cadenas, en virtud del volumen vendido, con ganancias netas del 1% del total de ventas.

En esta cadena de distribución, la cual tiende a caracterizar a los productos de consumo general en los Estados Unidos tales como alimentos, ropa, zapatos, trajes, artículos de regalo, muebles, etc., se calcula que el costo al comprador final de un producto importado es entre 4 y 5 veces su valor FOB original. Este cálculo depende del producto y el grado de exclusividad de la cadena de distribución, siendo que

negocios dirigidos a una clientela selecta pueden vender un producto a un precio de hasta 6 veces su valor FOB original.

Esta cadena de distribución puede cambiar según el producto y la naturaleza de las empresas involucradas. Por ejemplo, si la empresa exportadora es lo suficientemente fuerte y con una línea completa de productos, puede pensar en eliminar a los agentes importadores, estableciendo su propia oficina en los Estados Unidos para tal efecto, aunque los costos de esta estrategia pueden ser muy elevados.

Cuando el exportador opta por vender directamente a los mayoristas, debe considerar que estos agentes suelen comprar productos para empacarlos y venderlos bajo sus propias marcas u otras de supermercados o cadenas de negocios. Para poder comercializar el producto con la marca original, el exportador debe contratar a agentes importadores y distribuidores, montar una filial o entrar directamente a los canales detallistas.

Por otra parte, los estilos de mercadeo de las empresas detallistas son muy variados en la actualidad. Proliferan las ventas por catálogo (Sears, J.C. Penny y Montgomery Ward, por ejemplo), por internet, por televisión (redes como los "home shopping networks"), los info-comerciales por radio y televisión y el mercadeo directo. Todos ellos son canales para acceder a una población con un alto poder adquisitivo.

En el caso específico de artesanías, los volúmenes ofrecidos por los exportadores costarricenses, no siempre permiten acceder a una cadena tan compleja como la anteriormente descrita.

No obstante, la información antes presentada puede permitir comprender más claramente los sistemas de comercialización empleados por otros competidores como por ejemplo los asiáticos, que sí cuentan con volúmenes elevados de productos de artesanía, regalo y decoración.

El enfoque utilizado por la mayor parte de los exportadores nacionales de artesanías, artículos de regalo y decoración, es uno en el que la negociación se establece directamente con las cadenas de distribución, boutiques, tiendas de departamento, decoradores y otros.

Hay que tener en cuenta que en el caso de estos productos lo que se buscan son canales menos masivos, más especializados y selectos.

A continuación se presenta una lista de los canales más utilizados para la comercialización de estos productos en Estados Unidos:

Tipo de empresas	Interés principal
Taller de arte, galería	Información, cultura, alta calidad
Decoradores de interiores	Exclusividad
Tiendas de museos	Cultural
Tiendas de turismo	Productos de bajo precio, que reflejen tradiciones.
Coleccionistas	Cultura, tradiciones
Distribuidores de regalos corporativos	Productos personalizables
Hoteles	Precios bajos y productos que reflejen tradiciones.
Cadenas de tiendas o tiendas de	Buena calidad y precios adecuados.

Tipo de empresas	Interés principal
departamento	
Mercados de ocasiones especiales	Volumen
Boutique y tiendas de regalos pequeña	Bajo precio y calidad
Organizaciones de comercio alternativo	Vínculo con productores e información específica sobre el producto y el proceso utilizado.

FUENTES

Cómo exportar a U.S.A.? La otra América su Mercado Natural. Manual I. Centro de Documentación de la Promotora del Comercio Exterior (PROCOMER). Ave. 3 Calle 40. Apartado Postal 1278-1000, Centro Colón, San José, Costa Rica. Teléfono: 256-7111. Fax: 256-7111. Correo electrónico: info@procomer.com. Internet: www.procomer.com.

Diseño de artesanías para el mercado estadounidense. Meredith Robinson. Junio, 2000. Seminario realizado bajo el programa Creando Exportadores de PROCOMER. Promotora del Comercio Exterior (PROCOMER). Ave. 3 Calle 40. Apartado Postal 1278-1000, Centro Colón, San José, Costa Rica. Teléfono: 256-7111. Fax: 256-7111. Correo electrónico: info@procomer.com. Internet: www.procomer.com.

TEMA III. ARANCELES

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

En la actualidad los productos costarricenses exportados a los Estados Unidos se ven beneficiados por dos esquemas principales de acceso preferencial al mercado: Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) y la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC). Sin embargo, el 25 de enero del 2004 culminó para Costa Rica la negociación del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre los países centroamericanos y Estados Unidos. A continuación se describen los dos esquemas vigentes y lo que se obtendrá con el TLC.

Tratado de Libre Comercio

El objetivo de Costa Rica de negociar un TLC se concretó en setiembre del 2001, cuando autoridades de los países centroamericanos y de Estados Unidos acordaron iniciar a una fase exploratoria. Desde entonces dichos países se reunieron en nueve rondas ordinarias y varias extraordinarias. Los otros países centroamericanos concluyeron la negociación en diciembre 2003. En el caso de Costa Rica, se continuó la negociación hasta enero 2004.

República Dominicana se unió posteriormente a las negociaciones. En este caso, lo que se buscó fue incluir y mejorar en el marco del TLC Centroamérica-EEUU, las condiciones que ya regían su comercio desde el año 2002, en virtud del TLC entre Centroamérica y República Dominicana. Así, este último quedará sin efecto, en el momento que entre en vigor el primero, el cual con la incorporación del país caribeño pasará a denominarse "**Tratado de Libre Comercio República Dominicana – Centroamérica – Estados Unidos**". Este último fue suscrito por los siete países el 5 de agosto del 2004.

Con el Tratado de Libre Comercio, se busca consolidar la relación con nuestro principal socio en comercio e inversión, ya que se trata de un acuerdo bilateral; hasta el momento Costa Rica solo cuenta con acuerdos comerciales unilaterales los cuales pueden ser cambiados o eliminados en cualquier momento por parte del gobierno estadounidense.

El 100% de los productos exportados por Costa Rica hacia los Estados Unidos consolidarán su acceso en libre comercio, cuando entre a regir el Tratado. En contraste, Costa Rica otorgó libre comercio para un 87% de las importaciones provenientes de ese país, un 2.8% alcanzará el libre comercio en un período de cinco años, mientras que un 6.4% y un 3.7% lo harán en diez años, con desgravaciones lineales y no lineales respectivamente.

En el caso de Costa Rica los productos se ubicaron en catorce categorías de desgravación o canastas diferentes, ocho de las cuales son de aplicación exclusiva para productos del sector agrícola. Estas categorías se encuentran identificadas en el Anexo 3.3 del tratado y en las Notas de Categorías de Desgravación aplicables a Costa Rica; estos documentos pueden consultarse en la dirección de Internet:

<http://www.comex.go.cr/acuerdos/comerciales/CAFTA/texto/default.htm>

En términos generales, estas canastas se pueden agrupar en seis grandes grupos:

Canastas A y G:	acceso inmediato
Canasta B:	desgravación en cinco años
Canastas C, M y N:	desgravación entre diez y doce años
Canastas D, S, R y T:	desgravación en quince años
Canastas F, U y V:	desgravación entre diecisiete y veinte años

Finalmente, está la **Categoría H**, el grupo de productos cuyo arancel no se desgrava.

En adición a las categorías enumeradas anteriormente, la lista de desgravación de Estados Unidos contiene las siguientes categorías de desgravación:

Categoría I: estos aranceles se eliminarán de la siguiente manera: la tasa base arancelaria reflejará las tasas arancelarias especiales de la Columna 1 del HTSUS designadas bajo el *Caribbean Basin Trade Partnership Act* ("R"), vigente al 1 de enero de 2005. En la fecha en que el Tratado entre en vigor, los aranceles se reducirán en un 2% por ciento y en un 2% adicional el 1 de enero del año dos. El 1 de enero del año tres, los aranceles se reducirán en un 8% adicional del arancel base y en adelante un 8% adicional del arancel base cada año hasta el año seis. El 1 de enero del año siete, los aranceles se reducirán en un 16% adicional del arancel base y, en adelante, un 16% adicional del arancel base cada año y dichas mercancías quedarán libres de aranceles a partir del 1 de enero del año diez.

Categoría J: estos aranceles se eliminarán inmediatamente de conformidad con los compromisos de desgravación existentes en el marco de la OMC (Lista XX de la OMC para los Estados Unidos).

Categoría K: estos aranceles se eliminarán totalmente y dichas mercancías quedarán libres de aranceles a partir de la fecha de entrada en vigor del Tratado.

Categoría L: estos aranceles quedarán sujetas a las siguientes disposiciones durante el período de desgravación hasta el 1 de enero del año diez, y a partir de entonces dichas mercancías quedarán libres de arancel.

Más adelante se presentan los aranceles correspondientes a los productos artesanales, y su respectiva categoría de desgravación tal como quedaron negociados en el texto del Tratado.

Sistema Generalizado de Preferencias

El Sistema Generalizado de Preferencias de los Estados Unidos (SGP) es un programa unilateral y temporal otorgado por éste a países considerados como "en vías de desarrollo", destinado a diversificar la producción y las exportaciones de estos países. En este programa se incluyen principalmente productos agrícolas, manufacturados y semi-manufacturados, y se excluyen algunos productos cuya industria nacional es considerada como sensible ante la importación (productos agropecuarios, prendas de vestir, productos de cuero y algunos productos electrónicos).

El SGP estadounidense establece además un proceso anual por medio del cual los países solicitantes pueden pedir la suspensión de la aplicación del programa a aquellos

participantes que violen prácticas internacionales de reconocimiento de derechos a trabajadores o faltas en cuanto al derecho de propiedad intelectual.

Los productos de un país que sean elegibles para el SGP podrán acogerse a los beneficios del mismo si reúnen las siguientes condiciones:

- La mercadería será directamente exportada a Estados Unidos sin ser desviada a otro país, y debe ser directamente importada a los Estados Unidos desde el país beneficiario del programa de SGP.
- El producto debe haber experimentado una transformación substancial en el país beneficiario.
- La suma del costo de procesamiento y de los materiales producidos en el país beneficiario deberá ser de un 35% del valor gravable del bien. Este 35% debe provenir de un país beneficiario individual o de ciertas asociaciones específicas (Comunidad Andina, CARICOM, entre otros).⁴

Iniciativa de la Cuenca del Caribe

La Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC) constituye otra iniciativa de desarrollo para los países menos desarrollados, y a diferencia del SGP, tiene un carácter permanente, por cuanto está establecida como la Ley para la Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe, de enero de 1984.

Los productos ingresan a los Estados Unidos libres de gravámenes bajo esta iniciativa, y deben cumplir condiciones de acceso similares a las requeridas por el SGP:

- Que el producto sea exportado directamente a Estados Unidos
- Tener un valor agregado de al menos 35% en el país de origen, del cual hasta un 15% puede provenir de otro país beneficiario de la iniciativa o de territorios de los Estados Unidos (Puerto Rico o Islas Vírgenes).
- Reunir las características de origen, certificadas por medio del Formulario A del Certificado de Origen de la UNCTAD, que puede ser tramitado a través de la Ventanilla Única de Comercio Exterior de PROCOMER.

La ley original de la ICC se amplió en el 2000 (entró a regir el 1 de octubre de ese año), con la **Ley de Comercio y Desarrollo**, en la cual se ampliaron los beneficios de la ICC hasta el año 2008 o hasta que el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) entrara en vigor.

Los beneficios adicionales de esta ley se aplicaron a:

- Las prendas de vestir confeccionadas en la región a partir de tela estadounidense hecha con hilaza estadounidense.
- Prendas de vestir cortadas en la región a partir de tela estadounidense hecha con hilaza estadounidense.

⁴ A la hora de calcular este 35% se puede incluir el costo o el valor de los materiales importados al país beneficiario desde terceros países solamente si estos materiales fueron substancialmente transformados en artículos nuevos, utilizados luego para fabricar el artículo en cuestión.

- Un número limitado de prendas confeccionadas en la región a partir de tela regional hecha con hilaza estadounidense.
- Atún enlatado, artículos de cuero, derivados del petróleo y relojes y partes de relojes.

Los países que resultaron beneficiados de esta ampliación fueron: Barbados, Belice, Costa Rica, República Dominicana, El Salvador, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, Nicaragua, Panamá, Santa Lucía, Trinidad y Tobago.

En el **Anexo No. 2** se desglosa la lista de países y productos considerados en el SGP de Estados Unidos, así como la lista de países y productos excluidos de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe.

Cabe resaltar que el Tratado de Libre entre Centroamérica y los Estados Unidos, consolida y mejora el acceso de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC). Los beneficios de la ICC pasarán a ser obligaciones internacionales permanentes, una vez que entre en rigor, lo que dará certeza y previsibilidad al comercio y a la inversión.

El Tratado es de carácter permanente por ser un acuerdo bilateral entre ambos países. Cuando entre a regir, los beneficios que otorga vendrán a sustituir tanto los del SGP como los del ICC. En cualquier caso, siempre aplicará el arancel más beneficioso para el exportador costarricense.

FUENTES

Tratado de Libre Comercio República Dominicana – Centroamérica – Estados Unidos: documento explicativo / Ministerio de Comercio Exterior. – 1 ed. – San José, CR: 2004. 118p.

<http://www.comex.go.cr/difusion/otros/USAexplicativo.pdf> Presenta una explicación detallada de cada una de las partes del tratado de libre comercio.

Harmonized Tariff Schedule of the United States 2004. United States Trade Commission. 500 E Street, SW Washington, DC 20436. Teléfono: (202) 205-2000. Correo electrónico: dataweb@usitc.gov. Internet: http://hotdocs.usitc.gov/tariff_chapters_current/toc.html

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.

Sistema Generalizado de Preferencias SGP. Servicio de Información Agropecuaria del Ministerio de Agricultura y Ganadería del Ecuador (SICA). Av. Río Amazonas y Av. Eloy Alfaro 9º piso, Quito. Teléfonos: (593) 02 2566 757, (593) 02 2569 172 Fax: (593) 02 2564 972 Internet: <http://www.sica.gov.ec> Detalle del SGP de los Estados Unidos.

¿Bajo cuál de los esquemas, los productos artesanales reciben un tratamiento preferencial más favorable?

A continuación se presentan los aranceles que deben pagarse al amparo de cada uno de los sistemas de acuerdo con la clasificación arancelaria de los productos. Como podrá verse, las preferencias otorgadas a través SGP y la ICC son muy similares, y en la mayoría de los casos los productos artesanales ya cuentan con arancel de 0% bajo estos regímenes. En general, la mayoría de los productos quedarán desgravados en cuanto entre a regir el Tratado de Libre Comercio.

Para el caso del TLC, se presenta una columna con la tasa base arancelaria establecida en la lista de Estados Unidos la cual refleja la tasa arancelaria "general" del HTSUS (Harmonized Tariff Schedule of the United States) vigente al 10 enero del 2003, y otra columna con la categoría de desgravación respectiva. Si un producto ya se encontraba libre de arancel, en la categoría se denota "Libre". En los casos del ICC y del SGP las tarifas presentadas corresponden **a junio del 2004**.

ARTICULOS DE CUERO

Código Arancelario (Sistema Armonizado)	Descripción	ICC (2004)	SGP (2004)	Arancel base en el TLC	Categoría de desgravación
4201.00 4201.0030 4201.0060	Artículos de talabartería para animales	0 0%*	0% 0%	2,4% 2,8%	A A
4205.00 4205.002000 4205.4000 4205.006000 4205.008000	Las demás manufacturas de cuero natural o regenerado	 Libre 0% 0% Libre	 Libre 0% 0% Libre	 Libre 1,8% 4.9% Libre	 G A A G
4202.21 4202.213000 4202.216000 4202.219000	Bolsos con la superficie exterior de cuero natural o regenerado	 5,3%** 10%** 9%**	 4,2%E 8%E 7,2%E	 5,3% 10% 9%	 A A A
4202.11 4202.110030 4202.110090	Baúles con la superficie exterior de cuero natural o regenerado	 8%** 8%**	 6,4%E 6,4%E	 8% 8%	 A A
6403.20 6403.200000	Calzado con la suela de cuero natural y parte superior de tiras de cuero natural	 Libre	 Libre	 Libre	 Libre

ARTICULOS DE METAL

Código Arancelario (Sistema Armonizado)	Descripción	ICC	SGP	Arancel base en el TLC	Categoría de desgravación
8306.10 8306.1000	Campanas, campanillas y gongos	0%	0%	5,8%	A
7326.11 7326.1100	Bolas y artículos similares para molinos	Libre	Libre	Libre	G

ARTICULOS DE CERÁMICA

Código Arancelario (Sistema Armonizado)	Descripción	ICC	SGP	Arancel base en el TLC	Categoría de desgravación
6912.00	Vajilla y demás artículos de uso doméstico, higiene o tocador de cerámica excepto porcelana				
6912.0010		0%	0%	0,7%	A
6912.0020		28%+	0%	28%	A
6912.0035		0%	0%	9,8%	A
6912.0039		0%+	0%	4,5%	A
6912.0041		0%	0%	3,9%	A
6912.0044		0%*	0%	10%	A
6912.0045		4,5%+	0%	4,5%	A
6912.0046		0%	0%	9,8%	A
6912.9948		0%	0%	9,8%	A
6912.0050		0%	0%	6%	A
6913.90	Estatuas y otros artículos ornamentales de cerámica (no de porcelana china)				
6913.9010		Libre	Libre	Libre	G
6913.9020		Libre	Libre	Libre	G
6913.9030		Libre	Libre	Libre	G
6913.9050		0%	0%	6%	A

ARTICULOS TEXTILES

Código Arancelario (Sistema Armonizado)	Descripción	ICC	SGP	Arancel base en el TLC	Categoría de desgravación
5804.30 5804.3000	Encajes hechos a mano	13,2%* *	E*	13,2%	
63.02	Ropa de cama (no de punto)				
6302.1000		6%**	E*	6%	A
6302.2130		11,9%* *	11,9%* *	11,9%	A
6302.2150		20,9%* *	20,9%* *	20,9%	A
6302.2170		2,5%* *	2,5%* *	2,5%	A
6302.2190		6,7%* *	6,7%* *	6,7%	A

Código Arancelario (Sistema Armonizado)	Descripción	ICC	SGP	Arancel base en el TLC	Categoría de desgravación
5805.00	Tapicería tejida a mano				
5805.001000		Libre	Libre	Libre	J
5805.002000		0%*	0%	Libre	J
5805.002500		0,7%**	0,7%**	Libre	J
5805.003000		Libre	Libre	Libre	J
5805.004010		Libre	Libre	Libre	J
5805.004090		Libre	Libre	Libre	J
5702.10	Alfombras llamadas Kelim o Klim, Schumacks, Karamanie y otras similares hechas a mano				
5702.101000		Libre	Libre	Libre	J
5702.109010		Libre	Libre	Libre	J
5702.109020		Libre	Libre	Libre	J
5702.109030		Libre	Libre	Libre	J
5702.109090		Libre	Libre	Libre	J

ARTICULOS DE MADERA

Código Arancelario (Sistema Armonizado)	Descripción	ICC	SGP	Arancel base en el TLC	Categoría de desgravación
4419.00	Artículos de mesa o de cocina de madera				
4419.004000		0%	0%	5,3%	A
4419.008000		0%	0%	3,2%	A
44.20	Marquetería y taracea (incrustación), cofres, estuches, estatuillas y otros adornos de madera				
4420.100000		0%	0%	3,2%	A
4420.902000		Libre	Libre	Libre	G
4420.904500		0%	0%	4,3%	A
4420.906500		Libre	Libre	Libre	G
4420.908000		0%	0%	3,2%	A

CESTERIA

Código Arancelario (Sistema Armonizado)	Descripción	ICC	SGP	Arancel base en el TLC	Categoría de desgravación
9401.50	Asientos de ratán, mimbre, bambú y otros materiales similares				
9401.5000		Libre	Libre	Libre	G
9403.80	Otros muebles de ratán,, mimbre, bambú y otros materiales similares				
9403.8030		Libre	Libre	Libre	G
9403.8060		Libre	Libre	Libre	G
6504.00	Sombreros y demás tocados				
6504.2030		0%	0%	6%	A
6504.2060		0%	0%	94	A

Código Arancelario (Sistema Armonizado)	Descripción	ICC	SGP	Arancel base en el TLC	Categoría de desgravación
6504.2090		6,8%**	E*	cents/doz + 4,6% 6,8%	A
6405.20	Calzado con la parte superior de materia textil				
6405.2030		7,5%**	7,5%**	7,5%	A
6405.2060		2,5%**	2,5%**	2,5%	A
6405.2090		12,5%* *	12,5%* *	12,5%	A
46.02	Otros artículos de materias trenzables				
4602.100500		0%	0%	5%	A
4602.100700		Libre	Libre	Libre	G
4602.100900		0%	0%	10%	A
4602.101200		0%	0%	5,8%	A
4602.101400		Libre	Libre	Libre	G
4602.101600		0%	0%	5%	A
4602.101700		Libre	Libre	Libre	G
4602.101800	0%	0%	4,5%	A	
4601.20	Esterillas, esteras y canizos de materia vegetal				
4601.202000		Libre	Libre	Libre	G
4601.214000		0%	0%	3%	A
4601.206000		0%	0%	4,8%	A
4601.208000		Libre	Libre	Libre	G
4601.209000		0%	0%	8%	A

OTROS MATERIALES ANIMALES, MINERALES Y VEGETALES

Código Arancelario (Sistema Armonizado)	Descripción	ICC	SGP	Arancel base en el TLC	Categoría de desgravación
6802.91	Mármol y travertinos				
6802.9105		0%	0%	2,5%	A
6802.9115		0%	0%	4,9%	A
6802.9120		0%	0%	4,2%	A
6802.9125		0%	0%	3,7%	A
6802.9130		0%	0%	4,7%	A
7013.10	Artículos de vitrocerámica				
7013.1010		0%	0%	6,9%	A
7013.1050		26%+	0%	26%	A
7013.31	Artículos para servicio de mesa de cristal al plomo				
7013.3110		15%+	0%	15%	A
7013.3120		14%+	0%	14%	A
7013.3130		0%	0%	10,5%	A
7013.3150		0%	0%	6%	A
7013.39	Otros artículos para servicio de mesa				
7013.3910		12,5%+	0%	12,5%	A

7013.3920		22,5%+	0%	22,5%	A
7013.3930		11,3%+	0%	11,3%	A
7013.3940		7,2%+	0%	7,2%	A
7013.3950		15%+	0%	15%	A
7013.3960		7,2%+	0%	7,2%	A
70.18	Cuentas de vidrio, imitaciones de perlas, de piedras preciosas y semipreciosas, de abalorios, etc.				
7018.1010		0%	0%	4%	A
7018.1020		Libre	Libre	Libre	G
7018.1050		Libre	Libre	Libre	G
7018.2000		5%+	0%	5%	A
7018.9010		0%	0%	3,2%	A
7018.9050		0%	0%	6,6%	A

OTRAS CATEGORÍAS

Código Arancelario (Sistema Armonizado)	Descripción	ICC	SGP	Arancel base en el TLC	Categoría de desgravación
9307.00	Sables, espadas, bayonetas y otras armas blancas	0%	0%	2,7%	A
67.02	Flores, follajes y frutos artificiales	0%	0%	8,4%	A
6702.1020		0%	0%	3,4%	A
6702.1040		0%	0%	4,7%	A
6702.9010		0%	0%	9%	A
6702.9035		0%	0%	17%	A
6702.9065					
71.17	Bisutería	0%	0%	8%	A
7117.1100		Libre	Libre	Libre	G
7117.1905		0%	0%	8%	A
7117.1915		0%	0%	11%	A
7117.1920		0%	0%	3,9%	A
7117.1930		Libre	Libre	Libre	G
7117.1960		0%	0%	11%	A
7117.1990		Libre	Libre	Libre	G
7117.9010		0%	0%	3,3%	A
7117.9020		0%	0%	3,9%	A
7117.9030		Libre	Libre	Libre	G
7117.9045		0%*	0%	7,2%	A
7117.9055		Libre	Libre	Libre	G
7117.9060		Libre	Libre	Libre	G
7117.9075	Libre	Libre	Libre	G	
7117.9090	0%	0%	11%	A	
7115.90	Las demás manufacturas de metal preciosos	Libre	Libre	Libre	G
7115.9005		0%*	0%	3,9%	A
7115.9030		0%	0%	3%	A
7115.9040		0%	0%	4%	A
7115.9060					
9206.00	Instrumentos musicales de percusión	0%	0%	4,8%	A
9206.0020		Libre	Libre	Libre	G
9206.0040		Libre	Libre	Libre	G
9206.0060		0%	0%	5,3%	A
9206.0080					
97.01	Pinturas y dibujos hechos a mano	Libre	Libre	Libre	G
9701.1000		Libre	Libre	Libre	G
9701.9000					
9703.0000	Obras originales de estatuaria o escultura de cualquier materia	Libre	Libre	Libre	G

Se debe tomar en cuenta lo siguiente:

1. En el caso de la ICC 0%* indica que se trata de productos que han sido excluidos del esquema para algunos países. No obstante en el caso de Costa Rica, ninguno de los productos señalados con * fueron excluidos.

2. En el caso del SGP la indicación E* indica que debe revisarse la condición de exclusión indicada en el Anexo No.2.
3. En el caso de la ICC el signo + a la par del porcentaje indica que el producto está libre sólo para países menos desarrollados, por lo que en el caso de Costa Rica aplica el porcentaje o impuesto específico indicado.
4. ** indica que el producto fue excluido para el caso de Costa Rica por lo que aplican los aranceles indicados.
5. Cuando se indica la expresión "Libre" significa que independientemente del esquema, el producto ingresa libre del pago de impuestos al mercado estadounidense.
6. Cuando se indica un porcentaje específico, es porque el producto no está amparado al régimen en cuestión, por lo que se consigna el arancel de Nación Más Favorecida.

En el texto del Tratado se indica que el mismo entrará en vigor el 1 de enero del 2005, cuando los Estados Unidos y uno o más de los otros signatarios notifiquen por escrito al Depositario que para esa fecha han completado sus procedimientos jurídicos aplicables. Si el tratado no entra en vigor para esa fecha, lo hará luego que Estados Unidos y al menos uno o más de los otros signatarios realicen dicha notificación, en la fecha posterior que acuerden. Luego de la entrada en vigor, el tratado entrará en vigor para cualquier otro signatario 90 días después de la fecha en que el signatario notifique al Depositario por escrito que ha completado sus procedimientos jurídicos aplicables.

FUENTES

Harmonized Tariff Schedule of the United States 2004. United States Trade Commission. 500 E Street, SW Washington, DC 20436. Teléfono: (202) 205-2000. Correo electrónico: dataweb@usitc.gov. Internet: <http://dataweb.usitc.gov/SCRIPTS/tariff/toc.html>.

Tratado de Libre Comercio República Dominicana – Centroamérica – Estados Unidos: Documento explicativo / Ministerio de Comercio Exterior. – 1 ed. – San José, CR: 2004. 118p.
<http://www.comex.go.cr/difusion/otros/USAexplicativo.pdf> Presenta una explicación detallada de cada una de las partes del tratado de libre comercio.

¿Cuáles son las normas de origen que afectan a los productos del sector bajo el TLC, el SGP ó la ICC?

Las reglas o normas de origen constituyen un conjunto de disposiciones con el fin de juzgar si un producto o mercancía que ha sido objeto de procesos de transformación puede ser catalogado como producto originario de un país o de una determinada región.

Gracias a éstas se pueden establecer lineamientos claros y transparentes para definir las circunstancias en que un producto puede ser objeto o no de un acceso o tratamiento preferencial por su origen. De esta manera, los países o grupos de países que las establecen buscan asegurarse de que darán tratamiento preferencial únicamente a los productos que las cumplan. También funcionan como una garantía para el país beneficiario de un tratamiento preferencial ya que, si sus productos cumplen con tales normas, deberá otorgársele el tratamiento indicado.

Existen varios criterios para determinar el origen de las mercancías. El Convenio Internacional para la Simplificación y Armonización de los Regímenes Aduaneros (Convenio de Kyoto, 1973), expone criterios relacionados con la producción total o parcial de las mercancías en un determinado país o región.

El criterio de las mercancías totalmente producidas se refiere a los productos naturales y a las mercancías fabricadas exclusivamente a partir de ellos. Dichos productos no contienen partes o materias importadas y cuentan con un único país de origen.

El criterio de las mercancías parcialmente producidas rige los casos en los que dos o más países intervienen en la producción de la mercancía. En esta situación, el origen se asigna al país en el que se haya dado la última transformación o elaboración sustancial para que el producto adquiera sus características básicas o esenciales.

Las acciones que no confieren origen son: las transformaciones para conservar los productos durante su transporte, las manipulaciones para mejorar la presentación del mismo (división o reagrupación de bultos, acondicionamiento y clasificación, cambio de embalaje, etc.), las operaciones de embalaje y la mezcla de productos.

En el caso de los productos exportados a Estados Unidos, con el fin de optar por los beneficios de ya sea del SGP o de la ICC, es necesario que el producto sea exportado directamente a los Estados Unidos, sea un producto enteramente obtenido en Costa Rica (Criterio de origen "P"), o que tenga un valor agregado de al menos 35%, en el país de origen. Este 35% puede incluir hasta un 15% de valor agregado en otro país beneficiario de los esquemas, o agregado en el territorio de los Estados Unidos (Puerto Rico y las Islas Vírgenes de los Estados Unidos).

Tratado de Libre Comercio

Las reglas de origen específicas que el Tratado solicitará a los productos artesanales, se detallan en el **Anexo No. 3: Reglas de origen específicas para las partidas de productos artesanales bajo el TLC**. Estas forman parte del Anexo 4.1 del texto del Tratado; disponible en la dirección:

<http://www.comex.go.cr/acuerdos/comerciales/CAFTA/texto/anexo4-1.pdf>

Para efectos de determinar si una mercancía es originaria, los exportadores podrán utilizar el mecanismo de acumulación. De acuerdo con esta norma, el exportador o productor, podrá acumular contablemente la producción de un material producido por una empresa en otro país que forma parte del tratado o por una empresa proveedora en ubicada en Costa Rica, de manera tal que esa producción pueda ser considerada como realizada por el exportador.

De conformidad con el Tratado, una mercancía será considerada como originaria cuando:

- la mercancía sea obtenida en su totalidad o producida enteramente en el territorio de una o más partes.
- cada uno de los materiales no originarios que se utilicen en la producción de la mercancía sufra un cambio aplicable de clasificación arancelaria, siempre que la producción se haya llevado a cabo enteramente en el territorio de una o más partes (países), o que la mercancía cumpla de otro modo con los requisitos aplicables; o
- la mercancía sea producida enteramente en territorio de una o más partes, exclusivamente a partir de materiales originarios.

En el caso de los productos artesanales, para ser considerados originarios la mayoría requerirá de un cambio de partida o subpartida arancelaria.

FUENTES

Texto del Tratado de Libre Comercio Centroamérica – Estados Unidos. Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica. Internet: www.comex.go.cr Tel. 256-7111

Tratado de Libre Comercio República Dominicana – Centroamérica – Estados Unidos: Documento explicativo / Ministerio de Comercio Exterior. – 1 ed. – San José, CR: 2004. 118p.

<http://www.comex.go.cr/difusion/otros/USAexplicativo.pdf> Presenta una explicación detallada de cada una de las partes del tratado de libre comercio.

Diez Años. Ciclo de Conferencias de Comercio Exterior. ISBN 9968-740-17-9. Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica. Centro de Comercio Exterior, Ave. 3ª., Calle 40, San José, Costa Rica. Tel.: (506) 256-7111. Fax (506) 253-91 76. Apartado postal 96-2050 San José, Costa Rica. Correo electrónico: info@comex.go.cr. Internet: <http://www.comex.go.cr>. Publicación que expone algunos avances en materia de política comercial de Costa Rica.

Examen de las políticas comerciales de Costa Rica. Informe de la Secretaría. Organización Mundial del Comercio. WT/TPR/S/83. Rue de Lausanne 154, CH-1211, Ginebra 21, Suiza. Tel.: (41-22) 739-51-11. Fax: (41-22) 731-4206. Correo electrónico: enquiries@wto.org. Internet: www.wto.org. Documento emitido por la OMC que evalúa las políticas comerciales adoptadas por Costa Rica en los últimos 5 años.

Seminario sobre Reglas de Origen y Reglamento Centroamericano sobre el Origen de las Mercancías. San José, Costa Rica. 19 y 20 de agosto de 1999. Normas de Origen. Secretaría de Integración Económica Centroamericana. SIECA. Guatemala. Tel.: (502) 368-2151/52/53/54. Fax: (502) 368-1071. Correo electrónico: info@sieca.org.gt. Internet: www.sieca.org.gt. Entidad responsable del proceso de Integración Centroamericana. Publica el Arancel Aduanero Centroamericano.

¿Cuáles trámites o documentos se deben presentar para demostrar el origen y obtener los beneficios del SGP o de la ICC?

Para disfrutar de los beneficios otorgados a través del SGP, ó de la ICC, se requiere la presentación de un certificado de origen.

El certificado de origen es una prueba documentaria emitida por una entidad o persona autorizada y permite disfrutar de un tratamiento arancelario preferencial previsto en alguno de los dos sistemas de preferencias a los que Costa Rica tiene acceso en el mercado estadounidense.

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.

Para obtener estos certificados debe llenarse el formulario correspondiente ante la Ventanilla Única de Comercio Exterior de Costa Rica, en el que se debe aportar la siguiente información: remitente, destinatario, medio de transporte e itinerario, marcas y números de paquetes, nombre y tipos de paquetes, descripción de la mercadería, criterio de origen y peso o cantidad, entre otros.

Para la autorización de este certificado debe presentarse la siguiente documentación:

- Certificado de origen a máquina o computadora, sin errores de digitación. El documento consta de original y tres copias.
- Fotocopia del Certificado de Origen.
- Fotocopia de la factura comercial.
- Fotocopia de la Declaración Aduanera de Exportación (DAE).

En el caso del SGP debe utilizarse la fórmula "A" con excepción de las exportaciones de yuca, piña, tiquisque y ñampí, en cuyo caso se utiliza el Certificado de Origen de la ICC.

Tanto para el SGP como para la ICC, en el caso de las empresas que se encuentran bajo el régimen de Zona Franca, deben presentar ante la Gerencia de Servicios de Ventanilla Única una declaración jurada sobre el origen de las mercancías a exportar. Posterior a esto, pueden presentar los certificados de origen a trámite, junto con una fotocopia de la factura comercial, la póliza de Zona Franca y del mismo certificado.

Tanto el certificado de origen para el SGP como el de la ICC pueden gestionarse ante PROCOMER y a través de las diferentes oficinas desconcentradas ubicadas en las principales aduanas de salida. PROCOMER podrá solicitar al exportador cualquier documento justificativo y proceder a realizar los controles que estime oportunos (revisiones a posteriori).

Tratado de Libre Comercio

En el marco del Tratado de Libre Comercio, se establece un único requisito adicional que aplica para la importación de mercancías y para que las mismas ingresen a los demás países firmantes. En ese sentido, el importador en el país de importación, puede solicitar la preferencia arancelaria sobre la base de una certificación de origen emitida por el importador, exportador o productor, o sobre la base de su conocimiento de que la mercancía es originaria de conformidad con las disposiciones de las reglas de origen del Tratado. Lo último aplica a partir de la entrada en vigencia del CAFTA-RD en Estados Unidos. Sin embargo, los países de Centroamérica y la República Dominicana cuentan con un plazo de tres años para implementarlo correctamente.

La certificación de origen no necesitará estar hecha en un formato (formulario) preestablecido; no obstante debe ser preparada en forma escrita o electrónica, y debe contener como mínimo ciertos elementos básicos, tales como: los datos de la persona o empresa que emite la certificación; el código arancelario del Sistema Armonizado y la descripción de la mercancía; información que demuestre que la mercancía es originaria; y la fecha de la certificación.

Obligaciones del importador

La obligación principal es la que se refiere a la carga de la prueba: el importador será responsable ante la autoridad aduanera de presentar la certificación de origen o cualquier otra información que demuestre que una mercancía califica como originaria. Igualmente, es responsable de la información contenida en la certificación, así como de presentar los documentos en que se fundamentó la certificación. Una certificación de origen basada en información proporcionada por un exportador o productor no liberará de responsabilidad a un importador.

Adicionalmente, habrán otras obligaciones para que un importador pueda gozar de los beneficios de trato arancelario preferencial, entre las que destacan: declarar por escrito en la póliza o declaración aduanera que la mercancía califica como originaria, tener en su poder la certificación de origen al momento de la importación, proporcionar copia de la certificación de origen cuando se lo requiera la autoridad aduanera, otras obligaciones.

La certificación de origen podrá aplicarse a un solo embarque de mercancías; o varios embarques de mercancías idénticas, las cuales deberán realizarse un plazo específico que no exceda los doce meses a partir de la fecha de la certificación.

La certificación tendrá una vigencia de **cuatro años** después de la fecha de su emisión.

El importador podrá presentar la certificación en el idioma de la parte importadora o de la parte exportadora. En este último caso, la autoridad aduanera del país importador podrá requerir al importador que presente una traducción de la certificación en su idioma.

La certificación de origen no será requerida en la importación de una mercancía cuyo valor en aduanas no exceda un monto de US\$1.500 o un monto mayor que establezca el país importador, a menos que se demuestra que los embarques de una mercancía forman parte de una serie de importaciones que han sido planeadas con la finalidad de evadir el requisito de certificación de origen; o en la importación de una mercancía para la cual el país al que se importa haya dispensado este requisito.

Obligaciones del exportador

Será obligación de los exportadores entregar a su autoridad aduanera copia de la certificación de origen, cuando le sea requerida. Cuando el exportador tenga razones para creer que la certificación de origen contiene información incorrecta, deberá notificar tal situación, sin demora y por escrito a todas las personas a quienes hubiese entregado dicha certificación, incluyendo a su autoridad aduanera.

Una certificación falsa hecha por un exportador o por un productor, estará sujeta a sanciones equivalentes, con las modificaciones que exijan las circunstancias, a las que aplicarían a un importador que haga declaraciones falsas.

Un exportador, productor o importador deberá conservar por un mínimo de **cinco años** a partir de la fecha de la emisión de la certificación, todos los registros y documentos necesarios para demostrar que la mercancía era elegible para recibir trato preferencial, se incluyen documentos relativos a:

- (a) la adquisición, los costos, el valor y el pago por la mercancía exportada;
- (b) a adquisición, los costos, el valor y el pago de todos los materiales, incluso los indirectos, utilizados en la producción de la mercancía exportada; y
- (c) la producción de la mercancía en la forma en que fue exportada.

Para efectos de determinar si una mercancía importada califica como originaria, la autoridad aduanera podrá verificar el origen mediante solicitudes escritas de información, cuestionarios escritos, o visitas de verificación con el propósito de examinar los registros y documentos contables e inspeccionar las instalaciones utilizadas en la producción de la mercancía. Otros procedimientos adicionales podrían establecerse en el futuro.

Cuando un país determine mediante una verificación que un importador, exportador o productor haya incurrido en un patrón de conducta proporcionando declaraciones, afirmaciones o certificaciones de manera falsa o infundada, de que una mercancía importada en su territorio es originaria, podrá suspender el trato arancelario preferencial, hasta determinar que el primero esté cumpliendo.

FUENTES

Texto del Tratado de Libre Comercio República Dominicana – Centroamérica – Estados Unidos. Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica. Avenida 3, calle 40. Tel. 256-111 Sitio: www.comex.go.cr

Tratado de Libre Comercio República Dominicana – Centroamérica – Estados Unidos: Documento explicativo / Ministerio de Comercio Exterior. – 1 ed. – San José, CR: 2004. 118p.

<http://www.comex.go.cr/difusion/otros/USAexplicativo.pdf> Presenta una explicación detallada de cada una de las partes del tratado de libre comercio.

Manual de Trámites y Documentos para Exportar. Promotora de Comercio Exterior. Gerencia de Estudios Económicos e Información Comercial. Avenida 3, calle 40. Apartado postal: 1278-1007 Centro Colón, San José. Costa Rica. Tel.: (506) 256-7111. Fax: (506) 233-4655. Correo electrónico: info@procomer.go.cr. Internet: <http://www.procomer.com> Este manual explica cómo se realizan los trámites de exportación en Costa Rica.

¿Cuáles son los principales impuestos internos en Estados Unidos?

El sistema impositivo estadounidense es bastante diferente al costarricense, al ser Estados Unidos una República Federal se debe tomar en cuenta que van a existir dos grandes recolectores de impuestos, el gobierno federal y los diferentes gobiernos estatales.

El sistema tributario federal se basa en la actualidad en la recolección de impuestos al ingreso, tanto a personas como a las empresas. Según las disposiciones en esta materia, cualquier ciudadano o residente en Estados Unidos que genera ingresos debe pagar impuestos de acuerdo al nivel de renta disponible. La tasa que tiene que pagar el generador de las rentas varía de acuerdo al monto de las mismas, con tasas más altas conforme aumenta el nivel de ingreso.

El sistema estatal de impuestos posee una mayor variedad de instrumentos, sin embargo, no todos los estados aplican los mismos impuestos o las mismas tasas. Además, existen tasas estatales, de condados y municipios, siendo estas dos últimas por lo general más pequeñas. A continuación se presentan los mecanismos usuales utilizados por los diferentes estados.

- Impuesto al ingreso personal: es un impuesto similar al federal, donde se grava la renta generada por los individuos.
- Impuesto de ventas: este impuesto tiene cuatro variantes:
 - Impuesto al vendedor: las personas que establecen un negocio deben pagar impuestos por la operación del mismo.
 - Impuesto al consumidor: se cobra el impuesto por producto vendido (similar al impuesto de ventas de Costa Rica)
 - Combinación del impuesto al vendedor y al consumidor
 - Impuesto a servicios: se aplica principalmente a los servicios que no son cubiertos por el impuesto de ventas.
- Impuesto a la propiedad: el impuesto consiste en un porcentaje del valor de la propiedad.
- Impuesto a los combustibles: por lo general cada estado cobra una tasa por cada galón de combustible destinado al mantenimiento y construcción de carreteras.
- Impuestos a las herencias: el heredero debe pagar cierto porcentaje del patrimonio recibido.
- Impuesto a los ingresos corporativos: son impuestos que se les aplica a los ingresos netos de las empresas. Por lo general los estados los utilizan como forma de competir y atraer a las empresas para que establezcan oficinas, plantas y otros.

Las tasas de impuesto de ventas que cobran los estados de Nueva York, California y Florida son las siguientes:

Estado	Tasa
Nueva York	4,25% Estatal y entre 3-4% de forma local
California	7,25% es el Estatal, los distritales varían entre 0,125% y 0,50% por distrito.
Florida	6% estatal y 0,5-1,5% para los diferentes condados

FUENTES

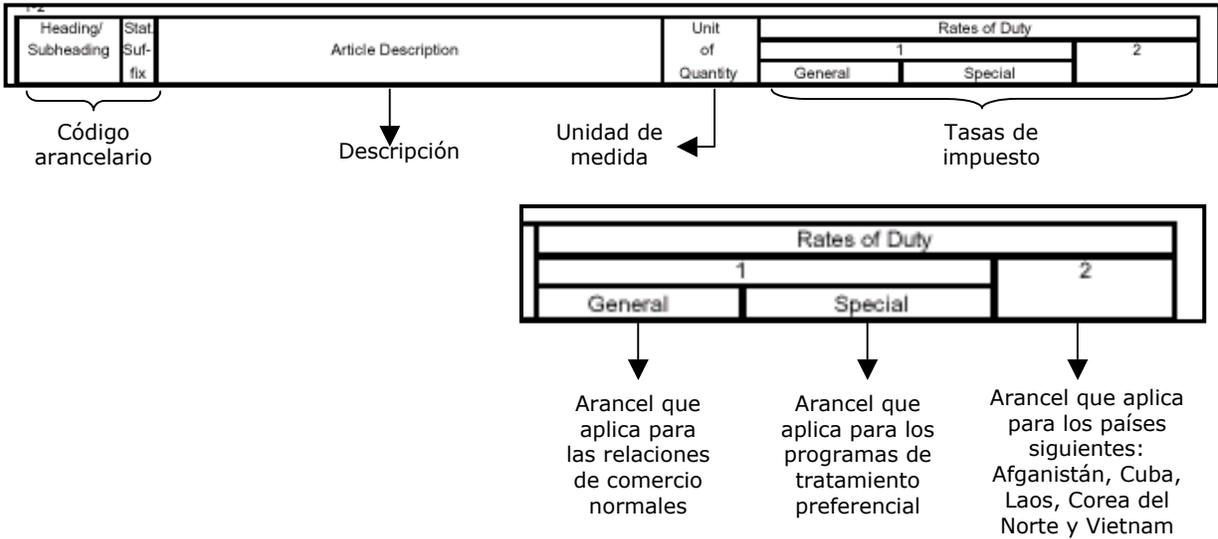
Departamento de Impuestos y Finanzas. Sede: W. A. Harriman Campus, Albany, New York, USA 12227. Tel.: (1-800) 225-5829. Internet: <http://www.tax.state.ny.us>. Institución del gobierno del Estado de Nueva York, encargada de recolectar los impuestos estatales.

Departamento de Ingresos de Florida. Sede: 1379 Blountstown HWY, Tallahassee, FL., USA 32304-2716 Tel.: (1-850) 488-6800. Internet: <http://www.myflorida.com/dor/>. Entidad del Gobierno de Florida encargada de la recolección de impuestos.

Departamento del Tesoro. Sede: 1500 Pennsylvania Avenue, NW Washington D.C., USA 20200 Tel.: (1-202) 622-0505. Fax: (1-202) 622-6415. Internet: <http://www.ustreas.gov>. Ministerio encargado entre otras cosas del manejo del presupuesto federal, recolección de impuestos, supervisión bancaria, emisión de bonos, así como otras funciones que maneja de manera descentralizada.

State Board of Equalization. Sede: PO Box 942879, Sacramento, California, USA 94279-0090 Tel.: (1-800) 400-7115. Correo electrónico: <http://www.boe.ca.gov/info/email.html>. Internet: <http://www.boe.ca.gov>. Entidad del Gobierno de California de administrar los impuestos de ventas y usos, impuestos a la propiedad, impuestos especiales y las apelaciones.

¿Cómo interpretar el arancel de Estados Unidos?



Los programas de tratamiento preferencial a los que se refiere la columna "Special" y sus respectivas siglas son los siguientes:

- | | |
|---|--|
| <p>Sistema Generalizado de Preferencias
 Acta de Comercio de Productos Automotores
 Acuerdo de Comercio de Aviación Civil
 Bienes de Canadá
 Bienes de México
 Acuerdo de África para Crecimiento y Oportunidad</p> | <p>A, A*, A+
 B
 C
 CA
 MX
 D</p> |
| <p>Iniciativa de la Cuenca del Caribe
 Área de Libre Comercio Estados Unidos - Israel
 Acta de Preferencia Comercial Andina
 Acuerdo de Libre Comercio EEUU-Jordania
 Acuerdo Comercial de Productos Farmacéuticos
 Concesiones de la Ronda de Uruguay: Químicos para tintes</p> | <p>E, E*
 IL
 J, J*, J+
 JO
 K
 L</p> |
| <p>Acuerdo de Comercio EEUU-Cuenca del Caribe
 Acuerdo de Libre Comercio EEUU-Singapur
 Tarifa especial de Chile</p> | <p>R
 SG
 CL</p> |

El Sistema Generalizado de Preferencias contempla dos grupos de países beneficiarios: Países en Desarrollo (A, A*) y Países Menos Desarrollados (A+). Costa Rica pertenece al grupo de beneficiarios designados como Países en Desarrollo.

Cabe destacar el hecho de que, dentro del Sistema Generalizado de Preferencias, la denominación A* indica que ciertos países en desarrollo, beneficiarios del sistema, no son elegibles para ciertos artículos considerados como sensibles en los Estados Unidos.

Asimismo, la denominación E indica aquellos productos cuya entrada a los Estados Unidos se da libre de aranceles, bajo la Caribbean Basin Economic Recovery Act. Los productos considerados en la categoría E* contienen algunas excepciones, citadas en el **Anexo No. 2**. También se detalla la lista de países considerados dentro de cada una

de las categorías mencionadas anteriormente, así como la lista de partidas arancelarias de Costa Rica que no son elegibles por estar incluidas en el apartado A*. También se mencionan los productos que están excluidos de la liberación de aranceles por estar en la categoría E*.

El Acuerdo de Comercio de Estados Unidos que amplió los beneficios de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe, denota sus tarifas con la sigla "R". Costa Rica es uno de los países beneficiarios y puede gozar de estas tarifas preferenciales, las cuales se refieren ciertos productos muy específicos (principalmente prendas de vestir). Cuando una tarifa **que no sea "FREE"** (Libre) aparezca en la columna "Special", seguida del símbolo E ó E", y una tarifa más baja aparezca en esta misma columna seguida por el símbolo **R**, los países beneficiarios recibirán esta tarifa más baja.

Una vez que el Tratado de Libre Comercio entre en vigor, las tarifas preferencias para los países de Centroamérica y República Dominicana, también serían incluidas en la columna "Special", por medio de siglas.

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 Estados Unidos

Harmonized Tariff Schedule of the United States 2004. United States International Trade Commission. 500 E Street, SW. Washington D.C. 20436. Teléfono: 202-205-2000 Correo Electrónico: webmaster@usitc.gov Internet: <http://www.usitc.gov> Detalle de los niveles actuales de arancel de Estados Unidos, por partida arancelaria.

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

En los Estados Unidos la mayoría de las cuotas y contingentes de importación son administrados por la Dirección de Aduanas de los Estados Unidos, así como por otras agencias que administran las cuotas impuestas sobre algunos productos específicos. Es importante destacar que si bien la Dirección de Aduanas de los Estados Unidos controla la importación de la mercadería sujeta a cuotas, no tiene control directo o autoridad para cambiar ninguna cuota de las que administra.

Se observan dos tipos de mecanismos de cuota en Estados Unidos:

- **Cuotas absolutas:** Consisten en límites a las cantidades físicas que se pueden importar hacia los Estados Unidos durante un período específico, ya sea a países específicos o a nivel mundial. Algunos ejemplos de estos productos son: ciertos artículos textiles, relojes y maquinarias de relojes, y productos lácteos (quesos, mantequilla, leche en polvo, y otros).
- **Cuotas del tipo "tariff rate":** Estas permiten la importación de los bienes adscritos a ellas a una tasa arancelaria preferencial durante un tiempo determinado, llamado período de cuota. Una vez transcurrido este período, los bienes pueden ser introducidos a los Estados Unidos pero a una tasa arancelaria mucho mayor que la prevaleciente durante el período de cuota. Algunos ejemplos de productos sujetos a este tipo de controles son: anchoas, escobas, alcohol etílico, productos lácteos, olivas, mandarinas, atún, algodón, alimentos para animales, chocolate, polvo de cacao, condimentos, azúcares (incluida la caña de azúcar), tabaco, y otros.

En el Tratado de Libre Comercio, Estados Unidos no estableció cuotas para ninguno de los productos del sector artesanal. Las cuotas impuestas sólo involucran ciertos productos tales como: carne de bovino, azúcar y productos con alto contenido de azúcar (esta cuota se aumentó en un 86%), productos lácteos, y etanol. En el sector textil, otorgó un nivel de preferencia arancelaria de 500.000 metros cuadrados equivalentes para prendas de lana, por dos años prorrogables, con reducción del 50% del arancel de nación más favorecida.

FUENTES

U.S. Import Quotas United States Customs Office. Internet: <http://www.customs.gov> Guía sobre productos sujetos a cuotas de importación en los Estados Unidos.

¿Cuál es el procedimiento general para la exportación de productos artesanales hacia los Estados Unidos?

La exportación de productos artesanales, decoración y regalos, se puede resumir en los siguientes pasos, como se detalla en el cuadro a continuación:

Trámites en Costa Rica		
PRODUCTOS SECTOR ARTESANÍA		
Contenido de Madera *	Contenido Textil **	Cerámica/piedra/metal***
Registro de exportador de Sanidad Vegetal en el MAG (1)	Registro de exportador ante la ANEIT (3)	Permiso del Museo Nacional con cita al tel. 233-6886
Solicitud Certificado fitosanitario exportación (2)	Confeccionar y presentar la Declaración de Productos Textiles (2)	Presentación de totalidad del mercadería en el Museo para revisión y sellado (2)
Registro de Exportador ante Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE) de PROCOMER (4)		
Elaborar y presentar ante VUCE-PROCOMER el formulario de exportación (2)		
DAE (5)		
FAUCA (6)		
Elaborar y presentar ante la institución competente los Certificados de Origen correspondientes según el producto		
Realizar la transmisión de los datos del formulario a la Aduana de Salida		
Entrega de documentos (factura comercial, formulario y certificados otorgados) al Transportista, Agencia de Aduana y Transporte, Terminal de Carga Aérea o Agencia de Carga según sea la elección del exportador		
Al llegar la carga a la Aduana de Salida, ésta definirá el tipo de aforo (documental, físico o sin revisión)		
La Aduana procede a dar la aceptación y aprobación de la salida del producto		
El Banco Central de Costa Rica (BCCR) registra las divisas		
Elaboración del Informe anual de registro de divisas al BCCR		

^^ Son artesanías que llevan componentes textiles.

*** Necesitan permiso del Museo Nacional, de la oficina de Protección del Patrimonio Cultural la siguiente lista de artículos: Artesanía de Barro, Cerámica, Manufacturas de cerámica, arcilla o barro, Piezas de cerámica, Macetero de barro, Vasijas de barro, Chimenea de cerámica, Tinaja, jarrón, ánfora, tucán de cerámica, Artículos de porcelana, Piezas, figuras o manufacturas de piedra, Adornos de imitación indígena, Artesanías en piedra, Figuras líticas, Figuras de piedra verde, Esferas de piedra, Esculturas de piedra, Mesas de piedra, Vasos de piedra, Stone Manufacture, Figuras de cobre, Estatuillas de cobre, Estatuillas de oro, Figuras de oro (reproducciones).

(1) Se tramita en el MAG ubicado en Barreal de Heredia. Se hace a través de un formulario que ellos mismos distribuyen. Es un registro por 5 años con un pago anual.

(2) Son aquellos documentos que se deben tramitar cada vez que se realiza una exportación.

(3) Asociación Nacional de Exportadores de la Industria Textil. Se confecciona un formulario de Solicitud de inscripción, se registran las firmas y los productos a exportar. La entidad encargada facilita la información. Se un registro anual, sin costo alguno.

(4) Es un registro anual tramitado a través de un formulario que distribuye la VUCE o bien se puede tramitar por medio de página www.procomer.com.

(5) Declaración Aduanera de Exportación: Utilizada para Centroamérica si la mercancía no es originaria del área o con destino a un tercer mercado.

(6) Formulario Aduanero Único Centroamericano: aplica para destino centroamericano con origen dentro del área.

INGRESO A ESTADOS UNIDOS⁵

Para que los productos ingresen legalmente a los Estados Unidos, primero deben llegar al puerto de entrada (lo que excluye la autorización de las importaciones antes del envío). Para agilizar los trámites de Aduana se puede presentar la documentación necesaria antes de que llegue la mercadería.

Todos los importadores tienen el derecho de ocuparse del papeleo y completar la documentación necesaria para la importación. Además, hay intermediarios comerciales que tienen la licencia del Servicio de Aduanas de los Estados Unidos (agentes de aduana) que normalmente actúan como agentes de los importadores para la preparación y clasificación de la documentación necesaria para pasar los productos por la aduana.

Los trámites para la entrada de los productos en los Estados Unidos se realizan en el primer puerto de llegada, a menos que se hayan realizado acuerdos anteriores de expedición bajo fianza a otro puerto o a un depósito bajo control aduanero.

La aduana no notifica al importador la llegada de los envíos. Normalmente es la empresa de transportes la que lo hace. El importador se las arregla para asegurarse la notificación de la llegada y la oportuna clasificación de la documentación relativa a la importación. El importador (o el agente) tiene 30 días para presentar la documentación pertinente. Después de 30 días, los productos se mandan a un depósito general en calidad de productos no reclamados. A partir de allí el importador se hace cargo de los gastos de almacenamiento, y si después de un año los bienes no se reclaman se venden.

Documentación para la entrada de la mercadería

Los documentos requeridos por la Aduana de los Estados Unidos para entregar las importaciones son los siguientes:

- Formulario 3461 de declaración en aduana
- Prueba del derecho de ingreso, por ejemplo, conocimiento de embarque. (La mercadería sólo puede ser ingresada por el dueño, comprador o un agente de aduana con licencia)
- Una factura comercial o, de lo contrario, factura proforma
- Lista del embalaje, si procede
- Otros documentos necesarios para determinar la admisibilidad de la mercadería
- Certificado fitosanitario
- Una fianza que normalmente se deja en la aduana para cubrir posibles derechos, impuestos, y sanciones posteriores a la entrega del cargamento.

Diez pasos para acelerar el despacho de aduanas

El Servicio de Aduanas de los Estados Unidos ha indicado los siguientes pasos para ayudar a los exportadores e importadores a facilitar la entrega de mercaderías importadas legítimamente a los Estados Unidos:

- Asegurarse de que las facturas contengan la información que normalmente aparece en una nota de embarque bien preparada.

⁵ Esta sección presenta un resumen elaborado al respecto por la FAO.

- Marcar y enumerar cada paquete que puedan identificarse con las marcas y números correspondientes que figuran en la factura.
- Mostrar en la factura una descripción detallada de cada partida de productos contenidos en cada uno de los paquetes.
- Marcar los productos en forma visible y legible con el nombre del país de origen, a menos que se esté expresamente exento de dicho requisito, y con todas las otras marcas requeridas por las leyes de los Estados Unidos. Las exenciones y los requisitos generales sobre las marcas están indicados en detalle en los capítulos 24 y 25 de "Importing into the United States" (Importando a los Estados Unidos).
- Cumplir con las disposiciones de cualquier ley especial de los Estados Unidos que pueda aplicarse a los productos que se están importando, como las leyes relativas a alimentos, medicamentos, cosméticos, bebidas alcohólicas, y materiales radioactivos.
- Observar rigurosamente las instrucciones sobre facturación, embalaje, marcado, etiquetado, etc. enviadas por el cliente de los Estados Unidos, quien ya habrá preparado un elenco de los requisitos que se tendrán que cumplir a la llegada.
- Colaborar con la aduana de los Estados Unidos en la preparación de normas de embalaje para los productos que se quieren exportar.
- Establecer procedimientos de seguridad en el depósito propio y al transportar los productos para la expedición. No dar a los narcotraficantes la oportunidad de introducir narcóticos en la expedición.
- Examinar la posibilidad de exportar con una empresa de transportes que participa en el sistema manifiesto automatizado.
- Si se recurre a un agente de aduanas que goza de licencias para que se haga cargo de la transacción, examinar la posibilidad de utilizar la "Automated Broker Interface" (ABI).

Nuevas regulaciones: La CBP (Customs and Border Patrol) de Estados Unidos puso en práctica nuevas regulaciones a partir del 13 de agosto 2004 para cargas que ingresen por cualquier forma de transporte comercial. En el caso de embarques que ingresen vía aérea, la CBP deberá recibir información sobre todos los embarques que van a ingresar a territorio de Estados Unidos, previo a su ingreso. Esto con el objetivo de poder identificar fácilmente la naturaleza de cada embarque y pueda destinar los recursos adecuadamente para su revisión.

La información debe enviarse por medio del sistema que para ello ha establecido la aduana de los Estados Unidos, conocido como AMS (Automated Manifest System). Se debe digitar y transmitir toda la información sobre los exportadores consignatarios y todos los detalles de la carga antes de la salida de los vuelos del país de origen. Un error en la transmisión acarrea multas importantes (del orden de US\$5000 por error). El responsable de la transmisión ante la aduana es la línea aérea, pero las agencias de carga deben entregar a la línea aérea la información completa y a tiempo.

Con respecto a la información que se debe incluir en la transmisión, se puede resumir en: datos del exportador, datos del consignatario, y datos de la carga.

La CBP planea revisar los embarques y rastrear cualquier anomalía de vuelta al origen; han especificado que no permitirán más de un exportador por guía aérea. Esto es de especial relevancia para los consolidados de algunos productos, en los cuales aparece más de un exportador detallado en la guía aérea para un solo consignatario, puesto que este sistema ya no es posible.

Dos soluciones alternas a esta situación podrían ser:

- enviar los embarques por medio de una comercializadora que haga el papel del exportador, emitiendo una sola factura para el consignatario
- consolidar las exportaciones por medio de guías hijas, emitiendo una sola guía madre consignada al broker del consignatario y una guía hija por cada uno de los exportadores participantes.

Para mayores detalles sobre ésta y otras regulaciones de exportación vigentes, dirigirse a la Ventanilla Única de Exportación de PROCOMER.

FUENTES

La Clave del Comercio: Libro de preguntas y respuestas para pequeños y medianos exportadores. Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER). Avenida 3, calle 40, San José, Costa Rica. Apartado postal 1278-1007, Centro Colón, San José. Teléfono: (506) 256-7111. Fax: (506) 233-5755. Correo electrónico: info@procomer.com. Internet: <http://www.procomer.com>. Guía práctica que responde a las principales inquietudes de los pequeños y medianos exportadores que inician un proyecto de exportación.

Ministerio de Salud. Avenida 6 y 8, Calle 16, detrás del Hospital San Juan de Dios, San José. Costa Rica. Apartado postal 10123-1000 San José, Costa Rica. Teléfono: (506) 223-0233. Fax: (506) 255-2594. Correo electrónico: tramites@netsalud.sa.cr-Internet: <http://www.netsalud.sa.cr>. Tiene a su cargo diversas áreas en materia de regulación de comercialización de bienes que pueden causar daños a la salud humana.

Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO). FAO/CCI/CTA. Viale delle Terme di Caracalla 00100 Roma, Italia. Teléfono: (39) 06 57051. Fax: (39) 06 5705 3152. Correo electrónico: FAO-HQ@fao.org. Internet: <http://www.fao.org>. En el documento titulado Los mercados mundiales de frutas y verduras orgánicas, presenta un resumen del procedimiento general para realizar importaciones en Estados Unidos.

Proctnet. Comunidad Internet para la protección Fito y Zoo Sanitaria Costarricense. Ministerio de Agricultura y Ganadería. Dirección de Sanidad Vegetal. 1,5 Km oeste de Jardines del Recuerdo, 400 norte, Barreal, de Heredia. Apartado postal 70-3006 Barreal de Heredia, Costa Rica. Teléfono: (506) 261-03-81 Directo (506) 260-83-00 / Central Extensiones: 2143 Fax: (506) 261-03-81. Correo electrónico: organica@proctnet.go.cr Internet: <http://www.proctnet.go.cr>. Ofrece información sobre el proceso para obtener el Sello Orgánico.

Unidad de Registro y Control. Ministerio de Salud. Edificio Norte del Ministerio de Salud. Avenida 6 y 8, Calle 16, detrás del Hospital San Juan de Dios, San José. Costa Rica. Apartado postal 10123-1000 San José, Costa Rica. Teléfono: (506) 255-2745. Fax: (506) 222-1420. Correo electrónico: dcr@opermail.com.

Ventanilla Unica de Comercio Exterior. Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica. (PROCOMER). Avenida 3, calle 40, San José, Costa Rica. Apartado postal 1278-1007, Centro Colón, San José. Teléfono: (506) 256-7111. Fax: (506) 233-5755. Correo electrónico: info@procomer.com. Internet: <http://www.procomer.com>.

Flash News. DHL Express & Logistics. 19 de Julio 204. San José. Tel. 209-0000. El Flash News es un boletín electrónico que DHL envía a sus clientes con el fin de mantenerlos informados. Consultas al correo: amas@cormar.co.cr

TEMA IV. BARRERAS NO ARANCELARIAS

¿Cuáles productos requieren de permisos de exportación desde Costa Rica?

En el caso de los productos de artesanía, únicamente los de madera, materiales textiles o cerámica (cuando son imitaciones de piezas arqueológicas) requieren permisos especiales extendidos por el Ministerio de Agricultura, Asociación Nacional de Exportadores de la Industria Textil, Oficina de Cuotas Textiles y el Museo Nacional según corresponda.

En el caso de los productos de madera se requiere un certificado fitosanitario. Además, los productos no pueden ser elaborados de maderas protegidas de acuerdo con las regulaciones del Ministerio de Ambiente y Energía (MINAE).

Para la exportación de productos textiles se requiere la presentación de la Declaración de productos textiles y en el caso de los productos de cerámica el Museo Nacional debe extender un permiso y además revisar toda la mercadería que se va a exportar.

Además de lo anterior, todo exportador, independientemente del producto que exporte, debe estar debidamente inscrito ante la Ventanilla Única de Comercio Exterior o bien utilizar uno de los códigos especiales para el envío de muestras sin valor comercial o para las exportaciones de contado. Una vez cumplidos estos requisitos, puede realizar los trámites y presentación de documentos necesarios para llevar a cabo la exportación. Estos trámites y documentos son:

- Completar el formulario de exportación que corresponda.
- Adjuntar copia de la Factura Comercial y otros documentos necesarios de acuerdo a los términos de venta pactados con el importador.
- Certificado de origen para que los productos gocen las ventajas arancelarias que brinda el tratado de libre comercio.
- Presentar un resumen de embarque emitido por el funcionario de la Dirección de Sanidad Vegetal del Ministerio de Agricultura y Ganadería en las oficinas de Barreal de Heredia, para los productos que así lo requieren. En el puerto de salida, un funcionario de esa dependencia determina si el producto debe ser objeto de revisión física o no, y finalmente, emite el certificado fitosanitario correspondiente.
- Contar con el permiso de la Oficina de Cuotas Textiles en caso de que el producto sea de esta naturaleza.

Una vez que se cuentan con los permisos necesarios, la declaración aduanera de exportación debe ser tramitada por la Ventanilla Única de Comercio Exterior de PROCOMER. Esta gestión puede realizarse en las oficinas centrales de PROCOMER en San José o en las oficinas en las diferentes aduanas de salida: Puerto Caldera, Puerto Limón, Paso Canoas, Peñas Blancas, y el Aeropuerto Internacional Juan Santamaría.

La documentación necesaria puede ser confeccionada por el exportador directamente o este puede contratar los servicios de una agencia aduanal que se encargará de realizar los trámites a nombre del exportador. A la fecha algunos de estos trámites (registro de exportador) pueden realizarse a través de la página web de PROCOMER:

www.procomer.com

FUENTES

Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC). Sede: Edificio del IFAm, Barrio Los Colegios, Moravia, San José, Costa Rica. Tel.: 235-2700. Fax: 236-7281. Correo electrónico: consumo@ns.meic.go.cr. Internet: www.meic.go.cr. Entidad encargada de brindar los permisos de exportación de frijoles.

Dirección de Sanidad Vegetal. Protección Fitosanitaria. Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG). Sede 1,5 Km. al oeste de Jardines del Recuerdo, 400 norte, Lagunilla, Barreal de Heredia. Tel.: 260-8300. Fax: 260-8294. Correo electrónico: fcalderon@protecnet.go.cr. Internet: www.protecnet.go.cr. Ente gubernamental encargado de la capacitación del manejo integrado de plagas, manejo seguro de plaguicidas y métodos de controladores biológicos, y asistencia técnica en el manejo de viveros.

La Clave del Comercio: libro de preguntas y respuestas para pequeños y medianos exportadores - Costa Rica. ISBN: 9968-803-05-7. Centro de Comercio Internacional (CCI) y 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: www.procomer.com. Manual para responder a las necesidades de las empresas exportadoras de Costa Rica.

¿Cuáles productos requieren de permiso de importación en Estados Unidos?

El consumo de artesanías en los Estados Unidos, ha sido uno de los sectores que ha mostrado un importante dinamismo en los últimos tiempos, en parte como consecuencia de incremento en el comercio exterior. Es así, como una gran cantidad de consumidores de ese país, cuentan hoy en día con una amplia variedad de decoraciones provenientes de varios países alrededor del mundo.

Dado que muchos de estos productos son elaborados o contienen materiales naturales, el gobierno estadounidense ha establecido una serie de regulaciones para prevenir el ingreso de pestes y enfermedades animales y vegetales que puedan afectar la producción agropecuaria interna.

El Departamento de Agricultura (USDA) a través del Servicio de Inspección Animal y Vegetal (APHIS por sus siglas en inglés), regula la importación de productos agrícolas incluyendo aquellos que son utilizados en artículos de decoración.

Algunos de los materiales regulados en esa nación son:

- **Productos de madera natural:** la madera es un medio que puede cargar gran cantidad de insectos. Por esta razón los productos elaborados con madera natural están sujetos a controles e inspecciones.
- **Maíz y productos de maíz:** las artesanías elaboradas con maíz y productos relacionados incluyendo las semillas sin procesar, requieren de un permiso de USDA APHIS para ingresar al mercado estadounidense.
- **Bambú y postes de bambú:** en los últimos años se ha detectado la presencia de ciertos escarabajos en las estacas de bambú utilizadas para los jardines, así como en estacas empleadas en viveros. La inspección de esta peste no resulta muy fácil, dado que no siempre son visibles a simple vista. A raíz de lo anterior, estos productos deben ser sometidos a fumigación. Los muebles de bambú, así como el bambú sólido llamado "bambú de hierro", no deben ser sometidos obligatoriamente a fumigación.
- **Arroz y paja de arroz:** la planta de arroz es atacada por un sin número de insectos, muchos de los cuales causan grandes pérdidas en las cosechas de este producto, que dicho sea de paso es de gran importancia en el sector agrícola estadounidense. De allí que muchos productos elaborados a partir de estos materiales están regulados. Los productos artesanales que incorporen algún material de la planta de arroz, pueden ingresar al mercado estadounidense, siempre y cuando obtengan un permiso escrito, así como que la paja reciba un tratamiento especial.
- **Troncos para árboles de navidad artificiales:** dado que se han detectado una serie de insectos en las cortezas utilizadas para forrar los troncos de los árboles artificiales de Navidad, estos productos requieren un permiso especial para ingresar a los Estados Unidos y, además, deben ser elaborados con cortezas de madera seca. Por lo general la corteza empleada es de cedro, por lo que debe considerarse también la utilización de ésta en otro tipo de artículos decorativos y artesanales.

Regulaciones para la importación de productos de madera

Dado que una gran parte de los productos artesanales que actualmente se exportan hacia Estados Unidos son productos de madera, a continuación se presenta información sobre regulaciones específicas a la importación de estos productos. En primera instancia es importante indicar que toda la madera que ingrese a los Estados

Unidos como troncos con o sin corteza o en tablas, debe ser fumigada antes de su entrada.

- La madera en troncos con o sin corteza o en tablas provenientes de las regiones de Asia que se encuentran al Norte del Trópico de Cáncer y a 60 grados Longitud Oeste, tiene prohibido su ingreso a los Estados Unidos.
- Los productos elaborados con alguna de las especies de madera reguladas por la Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres (CITES por sus siglas en inglés)⁶ deben cumplir una serie de regulaciones entre las que se destacan la presentación de un permiso del CITES o de un certificado de origen otorgados por la entidad representante del CITES en el país de origen del producto. Además, puede requerirse un permiso de importación extendido por el USDA, APHIS, específicamente de la Unidad de Permisos para la Protección y Cuarentena Vegetal (PPQ). Así, la importación a los Estados Unidos de productos elaborados con ciertos tipos de madera están completamente prohibidos y otros pueden ingresar sólo bajo licencia o permiso. En el caso de Estados Unidos también aplica otra legislación nacional que es la ESA (Endangered Species Act), que previene la extinción de ciertos animales y plantas de esa nación. Esta legislación en realidad viene a implementar la Convención Internacional o CITES.
- Documentos requeridos para el ingreso:
 - Declaración del Fish and Wildlife Service (FWS) correspondiente al formulario No. 3-177 (original y tres copias), en caso de que los productos sean elaborados con madera de especies protegidas o en peligro de extinción.
 - Permiso de importación extendido por el FWS en caso de que los productos sean elaborados con madera de especies protegidas o en peligro de extinción.
 - Permisos requeridos bajo el CITES o la ESA (en caso de que los productos sean elaborados con madera de especies protegidas o en peligro de extinción).
 - Certificado de exportación, certificado de origen, certificado sanitario.
 - Declaración de importación del USDA.
 - Copia de la guía aérea o documento de transporte.
 - Copia de la factura.

Otras regulaciones incluyen:

- Juguetes y artículos infantiles: deben cumplir los requisitos establecidos en el Federal Hazardous Substances Act. En el caso de los juguetes para niños menores a 3 años, se establece que no pueden contener partes pequeñas que puedan provocar ahogo. El Child Safety Protection Act, establece regulaciones específicas de etiquetado para aquellos productos dirigidos a niños menores de tres años e incluso hasta seis. Las regulaciones también cubren balones, bolas y canicas.
- Contenido de pintura y plomo: se prohíben los productos que incluyan una superficie o pintura con más de 0,06% de plomo. Esto incluye los muebles y juguetes, así como cualquier otro artículo que pueda ser utilizado por niños.
- Requisitos de inflamabilidad: todo producto que ingrese a los Estados Unidos, debe cumplir con las regulaciones y estándares de inflamabilidad. Esto incluye a prendas de vestir, alfombras, y otros artículos.
- Materiales de arte: deben cumplir los requisitos de etiquetado de materiales de arte peligroso, de manera que se incluye a una etiqueta en la que se certifique que los

⁶ La lista de las especies reguladas por CITES puede ser consultada en: <http://www.cites.org/>

materiales empleados han sido revisados por un toxicólogo y que no ha sido identificado peligro alguno en su uso.

- Todos los productos textiles deben incluir en sus etiquetas los nombres genéricos de las fibras utilizadas para aquellas que constituyen parte del producto en más de un 5%. Estas deben ser presentadas en orden de importancia por peso. Debe incluirse el nombre del productor, la marca registrada ante las autoridades respectivas, el nombre del país de origen o en que fue manufacturado.
- Piel: deben ser etiquetados debidamente de manera que presenten la siguiente información⁷: nombre del productor o de quien los introduce comercialmente a los Estados Unidos (en este caso debe incluirse el número de identificación del importador), el nombre del animal o animales de los que proviene la piel, indicar si la piel ha sido secada, teñida o sometida a otros procesos; nombre del país de origen. Se requiere factura comercial para los productos con un valor superior a los \$500. Además, debe verificarse el cumplimiento de las regulaciones del Fish and Wildlife Service (FWS), que incluyen las regulaciones del CITES, de manera tal que si las pieles provienen de especies exóticas se requiere una inspección en el puerto de ingreso así como una autorización. Cabe destacar que si los productos son derivados de animales domésticos se requiere que su ingreso se de por puertos establecidos por el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos. Ciertos productos elaborados con cueros están sujetos a cuarentena, otros tienen prohibido el ingreso a los Estados Unidos⁸, otros son permitidos sólo bajo licencias dependiendo del grado de protección de la especie de la que provienen. Asimismo, se requiere la presentación de un certificado veterinario que indique que los productos están libres de ciertas enfermedades. Para más detalles sobre las regulaciones se sugiere consultar el Manual del Importador de Estados Unidos.
- Cestería: deben cumplir con los requisitos establecidos por el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, específicamente el Plant Quarantine Act (PQA) establecido para prevenir el ingreso de ciertas pestes; las regulaciones del Fish and Wildlife Service (FWS), que incluyen las regulaciones del CITES sobre la utilización de especies exóticas y protegidas.
- Alfombras: deben cumplir requisitos de inflamabilidad, restricciones cuantitativas o cuotas impuestas sobre los textiles, y requisitos de etiquetado específicos.
- Sombreros y similares: deben cumplir los requisitos establecidos en el Acuerdo de Multifibras de los Estados Unidos así como algunos de los requisitos para productos textiles; cumplir con los requisitos de inflamabilidad, cuotas sobre textiles.
- Productos de piedra: se ven sometidos a las regulaciones del US Environmental Protection Agency (EPA) por el control de sustancias tóxicas si el producto contiene asbestos y otras sustancias peligrosas. Se sugiere verificar las regulaciones al respecto emitidas a través del TSCA (Toxic Substances Control Act), pues se excluyen algunos productos.
- Productos de cerámica: si se trata de productos que serán utilizados con comidas, los productos están sujetos a las regulaciones del Food and Drug Administration (FDA) en relación con el contenido de cadmio y plomo.

⁷ Excepto aquellos productos cuyo precio de venta no exceda los \$7.

⁸ En el caso de Costa Rica los productos elaborados con pieles de cocodrilo o tortuga.

FUENTES

Animal and Plant Health Inspection Service. U.S. Department of Agriculture. Plant Protection and Quarantine. 12th & Independence Ave., SW Washington, DC 20250. Teléfono (202) 720-5601. Internet: <http://www.aphis.usda.gov/ppq>

Animal and Plant Health Inspection Service. U.S. Department of Agriculture. International Services, Import/Export. 4700 River Rd., Riverdale, MD 20737. Teléfono: (301) 734-8892. Internet: <http://www.aphis.usda.gov>

CITES. Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres. Maison internationale de l'environnement Chemin des Anémones. CH-1219 Châtelaine, Genève Suiza. Tel: (+4122) 917-8139/40. Fax: (+4122) 797-3417. Correo: cites@unep.ch. Internet: <http://www.cites.org>. Acuerdo internacional que vela porque el comercio internacional de especímenes de animales y plantas silvestres no constituye una amenaza para su supervivencia.

ConsumerProduct Safety Commission (CPSC). Office of Compliance. Division of Regulatory Management. Washington, DC 20207. Teléfono: (301) 504-0400. Fax: (301) 504-0359. Internet: <http://www.cpsc.gov>.

Environmental Protection Agency (EPA). Office of Pollution Prevention and Toxics TSCA System Information. 401 M Street SW. Washington, DC 20460. Teléfono: (202) 554-1404. Correo electrónico: TSCA-Hotline@epamail. Internet: <http://www.epa.gov/oppintr/index.html>.

Fish and Wildlife Service. Office of Management Authority. 4401 N. Fairfax Dr., Rm. 420C. Arlington, VA 22203. Teléfono: (703) 358-2104. Internet: <http://www.fws.gov>.

Food and Drug Administration. Center for Food Safety Applied Nutrition. Office of Field Programs, Division of Enforcement, Imports Branch. 200 C Street SW. Washington, DC 20204. Teléfono: (202) 205-4726. Internet: <http://vm.cfsan.fda.gov/list.html>.

Importers Manual USA. World Trade Press. 1450 Grant Avenue. Suite 204. Novato, CA, 94945, USA. Teléfono (415) 898-1124. Fax: (415) 898-1080. Correo electrónico: sales@worldpress.com. Internet: <http://www.worldpress.com>. Presenta los requisitos, referencias a leyes y direcciones de entidades relacionadas con los trámites de importación en Estados Unidos.

Importing into the United States. US Customs Services. Customs Headquarters 1300 Pennsylvania Ave., N.W. Washington, D.C. 20229. Teléfono: (202) 927-0400. Correo electrónico: technical@customs.treas.gov. Internet: <http://www.customs.ustreas.gov>. Presenta información sobre el proceso y los requisitos de importación en Estados Unidos.

¿Cuáles son los requisitos que deben cumplir las etiquetas de los productos artesanales que ingresan a Estados Unidos?

En general, las etiquetas de los productos exportados a los Estados Unidos deben cumplir con regulaciones sobre la indicación del país de origen de los productos, algunos requisitos específicos dependiendo de la naturaleza del producto y evitar la falsa impresión acerca del origen del mismo. A continuación se presenta la información sobre cada uno de estos aspectos.

País de origen

Todos los productos importados en Estados Unidos deben presentar en una parte legible, indeleble y permanente (hasta donde la naturaleza misma del producto lo permita), el nombre en inglés del país de origen, con el fin de indicar al consumidor final el nombre del país en el que el artículo fue producido o manufacturado. En caso de no cumplir este requisito adecuadamente, deben una multa o impuesto adicional equivalente al 10% del valor de aduanas del producto. Este porcentaje será adicional a los impuestos de aduana que le sean cargados al producto y deberá ser cancelado a menos de que el producto sea reexportado o destruido.

Para estos efectos se considera al consumidor final, como la última persona que recibirá el producto en la forma en que fue importado (consumidor privado o procesador, no aplica esta denominación para aquellos productores que someten al producto a una transformación moderada o mínima). Lo importante es verificar que la etiqueta mantendrá sus propiedades de legibilidad hasta llegar a ese consumidor final.

Si el producto importado es combinado con otros de origen estadounidense antes de ser distribuido al consumidor final, debe indicarse que el país de origen corresponde únicamente al componente importado. Además, si el nombre de otro país o localidad aparece en el artículo o en su envase, se requiere que el nombre del país de origen del producto sea precedido en la etiqueta por la leyenda: "Made in"

Si el producto es reempacado luego de su salida de Aduana, los importadores deben certificar que no modificarán la etiqueta correspondiente. En caso de que el producto sea vendido por el importador a re-empacadores, se requiere que el importador les notifique acerca de este requerimiento.

Se excluyen de este requisito: obras de arte, antigüedades, sombreros, cartas de juego, celuloides en bandas o tiras, flores artificiales excepto ramilletes, cristal cortado, redecillas para el cabello, barras de metal, monumentos, productos naturales como vegetales, frutas, papel, estacas de madera, plantas y otros productos dirigidos a invernaderos, postes de madera, pluma de madera, cueros, tips, candelas, etc.⁹ También se excluyen productos que no pueden ser marcados, aquellos que pueden dañarse al marcarse o que resultan económicamente prohibitivos de marcar, sustancias crudas, artículos que ingresan temporalmente a los Estados Unidos para ser reexportados, artículos que son vendidos al menudeo pero que ingresan al país en envases etiquetados con el debido origen o artículos con un valor inferior a los \$200 que ingresan sin necesidad de pasar por aduanas (regalos de turistas).

- **Falsa impresión**

⁹ Una lista más detallada puede consultarse en Importing to the USA.

Ningún producto importado a los Estados Unidos puede incluir en su etiqueta leyendas que induzcan al consumidor a creer que el producto ha sido manufacturado en este país, o en otro país diferente al de su origen.

- **Requerimientos específicos**

Dependiendo de la naturaleza del producto, deben atenderse requerimientos específicos de etiquetado de diferentes agencias gubernamentales.

Entre los requerimientos especiales figuran los establecidos para:

- Herramientas e instrumentos de metal: Esto incluye las tuberías, cilindros de gas, marcos, cobertores. Los juegos de cubiertos, tijeras, instrumentos quirúrgicos, instrumentos de laboratorio, contenedores de aspiradoras, etc, entre otros, deben indicar claramente el origen del producto.
- Relojes: Los relojes (de pared o de pulsera) deben indicar: el país de origen, el nombre del productor o del importador y el número de joyas que incluye si es que alguna de ellas es indispensable para el funcionamiento del reloj. Las cajas (se refiere a las partes que sirven para contener las partes del reloj, como por ejemplo las bases, aros, etc.) de los relojes de pulsera deben indicar el nombre del país de origen y el nombre del productor o distribuidor (comprador).

Productos elaborados al estilo nativo americano: Se refiere no solo a productos elaborados por Nativos o indígenas americanos, sino también a aquellos que utilizan diseños y materiales tradicionales.

- Piel: deben ser etiquetados debidamente de manera que presenten la siguiente información¹⁰: nombre del productor o de quien los introduce comercialmente a los Estados Unidos (en este caso debe incluirse el número de identificación del importador), el nombre del animal o animales de los que proviene la piel, indicar si la piel ha sido secada, teñida o sometida a otros procesos; nombre del país de origen. Se requiere factura comercial para los productos con un valor superior a los \$500.
- Materiales de arte: deben cumplir los requisitos de etiquetado de materiales de arte peligroso, de manera que se incluye a una etiqueta en la que se certifique que los materiales empleados han sido revisados por un toxicólogo y que no ha sido identificado peligro alguno en su uso.
- Todos los productos textiles deben incluir en sus etiquetas los nombres genéricos de las fibras utilizadas para aquellas que constituyen parte del producto en más de un 5%. Estas deben ser presentadas en orden de importancia por peso. Debe incluirse el nombre del productor, la marca registrada ante las autoridades respectivas, el nombre del país de origen o en que fue manufacturado. el Textile Fiber Products Identification Act (TFPIA) establece más detalles en materia de tipos de etiquetas, medios para ser adheridos a los productos, posición en el artículo, uso de nombres y marcas, etiquetado de paquetes unitarios o de varias piezas, etc. El Care Labelling Act establece además regulaciones acerca de las instrucciones específicas que el productor debe dar al consumidor para el cuidado, lavado y secado del producto. Además, bajo el TFPIA deben obtener un número de identificación o de registro ante el FTC (Federal Trade Commission).

¹⁰ Excepto aquellos productos cuyo precio de venta no exceda los \$7.

- Los productos de cestería elaborados con especies exóticas o reguladas, deben incluir en la etiqueta los nombres y direcciones del exportador e importador, la identificación de las especies y el número utilizado de cada especie.
- Alfombras: debe cumplir los mismos requisitos establecidos para los productos textiles.
- Artículos que contengan lana: según el Wool Products Labelling Act (WPLA), la etiqueta de estos productos debe incluir información sobre el porcentaje de lana o lana reciclada (respecto al total del peso fibra) inferiores al 5%; el porcentaje de otros materiales cuyo peso sea superior al 5% del total de fibra; el porcentaje máximo de lana y el nombre del importador.
- Artículos de cerámica y de vidrio: si son para fines decorativos deben indicarlo en la etiqueta. También debe advertirse sobre el contenido de cadmio y plomo haciendo referencia si los niveles están fuera de lo permitidos que no deben utilizarse para contener alimentos.
- Joyería: se regulan las frases empleadas para hacer referencia a la pureza de los materiales empleados.
- Artículos o piezas de arte: están excluidas de indicar el país de origen en el artículo pero deben señalarlo en la caja o empaque del producto.

FUENTES

Federal Trade Commission (FTC). Division of Enforcement. 601 Pennsylvania Ave. NW. Washington, DC 20580. Teléfono: (202) 326-2996 / 326-2841. Internet: <http://www.ftc.gov>.

Importers Manual USA. World Trade Press. 1450 Grant Avenue. Suite 204. Novato, CA, 94945, USA. Teléfono (415) 898-1124. Fax: (415) 898-1080. Correo electrónico: sales@worldpress.com. Internet: <http://www.worldpress.com>. Presenta los requisitos, referencias a leyes y direcciones de entidades relacionadas con los trámites de importación en Estados Unidos.

Importing into the United States. US Customs Services. Customs Headquarters 1300 Pennsylvania Ave., N.W. Washington, D.C. 20229. Teléfono: (202) 927-0400. Correo electrónico: technical@customs.treas.gov. Internet: <http://www.customs.treas.gov>. Presenta información sobre el proceso y los requisitos de importación en Estados Unidos.

ANEXOS

ANEXO No. 1

Otros aeropuertos estadounidenses de interés

AEROPUERTO INTERNACIONAL DE SAN FRANCISCO

El Aeropuerto Internacional de San Francisco está ubicado al sur de San Francisco y sirve a la ciudad, Silicon Valley y toda el área de la bahía. Es uno de los más activos del país, con servicio de vuelos domésticos e internacionales, con destinos a Asia, Europa, y Latinoamérica.

El Aeropuerto Internacional de San Francisco tiene dos terminales domésticas y una nueva terminal internacional. Además se espera la finalización de dos proyectos en construcción que se incluyen entre las mejoras del aeropuerto, junto con el Centro del Alquiler de Autos: un sistema de transporte local y una estación ferrocarril en el aeropuerto. Otros planes futuros incluyen una pista adicional de despegue para eliminar retrasos causados por inclemencias en el tiempo.

→ **Carga manejada**

La carga internacional manejada por este aeropuerto proviene y se dirige en su mayoría al Lejano Oriente; le sigue en orden de importancia Europa, Canadá y Australia.

→ **Infraestructura y facilidades disponibles**

Cuenta con aproximadamente 1,3 millones de pies cuadrados en facilidades de carga, que incluyen: almacenes, accesos para transporte terrestre, área de parqueo y carreteras de circulación exterior para carga.

→ **Empresas transportistas**

Las dos más importantes considerando la porción del mercado que manejan son United Airlines y American Airlines. No obstante, opera un total de 58 aerolíneas de las cuales 28 manejan operaciones internacionales.

En el caso de las empresas que ofrecen el servicio desde Costa Rica se encuentran:

Compañía	Teléfono / Fax / Dirección de compañía central y compañía que efectúa el manejo	Servicios disponibles
American Airlines Cargo	443-96-97 Autopista General Cañas, frente a Hotel Corobicí,, San José.	Servicio diario y ruta directa
Continental Airlines Cargo	296-49-11 Oficentro La Virgen N° 2 Zona Industrial de Pavas San José. http://www.cocargo.com	Frecuencia Diaria Rutas: San José-Houston-San Francisco
Delta	443-4648	Ruta: San José-Atlanta-San Francisco Frecuencia de Salida: Diaria
Lacsa Carga Grupo TACA	440-1550 / 443-7590 Alajuela	Ruta: San José - El Salvador - San Francisco

	http://www.grupotaca.com	Frecuencia de salida Diaria
United Airlines Cargo	443-47-45 / 442-32-12 Aeropuerto Juan Santamaría, Alajuela.	Rutas: San José-Los Ángeles-San Fco/ San José- México-San Fco Frecuencia de salida Diaria

LAGUARDIA AIRPORT

El aeropuerto de LaGuardia se ubica a ocho millas del centro de Manhattan, este aeropuerto es el que menor carga recibe de los tres principales aeropuertos de la zona de Nueva York - Nueva Jersey. En total en el año 2002 movió 11.709 toneladas de carga comercial.

Dentro del aeropuerto LaGuardia existen cinco hangares que son utilizados para la carga aérea, garaje, mantenimiento y preparación de alimentos, y equipos de simuladores marinos y aéreos.

TAMPA

Es otro de los aeropuertos de uso más intensivo en los EEUU con un manejo de aproximadamente 16 millones de pasajeros y de 64,5 millones de kilogramos en el 2001.

Entre las principales compañías de transporte de carga que prestan sus servicios en Tampa, las siguientes empresas prestan servicio de carga desde Costa Rica hacia este aeropuerto:

Compañía	Teléfono / Fax / Dirección de compañía central y compañía que efectúa el manejo	Servicios disponibles
DHL	210-39-39 Zona Industrial de Pavas, 500 mts. oeste de oficinas centrales de Pizza Hut. San José.	Servicio de transporte de envíos courier desde y hacia Miami.
American Airlines Cargo	443-96-97 Autopista General Cañas, frente a Hotel Corobicí, San José.	Servicio de transporte de carga desde y hacia Miami.
Continental Airlines Cargo	296-49-11 Oficentro La Virgen N° 2 Zona Industrial de Pavas San José. http://www.cocargo.com	Servicios de transporte de carga desde y hacia Miami.
United Airlines Cargo	443-47-45 / 442-32-12 Aeropuerto Juan Santamaría, Alajuela.	Servicios de transporte de carga desde y hacia Miami, servicios de enfriamiento y seguridad para contenedores.

ANEXO No. 2**Lista de países y productos considerados en el SGP de Estados Unidos**

Los siguientes países fueron designados Países Menos Desarrollados para los propósitos del Sistema Generalizado de Preferencias:

Afghanistan	Chad	Kiribati	Samoa
Angola	Comoros	Lesotho	Sao Tomé and Príncipe
Bangladesh	Congo (Kinshasa)	Madagascar	Sierra Leone
Benin	Djibouti	Malawi	Somalia
Bhutan	Equatorial Guinea	Mali	Tanzania
Burkina Faso	Ethiopia	Mauritania	Togo
Burundi	Gambia, The	Mozambique	Tuvalu
Cambodia	Guinea	Nepal	Uganda
Cape Verde	Guinea-Bissau	Niger	Vanuatu
Central African Republic	Haiti	Rwanda	Republic of Yemen
			Zambia

Los siguientes países, territorios y asociaciones de países fueron designados Países en Desarrollo para los propósitos del Sistema Generalizado de Preferencias:

Países Independientes

Afghanistan	Dominica	Macedonia, Former	Russia
Albania	Dominican Republic	Yugoslav Republic of	Rwanda
Algeria	Ecuador	Madagascar	St. Kitts and Nevis
Angola	Egypt	Malawi	Saint Lucia
Antigua and Barbuda	El Salvador	Mali	Saint Vincent and the Grenadines
Argentina	Equatorial Guinea	Mauritania	Samoa
Armenia	Eritrea	Mauritius	Sao Tomé and Príncipe
Bahrain	Ethiopia	Moldova	Senegal
Bangladesh	Fiji	Mongolia	Seychelles
Barbados	Gabon	Morocco	Sierra Leone
Belize	Gambia, The	Mozambique	Solomon Islands
Benin	Georgia	Namibia	Somalia
Bhutan	Ghana	Nepal	South Africa
Bolivia	Grenada	Niger	Sri Lanka
Bosnia and Hercegovina	Guatemala	Nigeria	
Botswana	Guinea	Oman	Suriname
Brazil	Guinea-Bissau	Pakistan	Swaziland
Bulgaria	Guyana	Panama	Tanzania
Burkina Faso	Haiti	Mozambique	Thailand
Burundi	Honduras	Namibia	Togo
Cambodia	India	Nepal	Tonga
Cameroon	Indonesia	Niger	Trinidad and Tobago
Cape Verde	Jamaica	Nigeria	Tunisia
Central African Republic	Jordan	Oman	Turkey

Países Independientes

Chad	Kazakhstan	Pakistan	Tuvalu
Colombia	Kenya	Panama	Uganda
Comoros	Kiribati	Papua New Guinea	Uruguay
Congo (Brazzaville)	Djibouti	Lesotho	Uzbekistan
Congo (Kinshasa)	Dominica	Macedonia, Former	Vanuatu
Costa Rica	Kyrgyzstan	Paraguay	Venezuela
Côte d'Ivoire	Lebanon	Peru	Republic of Yemen
Croatia	Dominica	Philippines	Zambia
Djibouti	Lesotho	Romania	

Países no independientes y territorios

Anguilla	Falkland Islands (Islas Malvinas)	Saint Helena
British Indian Ocean Territory	Gibraltar	Tokelau
Christmas Island (Australia)	Heard Island and McDonald Islands	Turks and Caicos Islands
Cocos (Keeling)	Montserrat	Virgin Islands, British
		Wallis and Futuna
		West Bank and Gaza

Asociación de Países (tratados como un país)

Países Miembros del Acuerdo de Cartagena (Grupo Andino):

Bolivia
Colombia
Ecuador
Perú
Venezuela

Países Miembros de la *Association of South East Asian Nations* (ASEAN):

Camboya
Indonesia
Filipinas
Tailandia

Países Miembros de *Caribbean Common Market (CARICOM)* excepto las Bahamas:

Antigua y Barbuda
Barbados
Belice
Dominica
Granada
Guyana
Jamaica
Montserrat
St. Kitts and Nevis
Saint Lucia
Saint Vincent and
the Grenadines
Trinidad y Tobago

Países Miembros del *West African Economic and Monetary Union* (WAEMU):

Benin
Burkina Faso
Cote d'Ivoire
Guinea-Bissau
Mali
Niger
Senegal
Togo

Países Miembros de la *Southern Africa Development Community (SADC):*

Botswana
Mauritius
Tanzania

Partidas arancelarias de Costa Rica no incluidas en el SGP por estar en la categoría A* :

0202.30.02 Costa Rica

0714.10.10 Costa Rica

0714.10.20 Costa Rica

0714.90.45 Costa Rica

0811.90.10 Costa Rica

0811.90.50 Costa Rica

2008.99.13 Costa Rica

La lista completa de partidas (para todos los demás países) que no aplican al SGP de los Estados Unidos por estar incluidos en la categoría A* se puede consultar en la página Web: http://hotdocs.usitc.gov/tariff_chapters_current/0410gn.pdf

Lista de países y productos excluidos de la ICC de Estados Unidos

Esta lista indica los grupos de productos, así como algunos países para los cuales no aplican los beneficios de la ICC de Estados Unidos por estar incluidos en la **categoría E***:

- Productos de carne o ternera incluidas en el capítulo 2 o el capítulo 16 y el capítulo 2301, y los azúcares, jarabes y melazas incluidas en el capítulo 1701, y subsiguientes 1702.90.20 y 2106.90.44, que provengan de los siguientes países: Antigua y Barbuda, Montserrat, Antillas Holandesas, Saint Lucia, San Vicente y Las Granadinas.
 - Azúcares, jarabes y melazas incluidas en el capítulo 1701 y subsiguientes 1702.90.20 y 2106.90.44 en el tanto que estas importaciones, así como su tratamiento libre de aranceles, están limitados por la nota 4, capítulo 17, sección 213 (d) de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe.
 - Excepto lo provisto en el punto (f) siguiente, artículos textiles y de vestuario:
 - hechos de algodón, lana o pelaje animal, fibras artificiales o mezclas de estas fibras, cuyo peso conjunto exceda el contenido de otras fibras.
 - en los cuales ya sea el contenido de algodón o de fibra artificial iguale o exceda en un 50% el peso de las demás fibras usadas.
 - en las cuales el contenido de lana o pelaje animal exceda en un 17% el peso de las demás fibras usadas.
 - contenga mezclas de algodón, lana o pelaje animal, o fibras artificiales, las cuales excedan en un 50% o más el peso de las restantes fibras utilizadas.
- Siempre que las exportaciones del país beneficiario de telares manuales de algodón, o productos de algodón fabricados a mano para esta industria, o productos típicos de artesanía textil hechos a mano, si estos productos son certificados apropiadamente bajo un acuerdo establecido entre los Estados Unidos y el país beneficiario, son elegibles para un tratamiento libre de arancel bajo esta nota.
- El tratamiento libre de aranceles bajo la ICC no se aplicará a relojes ni partes de reloj (incluyendo cajas, brazaletes y fajas) de cualesquiera tipos, pero no limitados

- a, mecánicos, de cuarzo digital o análogo, si tales relojes o partes de relojes contienen algún material que sea producto de cualquier país con respecto a la cual se apliquen los aranceles incluidos en la segunda columna del arancel de Estados Unidos.
- Los bolsos de mano, equipaje, guantes de trabajo y vestuario de cuero, producto de algún país beneficiario y no designados en Agosto 5 de 1983 como artículos elegibles para propósito del SGP, serán gravables a las tasas establecidas en la sub-columna "Special" de la columna 1 del arancel de Estados Unidos seguidas por el símbolo E entre paréntesis.
 - El tratamiento libre de aranceles provisto bajo la ICC no se aplicará a productos agrícolas de los capítulos 2 al 52, inclusive, que estén sujetos a cuotas del tipo *Tariff Rate*, si estos son ingresados en una cantidad en exceso de la cuota ya ingresada para tal producto.

**ANEXO No. 3:
Reglas de origen específicas para las partidas de
productos artesanales bajo el TLC**

Capítulo 42

Manufacturas de cuero; artículos de talabartería o guarnicionería; artículos de viaje, bolsos de mano (carteras) y continentes similares; manufacturas de tripas

Nota de capítulo

42-1 A los efectos de determinar el país de origen de las mercancías de este capítulo, que no se obtienen totalmente en una o más de las Partes, las siguientes operaciones individuales, no confieren origen, incluso si dan lugar a cambios de clasificación:

a) Trabajar o acabar uno o más bordes mediante dobladillado, ribeteado, sobrecosido o métodos similares o sujetándolos por medio de flecos anudados;

b) Cortar pieles u otros materiales; o separar productos terminados directamente cortando los hilos divisores;

c) Unir mercancías mediante costura o puntadas para facilitar su transporte o por otros motivos ocasionales;

d) Acabar mercancías existentes con cremalleras, ojales, bolsillos, trabillas, cuellos, puños, etiquetas, artículos de ornamentación o de pasamanería (incluidos- pero no limitándose a ellos- los cordones, las costuras no funcionales, abalorios, escudos, borlas, pompones, flecos, encajes o plumas) o artículos similares.

e) Acondicionar mercancías para su venta al por menor en juegos o surtidos.

42.01 – 42.05

Cambio a esta partida desde cualquier otra partida, siempre que los productos estén tejidos con forma

o íntegramente ensamblados en una de las Partes.

42.06

Cambio a esta partida desde cualquier otra partida.

Capítulo 44

Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera

44.01

Las mercancías de esta partida serán originarias del país de obtención de la madera.

44.02 – 44.07

Cambio a esta partida desde cualquier otra partida.

44.08

Cambio a esta partida desde cualquier otra partida, permitiéndose para hojas para chapado obtenidas por corte de madera laminada, un cambio dentro de esta partida.

44.09 – 44.21

Cambio a esta partida desde cualquier otra partida.

Capítulo 46

Manufacturas de espartería o de cestería

46.01 – 46.02

Cambio a esta partida desde cualquier otra partida.

Capítulo 64

Calzado, polainas y artículos análogos; partes de estos artículos

64.01 – 64.05

Cambio a esta partida desde cualquier otra partida fuera del grupo, excepto de la subpartida 6406.10, producida fuera de la región.

6406.10

Cambio a esta subpartida desde cualquier otro capítulo, excepto de la partida 41.04 a 41.11

6406.20 – 6406.99

Cambio a esta subpartida desde cualquier otro capítulo

Capítulo 57

Alfombras y demás revestimientos para el suelo, de materia textil

57.01 – 57.05

Cambio a esta partida desde cualquier otro capítulo.

Capítulo 58

Tejidos especiales; superficies textiles con mechón insertado; encajes; tapicería; pasamanería; bordados

58.01 – 58.05

Cambio a esta partida desde cualquier otro capítulo, excepto de la partida 51.12 a 51.13, 52.05 a 52.07, la subpartida 5401.10, 5402.39, 5402.43 y 5407.42.

58.06

Cambio a esta partida desde cualquier otro capítulo.

58.07

Cambio a esta partida desde cualquier otra partida.

58.08 – 58.09

Cambio a esta partida desde cualquier otro capítulo.

58.10

Cambio a esta partida desde cualquier otra partida.

58.11

Cambio a esta partida desde cualquier otro capítulo.

Capítulo 63

Los demás artículos textiles confeccionados; juegos, prendería y trapos

6301.10 – 6305.32

Aplican reglas de origen bilaterales.

6305.33

Un cambio a esta subpartida desde cualquier otro capítulo, excepto del capítulo 54.

6305.39-6310.90

Aplican reglas de origen bilaterales.

Capítulo 65

Sombreros, demás tocados y sus partes

65.01 – 65.02

Cambio a esta partida desde cualquier otro capítulo, excepto de junco o palma de la subpartida

1401.90.

65.03 – 65.06

Cambio a esta partida desde cualquier otra partida.

65.07

Cambio a esta partida desde cualquier otro capítulo.

Capítulo 67

Plumas y plumón preparados y artículos de plumas o plumón, flores artificiales; manufacturas de cabello

67.01 – 67.03

Cambio a esta partida desde cualquier otro capítulo.

67.04

Cambio a esta partida desde cualquier otra partida.

Capítulo 68**Manufacturas de piedra, yeso fraguable, Cemento, amianto (asbesto), mica o materias análogas**

68.01 – 68.11

Cambio a esta partida desde cualquier otro capítulo.

6812.50 – 6812.70

Cambio a esta subpartida desde cualquier otra subpartida.

6812.90

Cambio a esta subpartida desde cualquier otra subpartida, permitiéndose el cambio dentro de esta subpartida. Exclusivamente para el amianto en fibras trabajado; mezclas a base de amianto o a base de amianto y carbonato de magnesio de esta subpartida, un cambio desde cualquier otra partida.

68.13

Cambio a esta partida desde cualquier otra partida.

68.14 – 68.15

Cambio a esta partida desde cualquier otro capítulo.

Capítulo 69**Productos cerámicos**

69.01 – 69.14

Cambio a esta partida desde cualquier otro capítulo.

Capítulo 70**Vidrio y sus manufacturas**

70.01 – 70.18

Cambio a esta partida desde cualquier otra partida.

7019.11 - 7019.90

Cambio a esta subpartida desde cualquier otra subpartida.

70.20

Cambio a esta partida desde cualquier otra partida.

Capítulo 71**Perlas finas (naturales), o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos, chapados de metal precioso (plaque) y manufacturas de estas materias; bisutería; monedas**

71.01 – 71.04

Cambio a esta partida desde cualquier otra partida.

71.05 – 71.18

Cambio a esta partida desde cualquier otra partida.

Capítulo 73**Manufacturas de fundición, hierro o acero**

73.01 – 73.06

Cambio a esta partida desde cualquier otra partida.

73.07 – 73.12

Cambio a esta partida desde cualquier otra partida.

73.13 – 73.26

Cambio a esta partida desde cualquier otra partida.

Capítulo 83**Manufacturas diversas de metal común**

8301.10 - 8301.70

Cambio a esta subpartida desde cualquier otra subpartida.

83.02 – 83.11

Cambio a esta partida desde cualquier otra partida.

Capítulo 93

Armas, municiones y sus partes y accesorios.

93.01 – 93.07

Cambio a esta partida desde cualquier otra partida.

Capítulo 94

Muebles; mobiliario medicoquirúrgico; artículos de cama y similares; aparatos de alumbrado no expresados ni comprendidos en otra parte; anuncios, carteles y placas indicadoras luminosos y artículos similares; construcciones prefabricadas

9401.10 - 9401.80

Cambio a esta subpartida desde cualquier otra subpartida.

9401.90

Cambio a esta subpartida desde cualquier otra partida.

94.02 – 94.03

Cambio a esta partida desde cualquier otra partida.

9404.10 – 9405.60

Cambio a esta subpartida desde cualquier otra subpartida.

9405.91 – 9405.99

Cambio a esta subpartida desde cualquier otra partida.

94.06

Cambio a esta partida desde cualquier otra partida.