

# Condiciones de acceso a Estados Unidos

## Confección, textil, cuero y calzado



**PROCOMER**

**Gerencia de Inteligencia Comercial**

**2004**

## TABLA DE CONTENIDO

<b>INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>2</b>
<b>TEMA I: DEFINICIÓN DEL SECTOR.....</b>	<b>3</b>
¿Cómo se define el sector “textil, cuero y calzado”? .....	3
<b>TEMA II: LOGÍSTICA.....</b>	<b>4</b>
¿Cuál son los canales de entrada de los productos del sector textil, cuero y calzado a los Estados Unidos? .....	4
¿Cuáles son los principales medios para asegurar el pago de los productos exportados?... 13	
¿Cuáles son los principales medios, nacionales e internacionales, para asegurar su mercancía? .....	14
¿Cuáles son los canales de distribución y transporte de acuerdo al tipo de productos? ....	16
<b>TEMA III: ARANCELES .....</b>	<b>19</b>
¿Cuáles son los beneficios actuales que otorga EE.UU. a los productos costarricenses? ....	19
¿Cuál es el tratamiento más beneficioso para los productos del sector? .....	23
¿Cuáles son las normas de origen que afectan a los productos exportados a Estados Unidos, ya sea bajo al SGP, la ICC, ó el TLC? .....	24
¿Cuáles trámites o documentos se deben presentar para demostrar el origen y obtener los beneficios del SGP, la ICC, ó el TLC? .....	27
¿Cuáles son los principales impuestos internos en EE.UU.? .....	30
¿Cómo interpretar el arancel de EE.UU.? .....	32
¿Cuáles productos están sujetos a cuotas y/o contingentes? .....	34
¿Cuál es el procedimiento general para la exportación de productos del sector textil, cuero y calzado hacia los EE.UU.? .....	35
<b>TEMA V: BARRERAS NO ARANCELARIAS .....</b>	<b>38</b>
¿Cuáles productos requieren de permisos de exportación desde Costa Rica? .....	38
¿Cuáles productos requieren de permiso de importación en EE.UU.? .....	39
¿Cuáles son los requisitos que deben cumplir las etiquetas de los productos que ingresan a EE.UU.? .....	40
Anexos.....	43
Anexos.....	43

## **INTRODUCCIÓN**

"Condiciones de Acceso al Mercado de Estados Unidos: Textil, cuero y calzado" 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: DEFINICIÓN DEL SECTOR

### ¿Cómo se define el sector "textil, cuero y calzado"?

El sector textil, cuero y calzado está conformado, de acuerdo al Sistema Armonizado del año 2002<sup>1</sup>, por los capítulos que se detallan en la siguiente tabla:

#### DEFINICIÓN DEL SECTOR TEXTIL, CUERO Y CALZADO SEGÚN CAPÍTULOS ARANCELARIOS

Capítulo del Sistema Armonizado	DESCRIPCIÓN
<b>Cuero</b>	
41	Pieles y cueros.
42	Manufacturas de cuero.
43	Peletería y confecciones de peletería.
<b>Calzado</b>	
64	Calzado.
<b>Textiles</b>	
50	Seda.
51	Lana y pelo fino u ordinario.
52	Algodón.
53	Las demás fibras textiles vegetales.
54	Filamentos sintéticos o artificiales.
55	Fibras sintéticas o artificiales discontinuas.
56	Guata, fieltro y Tela sin tejer; hilados especiales; cordeles, cuerdas y cordajes y artículos de cordelería.
57	Alfombras y demás revestimientos para el suelo de materia textil.
58	Tejidos especiales; superficies textiles con mechón insertado, encajes tapicería, pasamanería y bordados.
59	Telas impregnadas, recubiertas, revestidas o estratificadas; artículos técnicos de materia textil.
60	Tejidos de punto.
<b>Confección</b>	
61	Prendas y complementos de vestir de punto.
62	Prendas y complementos de vestir excepto de punto.
63	Los demás artículos textiles confeccionados, juegos, prendería y trapos.

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

A pesar de que la definición del sector incluye diecisiete capítulos del Sistema Armonizado, es importante señalar que el mayor porcentaje de exportaciones durante el año 2003 se dio en la categoría de confección textil, la cual representó un 86% del total exportado.

<sup>1</sup> Es importante señalar que a seis dígitos o menos, el Sistema Armonizado de 1996 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.

## TEMA II: LOGÍSTICA

### ¿Cuál son los canales de entrada de los productos del sector textil, cuero y calzado a los Estados Unidos?

De acuerdo con la Tabla 1, se concluye que los productos del sector textiles, cuero y calzado son enviados a los Estados Unidos principalmente por la vía marítima (74,21% en promedio de los envíos durante el período 1997-2003). Sin embargo, el medio aéreo también tiene una participación significativa (23,89% en promedio de los envíos en ese mismo período).

**TABLA 1**  
**SECTOR TEXTIL, CUERO Y CALZADO**  
**MEDIOS DE TRANSPORTE UTILIZADOS PARA EL ENVÍO DE PRODUCTOS**  
**A ESTADOS UNIDOS, 1997-2003.**  
**Valor FOB en US\$ y porcentajes**

Suma de Valor FOB	Transporte				
	Salida	Aéreo	Marítimo	Otros	Terrestre
1997	50.717.702,00	136.749.630,00	23.447,00	4.356.812,00	191.847.591,00
1998	153.881.507,00	615.888.674,00	107.606,00	33.213.119,00	803.090.906,00
1999	177.702.927,00	668.501.022,00	395.559,00	17.394.319,00	863.993.827,00
2000	177.220.404,00	733.600.581,00	205.078,00	16.848.636,00	927.874.699,00
2001	122.097.611,00	698.905.168,00	18.663,00	11.264.027,00	832.285.469,00
2002	76.475.608,00	566.901.567,52	0,00	13.699.881,35	657.077.056,87
2003	62.661.276,95	499.415.174,42	99.961,42	3.274.035,74	565.450.448,53
Total general	820.757.035,95	3.919.961.816,94	850.314,42	100.050.830,09	4.841.619.997,40

Fuente: PROCOMER

Suma de Valor FOB	Transporte				
	Salida	Aéreo	Marítimo	Otros	Terrestre
1997	26,44%	71,28%	0,01%	2,27%	100,00%
1998	19,16%	76,69%	0,01%	4,14%	100,00%
1999	20,57%	77,37%	0,05%	2,01%	100,00%
2000	19,10%	79,06%	0,02%	1,82%	100,00%
2001	14,67%	83,97%	0,00%	1,35%	100,00%
2002	11,64%	86,28%	0,00%	2,08%	100,00%
2003	11,08%	88,32%	0,02%	0,58%	100,00%
Total general	27,02%	71,14%	0,02%	1,82%	100,00%
Promedio	23,89%	74,21%	0,02%	1,89%	100,00%

Fuente: PROCOMER

En la Tabla 2 se puede apreciar que, durante el período 2002-2003, cuatro puertos concentraron cerca del 96% de los envíos por vía marítima de productos del sector textiles, cuero y calzado a los Estados Unidos de América. Sin embargo, Port Everglades y Miami, en Florida, son los principales, ya que 90% de los envíos vía marítima ingresaron a ese país por estos dos puertos.

**TABLA 2**  
**SECTOR TEXTIL, CUERO Y CALZADO**

**PRINCIPALES PUERTOS DE ENTRADA A LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA  
VALOR FOB EN US\$ Y PORCENTAJES  
2002- 2003**

Suma de Valor FOB Puerto desembarque	Salida			% total
	2002	2003	Total	
<b>PORT EVERGLADES, FL.</b>	312.377.314,30	277.743.976,70	590.121.291,00	<b>55,34%</b>
<b>MIAMI, FL</b>	180.614.425,50	190.151.062,00	370.765.487,50	<b>34,77%</b>
PITTSBURGH, PA	36.136.230,74	7.736.223,46	43.872.454,20	4,11%
JACKSONVILLE, FL	15.301.509,24	1.057.775,43	16.359.284,67	1,53%
OTROS	22.472.087,74	22.726.136,83	45.198.224,57	4,24%
<b>Total general</b>	<b>566.901.567,52</b>	<b>499.415.174,42</b>	<b>1.066.316.741,94</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: PROCOMER

Por otra parte, en la Tabla 3 se puede apreciar que, durante el período 2002-2003, siete aeropuertos concentraron cerca del 94% de los envíos por vía aérea de productos del sector textiles, confección, cuero y calzado a los Estados Unidos. Sin embargo, Miami, Florida es el principal, ya que casi el 48% de los envíos aéreos ingresan a ese país por dicho aeropuerto.

TABLA 3:  
SECTOR TEXTIL, CUERO Y CALZADO  
PRINCIPALES AEROPUERTOS DE ENTRADA A LOS ESTADOS UNIDOS  
VALOR FOB EN US\$ Y PORCENTAJES  
2002-2003.

Suma de Valor FOB Puerto desembarque	Salida			% total
	2002	2003	Total	
<b>MIAMI, FL</b>	31.930.659,37	34.265.762,28	66.196.421,65	<b>47,58%</b>
PORT EVERGLADES, FL.	10.258.031,73	4.874.771,50	15.132.803,23	<b>10,88%</b>
ATLANTA, GA.	5.442.526,19	8.089.900,05	13.532.426,24	9,73%
LOS ANGELES, CA.	9.099.298,50	2.494.558,61	11.593.857,11	8,33%
ANAHEIM, CA.	7.731.784,47	1.814.693,82	9.546.478,29	6,86%
SAN DIEGO, CA.	4.737.707,43	3.517.005,31	8.254.712,74	5,93%
SEATTLE, WN.	2.912.066,96	2.464.609,87	5.376.676,83	3,86%
OTROS	4.363.533,46	5.139.975,51	9.503.508,97	6,83%
<b>Total general</b>	<b>76.475.608,11</b>	<b>62.661.276,95</b>	<b>139.136.885,06</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: PROCOMER

**¿Cuáles son las características generales de los principales puertos y aeropuertos de los canales de entrada del sector textil, cuero y calzado a los EE.UU?**

Como se concluye de la sección anterior, los productos del sector textil, cuero y calzado costarricense ingresan a los Estados Unidos principalmente por el estado de Florida. A continuación, se presentan las características generales de los principales puertos y aeropuertos de ese estado. En el Anexo 1 se presenta información de puertos y aeropuertos de Nueva York, Texas y Los Ángeles.

## TRANSPORTE MARÍTIMO

**Florida** es uno de los principales destinos de las exportaciones costarricenses, principalmente por causa de la facilidad de acceso del estado por medio del océano Atlántico. En este estado, los principales puertos de acceso para las exportaciones costarricenses son los puertos de **Miami** y **Port Everglades**. A continuación se presentan las principales características de estos puertos:

### MIAMI

Es uno de los puertos de mayor actividad en los EE.UU. Posee un área total de aproximadamente 300 hectáreas y dispone de servicios tales como: 6 kms. de área lineal para atracadero, con disponibilidad de grúas móviles y diez grúas de caballete, 10 atracaderos con facilidades Roll-on / Roll-off (6 rampas y dos plataformas con dos atracaderos cada una), electricidad para contenedores refrigerados (corriente alterna, 120V-60 ciclos-30 AMP. y 220/440V-60 ciclos-100 AMP.) y conexión a ferrocarril: 5,2 kms. de vía interna, con una conexión al sistema de ferrocarril Florida East y grúas de contenedores y grúas móviles, entre otros.

Para un detalle completo de las facilidades existentes, puede referirse a la siguiente dirección: [http://www.metro-dade.com/portofmiami/au\\_facilities.htm](http://www.metro-dade.com/portofmiami/au_facilities.htm)

Entre las principales compañías de carga que trabajan en este puerto y que prestan servicios de transporte hacia Miami, se encuentran las siguientes:

Compañía	Internet	Representante	Teléfono / Fax	Comentario
American President Lines (APL)	<a href="http://www.apl.com">http://www.apl.com</a>	American President Lines Costa Rica, S.A. Sabana Sur 150 Este del Colegio de Médicos y Cirujanos San José, Costa Rica	208-4600	Servicio desde y hacia Puerto Limón.
Evergreen Marine Corp.	<a href="http://www.evergreen-marine.com">http://www.evergreen-marine.com</a>	Marina Intercontinental S.A. Paso Ancho, 150 Norte de La Guacamaya. Curridabat. LIMON: Marina Intercontinental S.A. Edificio MARINSA, Puerto Limón, Ave. 2, Calles 2 y 3.	286-27-74 / 227-03-00  758-29-16 ó 758-18-93 / 758-38-36	Servicio desde y hacia Puerto Limón.
Maersk-Sealand	<a href="http://www.maersksealand.com">http://www.maersksealand.com</a>	Maersk-Sealand Costa Rica Sabana Oeste, 50 mts. Norte y 100 mts. Oeste Canal 7. Apartado 12187-1000	210-50-00 / 210-51-00	Servicio desde y hacia Puerto Limón.
Seaboard Marine Ltd.	<a href="http://www.seaboardmarine.com">http://www.seaboardmarine.com</a>	Agencia Marítima del Istmo S.A. Seaboard Marine Ltd. Barrio La California, 100 mts. este y 100 mts.	233-61-22 / 233-63-30	Servicio desde y hacia Puerto Limón.

		norte Pizza Hut (Ave. 1ª, Calle 29) Apdo. 11734-1000		
Crowley Liner Services	<a href="http://www.crowley.com">http://www.crowley.com</a>	Crowley Costa Rica	255-08-08	Servicio de transporte de carga desde y hacia Puerto Limón.

### PORT EVERGLADES

Es uno de los principales puertos en EE.UU. en cuanto a manejo de carga en contenedores. Debido a este comportamiento, el puerto lleva a cabo planes de expansión en la infraestructura de manejo de contenedores. Las principales áreas de infraestructura en este puerto, para la importación de productos, son dos:

1) Servicios de atracadero: Conformado por 7,6 kms. de distancia de atracamiento, con 48 atracaderos de diferente calado (incluyendo atracaderos específicos para carga general, cemento, descarga de combustibles y rampas Roll-on / Roll-off).

Una referencia completa de los servicios de atracadero se ubica en:

<http://www.broward.org/poi02200.htm>

2) Instalaciones de carga: Posee amplias áreas de patio abierto para contenedores (más de 111 hectáreas, con posibilidad de incremento), 44.000 m<sup>2</sup> de instalaciones de bodegaje de carga en tránsito, servicios de bodegas de refrigeración y rampas Roll-on / Roll-off. Una referencia completa de las instalaciones de carga se ubica en:

<http://www.broward.org/poi00704.htm>

De las principales compañías de transporte de carga que prestan sus servicios en Port Everglades, las siguientes empresas prestan servicio de carga desde Costa Rica hacia este puerto en Florida:

### PRINCIPALES COMPAÑÍAS DE CARGA QUE TRABAJAN EN EL PUERTO DEPORT EVERGLADES

Compañía	Internet	Representante	Teléfono / Fax	Comentario
Maersk-Sealand	<a href="http://www.maersksealand.com">http://www.maersksealand.com</a>	Maersk-Sealand Sabana Oeste, 50 mts. Norte y 100 mts. Oeste Canal 7. Apartado 12187-1000	210-50-00 / 210-51-00	Servicio desde y hacia Puerto Limón.
Crowley Liner	<a href="http://www.crowley.com">http://www.crowley.com</a>	Crowley Costa Rica	255-08-08	Servicio de

Services	<a href="#">com</a>			transporte de carga desde y hacia Puerto Limón.
----------	---------------------	--	--	---

### Transporte aéreo

En el estado de **Florida**, el principal aeropuerto receptor de las exportaciones costarricenses es el de **Miami**.

### MIAMI

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

En este aeropuerto existe un sistema de centralización de los trámites necesarios para el trámite de carga, por medio del Centro de Despacho de Carga (Cargo Clearance Center-CCC), el cual unifica a las instituciones y agencias federales requeridas por el exportador hacia los EE.UU. para el ingreso de ciertas mercaderías con requisitos particulares: Aduanas, Departamento de Agricultura, y la FDA (Food and Drug Administration), entre otros.

Además de este centro, 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 la entrada 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 EE.UU.
- **Animal Health Inspection Station:** Se dedica a la inspección de la salud de los animales importados por los EE.UU. por medio del aeropuerto. Es uno de los únicos aeropuertos en el país que dispone de un centro de cuarentena animal, con rampas de acceso y carga de los animales directamente de los aviones.

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, túneles de acceso bajo pistas de aterrizaje para permitir la descarga directa de importaciones desde el fuselaje de aviones y así ahorrar tiempo en el traslado de cargas, especialmente de productos perecederos, e instalaciones independientes (Express Consignment Courier Facilities) para manejo de carga, operados 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 ahorros de tiempo en la entrada de bienes.

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

### PRINCIPALES COMPAÑÍAS DE CARGA QUE TRABAJAN EN EL AEROPUERTO DE MIAMI

<b>Compañía</b>	<b>Teléfono / Fax / Dirección de compañía central y compañía que efectúa el manejo</b>	<b>Servicios disponibles</b>
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 courier desde y hacia Miami.
UPS	290-28-28 / 232-88-00 Union Pak 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 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. <a href="http://www.cocargo.com">http://www.cocargo.com</a>	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.

### FUENTES

Port of Miami.	Internet: <a href="http://www.metro-dade.com/portofmiami">http://www.metro-dade.com/portofmiami</a>	Sitio de la administración del Puerto de Miami.
Port Everglades.	Internet: <a href="http://www.broward.org/port.htm">http://www.broward.org/port.htm</a>	Sitio de Port Everglades, dentro del sitio del condado de Broward, Florida.
Port of Tampa.	Internet: <a href="http://www.tampaport.org">http://www.tampaport.org</a>	Sitio del puerto de Tampa.
Miami Airport.	Internet: <a href="http://www.miami-airport.com">http://www.miami-airport.com</a>	Sitio del aeropuerto de Miami.
Tampa Airport.	Internet: <a href="http://www.tampaairport.com">http://www.tampaairport.com</a>	Sitio del aeropuerto de Tampa.
Port Guide.	En: <a href="http://www.portguide.com">http://www.portguide.com</a> .	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: <a href="mailto:info@procomer.com">info@procomer.com</a> . Internet: <a href="http://www.procomer.com">http://www.procomer.com</a> .	
Estadísticas de exportación de PROCOMER.		

### ¿Cuáles son los medios de pago recomendados?

En operaciones de exportación, el empresario enfrenta una serie de riesgos cuya intensidad depende del entorno político-económico, del mercado en que se desenvuelve 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 ésta 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 defraudar o usar para fines ilícitos la aparente operación de comercio exterior.

Por lo anterior, las relaciones comerciales deben seleccionarse muy bien y debe obtenerse 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 negociar el 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.<sup>2</sup>

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 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.

No obstante, cada empresa deberá conocer el nivel de riesgo con el que opera y qué tipo de medio debe aplicar para mitigarlo. Esto también dependerá del tipo de relación comercial que establezca con el importador.

---

<sup>2</sup> 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.

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](mailto:mchinchilla@uned.ac.cr). Internet: <http://www.uned.ac.cr>. Descripción completa de las formas de pago internacional.

**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](mailto:itcreg@intracen.org). Internet: <http://www.intracen.org>.

**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](mailto: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 Junio 2004.** Dun & Bradstreet. 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.

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

Algunas opciones son las pólizas de seguro y las condiciones contractuales y administrativas.

En el caso de las pólizas de seguros, 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.

Al analizar su solicitud de crédito, el banco le ofrecerá condiciones más favorables, al considerar que los riesgos que conllevan las operaciones de exportación son menores.

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 operaciones de exportación que financian.

Para países de alto riesgo cambiario o riesgo país se recomienda negociar el pago por adelantado y utilizar como medio de pago la carta de crédito irrevocable, confirmada y pagadera a la vista. Las transacciones deben ser pactadas en divisas de fácil convertibilidad.

En el caso de Costa Rica, en el Instituto Nacional de Seguros encontrará 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 del crédito otorgado al comprador en 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](mailto:itcreg@intracen.org). Internet: <http://www.intracen.org>.

## ¿Cuáles son los principales medios, nacionales e internacionales, para asegurar su mercancía?

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

<b>Exportación</b>	
Cobertura	<ul style="list-style-type: none"> <li>Desde que la mercadería deja el almacén hasta que es entregada en el destino designado en la póliza.</li> <li>"TODO RIESGO": cubre riesgos normales tales como robo, saqueo, derrames, quebraduras, contaminación, roturas, oxidación, herrumbre, quebraduras, abolladuras, y averías totales.</li> <li>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.</li> <li>Para productos perecederos se protegen contra fallas en el equipo de refrigeración, luego de un período de carencia de 48 horas.</li> </ul>
Modalidades	<ul style="list-style-type: none"> <li>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.</li> <li>Póliza abierta: para todos los embarques durante un año. Se ofrece a empresas con un movimiento de mercaderías superior a ₡20.000.000 anual.</li> <li>Requiere la presentación de un reporte mensual de todos los embarques efectuados.</li> </ul>
Costo	Depende del riesgo del transporte y el monto a asegurar.
<b>Importación</b>	
Cobertura	<ul style="list-style-type: none"> <li>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.</li> <li>Depende de los productos que se transportan.</li> <li>Daños físicos: abolladuras, roturas, quebraduras, derrames, oxidación, contaminación, humedad.</li> <li>Riesgos de trasiego: robo, saqueo, falta de entrega, omisiones, negligencia, guerra, huelgas, motines, conmociones civiles, actos terroristas.</li> </ul>
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](mailto:metropol@racsa.co.cr). Internet: <http://www.ins.go.cr>. Entidad aseguradora de carácter estatal. Ofrece seguros agrícolas, de automóviles, incendio, robo, personales, solidarios, carga, embarcación, aviación, crédito a la exportación, etc.

## **¿Cuáles son los canales de distribución y transporte de acuerdo al tipo de productos?**

El esquema completo de distribución en los EE.UU. 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 o C&F, porque posterior a ese punto puede interpretarse que la empresa está realizando negocios dentro del territorio de los EE.UU. 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 EE.UU., determina las cantidades económicamente viables, financia al exportador abriéndole una carta de crédito, 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. Se calcula que el margen del importador es igual o superior al 150% del valor CIF o C&F, pero puede ser menos dependiendo del producto y de los volúmenes de venta.

### **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. Se calcula que, según el producto, el margen de este agente oscila entre 35% y 40% del valor FOB en su almacén. De distribuidor a mayorista, el producto se vende en trailers o contenedores completos (usualmente de 40 pies o más).

### **Mayorista**

Vende la mercadería en pequeñas órdenes a los minoristas, a quienes extiende crédito. Generalmente utilizan el UPS (United Parcel Service) ó FEDEX, empresas privadas dedicadas a realizar entregas a clientes a lo largo de todo el territorio de los EEUU mediante un servicio más rápido, seguro y costoso que el correo gubernamental. Se calcula que, dependiendo del producto y dada la amplia variedad de bienes que maneja, un mayorista puede trabajar con un margen de 20% a 30% del valor de la mercadería en su almacén.

### **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.

Dada esta cadena de distribución, que tiende a caracterizar a los productos de consumo general en los EE.UU. tales como alimentos, ropa, zapatos, trajes, artículos de regalo, flores y plantas ornamentales, 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 como Bloomingdale's 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 EEUU para tal efecto, aunque los costos de esta estrategia pueden ser muy elevados.

Si 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, utilizar los "brokers" o agentes intermediarios que negocian transacciones entre compradores y vendedores sin tomar posesión o manejar el producto 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 (incluso en flores con empresas como 1-800-FLOWERS.COM), por televisión (redes de televisión como los "home shopping networks"), los infocomerciales por radio y televisión y el mercadeo directo. Todos ellos son canales para acceder a una población con un alto poder adquisitivo, que utilizan la tarjeta de crédito como medio de pago.

Al mismo tiempo, los almacenes tradicionales van perdiendo terreno debido al crecimiento de los almacenes de descuento o "discount stores", los cuales ofrecen precios bajos casi todos los días del año.

Los supermercados tradicionales se combinan como principales formas de comercio detallista con los comercios "rápidos" o "express stores". Inclusive, en el caso de los supermercados, al igual que en muchos países del mundo, se da un fuerte crecimiento del fenómeno conocido como "supermercadismo", es decir, el surgimiento de enormes cadenas detallistas de alimentos con un poder mono u oligopólico, ante las cuales los agentes tienen muy poco poder de negociación.

De hecho, este fenómeno aplica para todos los productos y tipos de negocios, siendo que en general proliferan en la actualidad los comercializadores masivos, es decir, las grandes cadenas de mercadería y, usualmente, en descuento (Home Depot, Wal Mart, K-Mart, Price Mart, etc.).

En relación con el transporte interno, los principales medios utilizados son el terrestre vía furgón o ferrocarril y el marítimo:

1. En el caso del transporte marítimo, prolifera la utilización de los ríos mediante chalanas o barcazas.
2. Los ferrocarriles ofrecen servicio de una costa a la otra del territorio norteamericano en trenes de 200 a 250 vagones.
3. El transporte terrestre vía camión es la forma más versátil para el movimiento de carga: el servicio entre dos puntos es continuo, existen estaciones especiales para el manejo de los camiones a lo largo de las carreteras (con instalaciones totales para comunicaciones, mecánicos, restaurantes y vigilancia durante las 24 horas), es flexible y permite una distribución sustancial, rápida y económica (sin embargo, las tarifas son superiores a las del transporte marítimo entre países latinoamericanos y EE.UU. para igual distancia).
4. Los fletes son siempre sobre la base de 100 libras. Si el producto es más voluminoso, el flete sube pero siempre sobre esa base. El transportista tiene que controlar el peso porque hay múltiples estaciones con balanzas para controlarlo. Los fletes no siempre incluyen el costo de carga y descarga.

Al transportar, las principales abreviaciones utilizadas son las siguientes:

1. CAR o CARLOAD (C/L si es completo o L/C/L en caso contrario): vagón, carro o furgón de ferrocarril.
2. CONTAINERS (C/L si es completo o L/C/L en caso contrario): cajas de metal para el transporte de bienes. Además de los tradicionales entre 20' y 40', existen los de 40' de Alto Cúbico, Refrigerado de Alto Cúbico, equipos para el manejo de ropa en sus perchas para evitar el doble planchado, tanques, etc.
3. TRAILER (T/L si es completo o L/T/L en caso contrario): container montado permanentemente sobre un chasis.

En todos los casos, el flete por un equipo que no esté lleno en su totalidad es sustancialmente superior al que aplica cuando el equipo está lleno. Por ello, existen consolidadores que tienen como misión juntar carga de distinta naturaleza con destino a un mismo punto. Estos agentes cobran fletes mucho menores.

Si la mercadería va a estar un tiempo en un almacén público, el costo mensual o de su fracción es el alquiler de los pies cuadrados que ocupe la carga y el costo posterior de cargarlo.

Todas las empresas de transporte mantienen seguros que cubren todas las posibilidades. Se debe tener en cuenta que el seguro marítimo usualmente se extiende 30 días después de su llegada a puerto destino.

## 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.

**Cómo exportar del Ecuador a los Estados Unidos.** Consulado General de Ecuador en Nueva Jersey. En la dirección electrónica:

<http://www.consuladoecuadornj.com/como%20exportar%20a%20los%20EEUU.htm>.

### TEMA III: ARANCELES

#### ¿Cuáles son los beneficios actuales que otorga EE.UU. a los productos costarricenses?

En la actualidad, los productos costarricenses se ven beneficiados por dos esquemas principales de acceso al mercado: Sistema Generalizado de Preferencias y la Iniciativa de la Cuenca del Caribe. 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.

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.

### **Sistema Generalizado de Preferencias**

El Sistema Generalizado de Preferencias de los EE.UU. (SGP) es un programa unilateral y temporal otorgado por este 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 de 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 EE.UU. sin ser desviada a otro país y debe ser directamente importada a los EE.UU. 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).<sup>3</sup>

### **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 EE.UU. 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 EE.UU.
- 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 EE.UU. (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 se amplió en el año 2000, con la Ley de Comercio y Desarrollo, en la cual se ampliaban los beneficios de la ICC hasta el año 2008 o hasta que el Área de Libre Comercio de las Américas 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.
- A 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.

---

<sup>3</sup> 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.

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](mailto:dataweb@usitc.gov). Internet::

[http://hotdocs.usitc.gov/tariff\\_chapters\\_current/toc.html](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](mailto: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 sistema generalizado de preferencias de los EE.UU.

## ¿Cuál es el tratamiento más beneficioso para los productos del sector?

Muchos productos sector textil, confección, cuero y calzado se encuentran libres de impuestos arancelarios a su ingreso a los Estados Unidos de América, sea por la ICC o por el SGP. Existen una serie de partidas arancelarias que no están libres de impuestos y por tanto, son objeto de la tarifa general de ingreso al mercado estadounidense. Para mayor información, puede consultarse la dirección:

[http://hotdocs.usitc.gov/tariff\\_chapters\\_current/toc.html](http://hotdocs.usitc.gov/tariff_chapters_current/toc.html)

En ella puede determinarse, accediendo a la sección del capítulo del Sistema Armonizado en cuestión, si la partida se encuentra libre (para efectos de Costa Rica, es así en razón del SGP si en la columna "Special" aparece A ó A\* y de la ICC si aparece E ó E\*), el valor actualizado de la tarifa general si no está libre y la descripción de la partida.

En cuanto al Tratado de Libre Comercio negociado con los Estados Unidos, en materia textil ambas partes acordaron un enfoque de libre comercio inmediato en ambas vías, en tanto las mercancías cumplan con la regla de origen correspondiente. No obstante, Costa Rica exceptuó de este tratamiento y colocó en la canasta de desgravación de diez años los tejidos de fibras sintéticas, los sacos y talegas de fibras sintéticas y ciertos artículos de cama como edredones y almohadas.

Con el Tratado de Libre Comercio se mejorarían las condiciones de acceso para los textiles y prendas de vestir. Estados Unidos otorgaría un TPL (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.

Se lograría un acceso más libre e irrestricto a ese país, el cual es el principal mercado de destino para los textiles y prendas de vestir. Cualquier prenda de vestir elaborada a partir de hilaza y tela regional entrará a los Estados Unidos sin pagar aranceles.

Además, se acordaron mecanismos específicos para importar materia prima de terceros países, garantizando así un nivel de flexibilidad en la elaboración de ciertos productos. Específicamente se acordó una lista de escaso abasto que permitirá la importación de algunas telas e hilazas cuando no estén disponibles en cantidades comerciales dentro la región.

Los beneficios acordados para el sector textil se aplicarán retroactivamente desde el 1 de enero de 2004.

Bajo el Tratado se da tratamiento preferencial a las prendas de vestir de lana elaboradas en Costa Rica (Anexo 3.27 del Texto). Podrán exportarse a Estados Unidos pagando únicamente un 50% del arancel, prendas de vestir de lana elaboradas a partir de telas importadas de terceros países hasta por un monto anual de 500 mil metros cuadrados equivalentes. Este tratamiento preferencial tiene una duración de dos años, renovables.

### 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.

## **¿Cuáles son las normas de origen que afectan a los productos exportados a Estados Unidos, ya sea bajo el SGP, la ICC, ó el TLC?**

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 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 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 textiles, cuero y calzado 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 textiles y de confección, para ser considerados originarios la mayoría requerirá de un cambio de partida o subpartida arancelaria.

No obstante, las disposiciones sobre de minimis le otorgan flexibilidad a las empresas para cumplir la regla de origen específica aplicable al producto final. Así, una mercancía que no cumpla con el cambio de clasificación arancelaria estipulado en la regla de origen específica se considerará como originaria si el valor de todos los materiales o productos no originarios que no cumplen con el cambio de clasificación exigido, no excede del 10% del valor ajustado de la mercancía. En el caso de productos textiles y del vestido (capítulos 50 al 63) que no sean originarios porque ciertas fibras o hilos utilizados para producir el componente que determina la clasificación arancelaria no experimentan el cambio correspondiente de clasificación arancelaria, se podrá seguir considerando como originaria si el peso total de todas esas fibras o hilados no excede el 10% del peso total de dicho componente.

## FUENTES

**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](mailto:info@comex.go.cr). Internet: <http://www.comex.go.cr>. Publicación que expone algunos avances en materia de política comercial de Costa Rica.

**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.

**Examen de las políticas comerciales de Costa Rica. Informe de la Secretaría.** Organización Mundial del Comercio. WT/TPR/S/83. Rue de Lausanne154, CH-1211, Ginebra 21, Suiza. Tel.: (41-22) 739-51-11. Fax: (41-22) 731-4206. Correo electrónico: [enquiries@wto.org](mailto:enquiries@wto.org). Internet: [www.wto.org](http://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. Ciudad de Guatemala. Tel.: (502) 368-2151/52/53/54. Fax: (502) 368-1071. Correo electrónico: [info@sieca.org.gt](mailto:info@sieca.org.gt). Internet: [www.sieca.org.gt](http://www.sieca.org.gt). Entidad responsable del proceso de Integración Centroamericana. Publica el Arancel Aduanero Centroamericano.

**Ventanilla Única de Comercio Exterior.** (VUCE). Promotora de Comercio Exterior. 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](mailto:info@procomer.go.cr). Internet: <http://www.procomer.com>; <http://www.marketplacecostarica.com>. La Ventanilla Única de Comercio Exterior es la gerencia encargada de ejecutar los trámites de exportación en Costa Rica.

## **¿Cuáles trámites o documentos se deben presentar para demostrar el origen y obtener los beneficios del SGP, la ICC, ó el TLC?**

Para disfrutar de los beneficios otorgados a través del SGP o de la ICC, el Gobierno de los Estados Unidos 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 PROCOMER, 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.

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, tanto para el SGP como para la ICC. 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](http://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](mailto: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 EE.UU.?

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

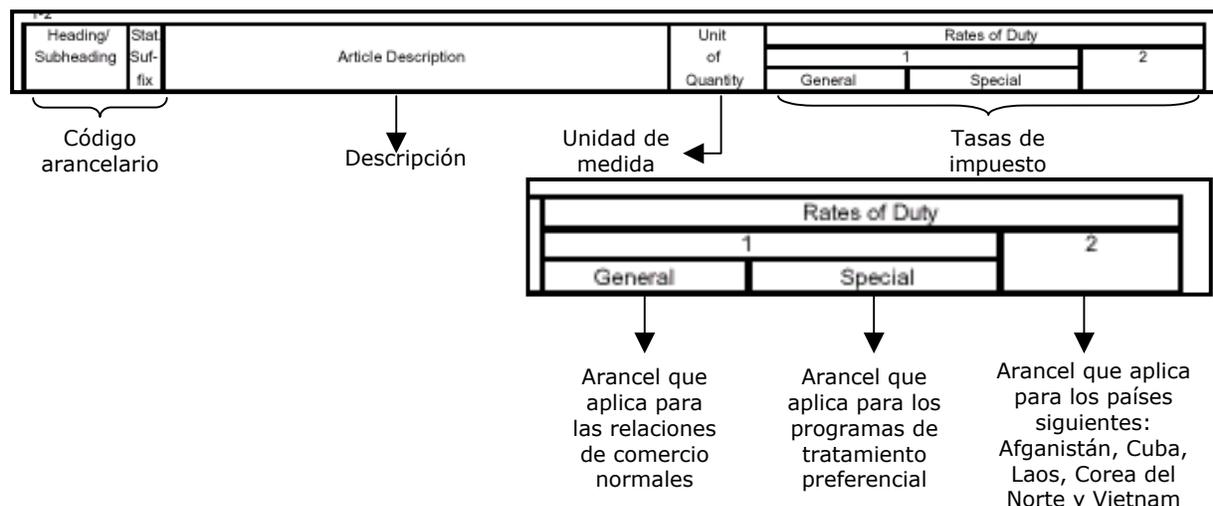
**Departamento de Impuestos y Finanzas.** Sede: W. A. Harriman Campus, Albany, New York, USA 12227. Tel.: (1-800) 225-5829. Internet: <http://www.tax.state.ny.us>. Institución del gobierno del estado de Nueva York, encargada de recolectar los impuestos estatales.

**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 EE.UU.?



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

### 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

**A, A\*, A+**

B  
 C  
 CA  
 MX  
 D

### 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

**E, E\***

IL  
 J, J\*, J+  
 JO  
 K  
 L

### Acuerdo de Comercio EEUU-Cuenca del Caribe

Acuerdo de Libre Comercio EEUU-Singapur  
 Tarifa especial de Chile

**R**

SG  
 CL

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 EE.UU.

En el Anexo 2: Lista de países y productos considerados en el SGP y la ICC de EE.UU. se detalla la lista de países considerados dentro de cada una de las categorías mencionadas anteriormente, así como la lista de partidas arancelarias de los distintos sectores que no son elegibles (por país) para el sistema incluidas en el apartado A\*.

En ese último sentido, para el caso costarricense, las partidas que no son elegibles son la 0714.10.10, 0714.10.20, 0714.90.45, 0811.90.10, 0811.9050, 2008.99.13 y 8517.9024. Para efectos del sector textiles, confección, cuero y calzado, ninguna partida está excluida.

Por otra parte, la denominación E\* indica aquellos productos cuya entrada a los EE.UU. 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.**

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](mailto:info@procomer.com) Internet: <http://www.procomer.com> Guía para el uso del arancel de EE.UU.

**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](mailto:webmaster@usitc.gov) Internet: <http://www.usitc.gov> Detalle de los niveles actuales de arancel de EE.UU., por partida arancelaria.

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

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

Se observan dos tipos de mecanismos de cuota en EE.UU.:

- Cuotas absolutas: Consisten en límites a las cantidades físicas que se pueden importar en los EE.UU. durante un período específico, ya sea de países específicos o a nivel mundial.
- 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 EE.UU., pero a una tasa arancelaria mucho mayor que la prevaleciente durante el período de cuota.

Para efectos del sector textil, confección, cuero y calzado, los productos objeto de cuotas del tipo "tariff rate" son: fibras de algodón, fibras artificiales, lana, seda y otras fibras vegetales fabricados o producidos en ciertos países.

### FUENTES

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

## TEMA IV: TRAMITES Y PROCEDIMIENTOS

### ¿Cuál es el procedimiento general para la exportación de productos del sector textil, cuero y calzado hacia los EE.UU.?

Primero, los empresarios de productos textiles deben registrarse ante la Oficina de Cuotas Textiles.

En segundo lugar, el exportador debe registrarse como exportador ante PROCOMER, ya sea en las oficinas de la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE) o en Internet, accediendo la página [www.procomer.com](http://www.procomer.com).

Una vez que se ha realizado el procedimiento anterior, el exportador puede iniciar sus exportaciones. Para esto debe realizar ciertos trámites y presentar una serie de documentos, que se muestran a continuación:

- Completar la Declaración Aduanera de Exportación (DAE). Este documento se adquiere en las Oficinas de Ventanilla Única.
- Adjuntar tres copias firmadas en original o al carbón de la Factura Comercial (cumpliendo con la información mínima en ella requerida) y cualquier otro documento necesario de acuerdo al tipo de producto que se esté exportando.
- Verificar si el producto goza de preferencias arancelarias, otorgadas por el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) o la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC), y en estos casos, adjuntar el Certificado de origen que corresponda.
- En el caso de ciertos productos es necesario obtener los permisos fito/zoosanitarios emitidos por el Ministerio de Agricultura y Ganadería. Para ello, deberá presentarse un resumen de embarque emitido por el funcionario de la Dirección de Sanidad Animal del Ministerio de Agricultura y Ganadería en las oficinas de Barreal de Heredia. En el puerto de salida, un funcionario de esa dependencia determina si el producto debe ser objeto de revisión física y finalmente, emite el certificado fitosanitario correspondiente.
- Asimismo, en el caso de ciertos productos deberán presentarse los permisos de exportación indicados en el primer ítem del tema de barreras no arancelarias que se presenta posteriormente en este estudio.

Una vez que se cuenta 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, ya sea en forma manual por medio de una agencia aduanal que se encargue de realizar los trámites a nombre del exportador o por medios electrónicos a través del SIVUCE. Este es un sistema que permite agilizar y facilitar el proceso documentado de exportación, brindándole la oportunidad de efectuar sus trámites, en el horario y día que desee, desde sus propias instalaciones, a través de los Formularios de Exportación "Presellados".

Actualmente, existen dos versiones del SIVUCE:

- SIVUCE Local: en el cual se instala un software en una computadora de la empresa, para lo cual se debe cumplir con una serie de requisitos informáticos.

- SIVUCE en Línea: el cual puede ser accediendo a través de la página en Internet de PROCOMER. Para esto, debe comunicarse con uno de nuestros ejecutivos de cuenta, para coordinar ciertos aspectos fundamentales en la gestión.

### **Nuevas regulaciones**

La CBP (Customs and Border Patrol) de los 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

**Oficina de Cuotas Textiles.** Sede: Oficentro Ejecutivo La Sabana, Torre 7, segundo piso, San José, Costa Rica. Teléfono: 290-6083 Fax: 290-7374 Correo electrónico: [cuotas@racsa.co.cr](mailto:cuotas@racsa.co.cr) Internet: <http://www.textilescr.com> Administración de las cuotas textiles.

**Breve Guía para Exportar.** Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica. San José. 2000. PROCOMER. Sede: avenida 3, calle 40. Apartado postal 1278-1007 Centro Colón, San José. Costa Rica. Teléfono: 256-7111 Fax: 233-5755 Correo electrónico: [info@procomer.go.cr](mailto:info@procomer.go.cr) Internet: <http://www.procomer.com> Documento explicativo de procedimientos de exportación.

**Manual de Trámites de Exportación 2002.** Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica. San José. 2002. PROCOMER. Sede: avenida 3, calle 40. Apartado postal 1278-1007 Centro Colón, San José. Costa Rica. Tel. (506) 256-7111. Fax. (506) 233-5755. Correo electrónico [info@procomer.go.cr](mailto:info@procomer.go.cr) ó [sivuce@procomer.go.cr](mailto:sivuce@procomer.go.cr). Internet: [www.procomer.com](http://www.procomer.com).

## **TEMA V: BARRERAS NO ARANCELARIAS**

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

Las exportaciones de fibras de cualquier índole de naturaleza vegetal o textil, de ropa y de textiles a terceros mercados (capítulo 50 a 63 y 49 del Sistema Armonizado de 2002) están sujetos a permiso por parte de la Oficina de Cuotas Textiles.

Actualmente, los productos textiles costarricenses son objeto de cuotas en los Estados Unidos, lo que conlleva que la Oficina de Cuotas Textiles emita una visa a la empresa, que es un sello que se estampa en los permisos de exportación, con el fin de llevar un control efectivo de la utilización de dicha cuota para que no se sobrepasen los montos acordados.

### **FUENTES**

**Manual de Trámites de Exportación 2002.** Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica. San José. 2002. PROCOMER. Sede: avenida 3, calle 40. Apartado postal 1278-1007 Centro Colón, San José. Costa Rica. Tel. (506) 256-7111. Fax. (506) 233-5755. Correo electrónico [info@procomer.go.cr](mailto:info@procomer.go.cr). Internet: [www.procomer.com](http://www.procomer.com).

## **¿Cuáles productos requieren de permiso de importación en EE.UU.?**

Algunas fibras como el algodón son objeto de permisos e inspecciones por parte del Departamento de Agricultura.

### **FUENTES**

Importing into the United States. United States Customs Office. En la dirección:  
<http://www.customs.gov/impoexpo/import.htm>

**Department of Agriculture.** United States. Página en Internet:  
<http://www.usda.gov>

## **¿Cuáles son los requisitos que deben cumplir las etiquetas de los productos que ingresan a EE.UU.?**

Los bienes importados a EE.UU. deben estar marcados en forma tan legible, indeleble y permanente como el bien lo permita con el nombre del país de origen en inglés, de forma que el último comprador pueda tener conocimiento de ello. Se entiende comprador final como aquel que someterá el bien a una transformación sustancial.

Cuando, después de la importación pero antes de llegar al comprador final, el bien sea unido a otro y la marca del país de origen pueda interpretarse como aplicable a la unión de los dos bienes, dicha marca en el bien importado deberá contener las especificaciones necesarias para que se entienda que es aplicable únicamente al bien importado.

Cuando en el bien importado aparezcan siglas o nombres de países o ciudades (de USA u otros países), de tal forma que se puedan interpretar como el origen de los bienes, se requiere que en forma cercana a dichas siglas o nombres aparezca una marca que claramente especifique el país de origen.

Si los bienes marcados van a ser re-empacados posteriormente a la importación, los importadores no deben quitar ni obstruir la marca de origen del bien y, en caso que el re-empaque vaya a ser realizado por otras entidades, deben indicar a esas entidades las obligaciones de etiquetado.

Algunos bienes no deben ser marcados con el país de origen directamente, si no que únicamente se debe indicar dicho país en el contenedor. A efectos del sector en estudio, entre estos bienes se encuentran los botones y pieles. Sin embargo, es conveniente solicitar criterio a la US Customs (Dirección de Aduanas) antes de concluir que el bien está exento de este requisito. De igual forma, en caso de que los bienes sean re-empacados, los importadores deben garantizar que no se quitará ni obstruirá la marca del país de origen y que, en caso de que otras entidades sean las que re-empaquen, especificarán a esas entidades las normas de etiquetado.

Otros artículos que no deben ser marcados en sí mismos, si no únicamente los contenedores son:

- Artículos que no es posible marcarlos.
- Artículos que no pueden ser marcados sin dañarlos.
- Artículos que no pueden ser marcados sin incurrir en costos que hacen prohibitiva su importación.
- Artículos para los cuales la marca de los contenedores en forma razonable indica el origen de los bienes (cuando los contenedores lleguen al comprador final sin abrirse).
- Sustancias crudas.
- Artículos producidos 20 años antes de su importación.
- Artículos a re-exportar.

Por otra parte, los siguientes bienes ni sus contenedores deben ser marcados con el país de origen:

- Artículos que van a ser procesados en los EE.UU. por el importador o por cuenta de éste.

- Artículos en que, por la naturaleza de la importación (especificaciones contractuales), el comprador final tiene de previo conocimiento de su origen.

En adición al país de origen, la sección 42 de la Trademark Act establece una serie de símbolos prohibidos. Asimismo, la sección 43 de esa Acta prohíbe el ingreso a los EE.UU. de bienes con cualquier marca que resulte falsa, tanto de origen como de descripción del bien.

Por otra parte, los textiles deben estar marcados con lo siguiente según la Textiles Fiber Products Identification Act:

- Los nombres genéricos y los porcentajes en el peso total de todas aquellas fibras que constituyen la pieza textil que tengan un peso mayor a 5%. La información debe presentarse en orden descendente según el peso. Todas las demás se agrupan como "otras fibras" al final.
- El nombre del productor o el nombre o el número de registro brindado por la Federal Trade Commission de una o más personas que mercadean o manejan el producto textil. Esto se puede sustituir por una marca privada registrada en la United States Patent Office, si se envía una copia del registro ante dicha oficina a la Federal Trade Commission.

La lana (con excepción de alfombras, artículos con más de 20 años de manufacturados y otras excepciones) debe estar marcada con lo siguiente según la Wool Products Labelling Act:

- El porcentaje del peso total de la fibra de lana, lana reciclada, cada una de las otras fibras si el peso es superior a 5% y el agregado de todas las otras fibras.
- El porcentaje máximo del peso total de cualquier otro material diferente a fibras textiles.
- El nombre del productor o el importador. Si éste último tiene número de registro en la Federal Trade Commission, éste puede utilizarse en lugar del nombre.

Por último, las pieles (con excepción de aquellas cuyo costo o precio de venta del productor sea inferior a 7 US\$) debe estar marcada con lo siguiente según la Fur Products Labeling Act:

- El nombre del productor o el importador. Si éste último tiene número de registro en la Federal Trade Commission, éste puede utilizarse en lugar del nombre.
- El nombre del (de los) animal(es) que produjo la piel.
- Si el producto contiene piel dañada o usada.
- Si el producto contiene piel artificialmente coloreada.
- Si el producto fue elaborado con residuos de piel, colas, etc. del animal.

### FUENTES

**Importing into the United States. United States Customs Office..** En la dirección: <http://www.customs.gov/impoexpo/import.htm>

Para información sobre otras regulaciones de etiquetado, estándares técnicos, etc, puede consultarse:

**American Textile Manufactures Institute.** Página en Internet: <http://www.atmi.org>.

**American Apparel & Footwear Association.** Página en Internet: [www.americanapparel.org](http://www.americanapparel.org). Contiene importante información sobre estándares técnicos, requerimientos y etiquetado de los productos textiles en Estados Unidos de América.

**Code of Federal Regulations.** En la dirección electrónica: [http://www.access.gpo.gov/nara/cfr/cfr\\_table\\_search.html](http://www.access.gpo.gov/nara/cfr/cfr_table_search.html) Listado por título de las regulaciones federales en distintas áreas.

## **ANEXOS**

## **Anexo No.1** **Información sobre los aeropuertos de Atlanta** **y Los Ángeles**

El aeropuerto de Atlanta, Georgia es el tercero en importancia para el sector en estudio, con casi el 10% de la carga movilizada en los años 2002 y 2003. Seguidamente, el aeropuerto de Los Ángeles, California ocupa el cuarto puesto con casi un 9%. A continuación se brinda información general sobre cada uno de ellos.

### **a) Aeropuerto de Atlanta, Georgia**

Su nombre oficial es Hartsfield-Jackson Atlanta International Airport y se ubica a 10 millas (16.2 kms.) del centro de Atlanta.

Posee una extensión de 4,700 acres (1,518 Hectáreas). Cuenta con tres complejos principales de carga aérea: Norte, Midfield y Sur, un complejo para perecederos y un complejo equino. El espacio total de bodegaje para carga aérea en el aeropuerto mide 2 millones de pies cuadradas. El área de manejo de carga en los complejos de carga: Norte, Sur y Midfield es de más de 1.2 millones de pies cuadrados.

El aeropuerto Hartsfield manejó a junio del año 2003, 53,997 toneladas métricas de carga comercial (no incluye correo), mientras que a junio del 2004 lleva 66,007 toneladas métricas, un incremento de un 22%.

La gran cantidad de autopistas con que cuenta Georgia han colocado a su aeropuerto entre los primeros hubs de transporte terrestres (camiones) del país. Los servicios de carga del aeropuerto manejan operaciones de más de 100 agentes (brokers) de aduanas y 200 transportistas de contenedores, locales e internacionales.

A continuación se mencionan las aerolíneas que brindan servicio de carga a Atlanta (en negrillas las que cuentan con operaciones en Costa Rica).

Airborne Express  
Air New Zealand  
Bankair  
BAX Global  
British Airways  
China Airlines  
**DHL Worldwide**

Emery Worldwide  
EVA Air  
**FedEx**  
Japan Airlines Cargo  
Kitty Hawk  
Korean Air  
**Lufthansa Cargo**

**Martinair**  
Mountain Air  
Polar Air Cargo  
Qantas

### **b) Aeropuerto Internacional de Los Ángeles**

Este aeropuerto posee una extensión de 1,386 acres y un área de facilidades equivalente a 355,860 millones de pies cuadrados.

Está catalogado como el tercero en el mundo, considerando número de pasajeros y tonelaje manejado.

Muchas de las más importantes compañías industriales del Estado de California se encuentran ubicadas cerca del Aeropuerto de Los Ángeles (LAX), convirtiendo a esta región en uno de los centros tecnológicos líderes de Estados Unidos en entretenimiento, electrónica, biomedicina, computación e industria aeroespacial.

### **Carga manejada**

En el 2002 se movilizó a través de este aeropuerto cerca de 2 millones de toneladas de carga.

Los productos que son exportados e importados a través de LAX son tan variados como la cantidad de aerolíneas y países a los que se les brinda el servicio. Más de 1.000 vuelos diarios corresponden a carga y más de la mitad de la carga movilizada a través de este aeropuerto se hace mediante vuelos que también dan servicio de transporte de pasajeros.

Más del 50% de la carga movilizada a través de LAX es de carácter internacional (destino y procedencia) y se estima que el 79% de la carga aérea movilizada en la región pasa a través de LAX.

Los productos más importantes en términos de exportaciones son los vegetales, frutas y nueces (9,5% del total movilizado). También destacan las prendas de vestir, equipo de cómputo, instrumentos médicos, productos de papel y pulpa, productos químicos, productos de hierro y acero, electrodos, maquinaria de oficina, etc.

En el caso de las importaciones destaca el equipo de cómputo, prendas de vestir, equipo de oficina, pescado, juguetes, componentes electrónicos, calzado, textiles y semiconductores.

Japón, Reino Unido, Alemania, Corea del Sur, Singapur, Taiwán, Canadá, Hong Kong, Holanda y Australia figuran como los principales destinos de los productos exportados a través de LAX.

Por su parte Japón, Taiwán, Corea del Sur, Filipinas, Singapur y Malasia son los países de los que proviene la mayor proporción de las importaciones recibidas.

### **Infraestructura y facilidades ofrecidas**

Dentro del LAX destaca el hecho de que muchas aerolíneas disponen de sus propios edificios de carga. Por ejemplo, United Airlines abrió recientemente un edificio de 180,000 pies cuadrados y Virgin Atlantic Airways y Asiana Airlines disponen de otro de 122,000 pies cuadrados.

### **Ventajas ofrecidas**

- Más de 400 agentes de carga están destacados en las 100 casetillas de aduana de las que dispone el aeropuerto, con el fin de hacer expedito el proceso de carga.
- Se dispone de excelentes conexiones terrestres para el redestino de la carga que llega al aeropuerto. Además, cuentan con cercanía al puerto de Los Ángeles y al de Long Beach. La red ferroviaria ofrece servicios de transporte hacia el resto de los Estados Unidos desde LAX y hacia México y Canadá.
- 76 oficinas consulares de 33 países y 35 cámaras de comercio brindan asistencia desde LAX para la movilización de las mercaderías que ingresan y salen.
- 40 empresas transportistas terrestres ofrecen sus servicios en LAX. Además, otros 440 ofrecen el servicio de entrega de bienes a brokers y transportistas internacionales.

### Empresas transportistas

Destacan en el caso de Costa Rica las siguientes:

Compañía	Teléfono / Fax / Dirección de compañía central y compañía que efectúa el manejo	Servicios disponibles
Lacsa Carga Grupo TACA	440-1550 / 443-7590 Alajuela <a href="http://www.grupotaca.com">http://www.grupotaca.com</a>	Ruta: San José-Guatemala- Los Ángeles Frecuencia de salida Diaria
Delta	257-4141	Ruta: San José - Atlanta - Los Ángeles Frecuencia de Salida: Diaria
Mas Air	442-2726	Ruta: San José - México - Los Ángeles Frecuencia de salida: Sábados
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. <a href="http://www.cocargo.com">http://www.cocargo.com</a>	Frecuencia Diaria Rutas: • San José-Houston-Los Ángeles
United Airlines Cargo	443-47-45 / 442-32-12 Aeropuerto Juan Santamaría, Alajuela.	Ruta: San José-Guatemala- Los Ángeles Frecuencia de salida Diaria

### FUENTES

**Hartsfield-Jackson Atlanta Internacional Airport.** Internet: [www.atlanta-airport.com](http://www.atlanta-airport.com) Brinda información sobre el aeropuerto.

**Los Angeles International Airport.** Internet: <http://www.lawa.org/lax> Presenta información sobre las facilidades ofrecidas.

**Anexo No. 2**  
**Lista de países y productos considerados**  
**en el SGP y en la ICC de EE.UU.**

**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 Principe
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 Principe
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

### Países independientes

Cameroon	Indonesia	Niger	Trinidad and Tobago
Cape Verde	Jamaica	Nigeria	Tunisia
Central African Republic	Jordan	Oman	Turkey
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
<b>Costa Rica</b>	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](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 Lucía, 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. La lista que sigue indica los grupos de productos, así como algunos países, para los cuales no aplican los beneficios de la *Caribbean Basin Economic Recovery Act (CBERA)* de EE.UU, por estar incluidos en la categoría E\*.
  - a) 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, St. Vincent and the Grenadines.
  - b) 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 *Caribbean Basin Economic Recovery Act*.
  - c) Excepto lo provisto en el punto "e" (a continuación), 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.
- d) El tratamiento libre de aranceles bajo la CBERA 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 EE.UU.
- e) 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 subcolumna "Special" de la columna 1 del arancel de EE.UU. seguidas por el símbolo E entre paréntesis.
- f) El tratamiento libre de aranceles provisto bajo la CBERA 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**  
**textiles, cuero y calzado bajo el TLC**

**Sección VIII****(Del Capítulo 41 al 43)**

**Pieles, cueros, peletería y manufacturas de estas materias, artículos de talabartería o guarnicionería; artículos de viaje, bolsos de mano (carteras) y continentes similares;**  
**Manufacturas de tripa**

**Capítulo 41****Pieles (excepto la peletería) y cueros****Nota de Capítulo:****41-1** Reacción Química:

Una "Reacción Química" es un proceso (incluidos los procesos bioquímicos) que da lugar a una molécula con una nueva estructura mediante la ruptura de enlaces intramoleculares y la formación de otros nuevos, o a través de la alteración de la disposición espacial de los átomos de una molécula. Se considera que las operaciones siguientes no constituyen reacciones químicas a efectos de la presente definición:

- 1)** Disolución en agua o en otros solventes.
- 2)** La eliminación de disolventes, incluso el agua de disolución;
- 3)** La adición o eliminación de agua de cristalización.

41.01 – 41.03

Cambio a esta partida desde cualquier otro capítulo.

41.04 – 41.06

Cambio a esta partida desde cualquier otra partida, permitiéndose la utilización de cueros al "wet blue" no originarios.

41.07 – 41.14

Cambio a esta partida desde cualquier otra partida.

4115.10

Cambio a esta subpartida desde cualquier otra subpartida.

4115.20

a) Desperdicios: Las mercancías de esta subpartida dividida serán originarias del país en donde se obtengan los desechos y desperdicios (por fabricación, operaciones de transformación o del consumo).

b) Aserrín, polvo y harina de cuero: Un cambio a esta subpartida dividida desde cualquier otra subpartida.

**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 43**

#### **Peletería y confecciones de peletería; peletería facticia o artificial**

##### **Nota de capítulo**

**43-1** 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 dobladillo, 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.

43.01

Cambio a esta partida desde cualquier otro capítulo.

43.02 – 43.04

Cambio a esta partida desde cualquier otra partida, siempre que las mercancías estén ensambladas en la región.

### **Capítulo 50**

#### **Seda**

50.01 – 50.03

Cambio a esta partida desde cualquier otro capítulo.

50.04 – 50.05

Cambio a esta partida desde cualquier otra partida.

50.06

Cambio a esta partida desde cualquier otra partida excepto de la partida 50.04 y 50.05.

50.07

Cambio a esta partida desde cualquier otra partida.

### **Capítulo 51**

#### **Lana y pelo fino u ordinario; hilados y tejidos de crín**

51.01 – 51.05

Cambio a esta partida desde cualquier otro capítulo.

51.06 – 51.08

Cambio a esta partida desde cualquier otra partida.

51.09 – 51.10

Cambio a esta partida desde cualquier otra partida, excepto de la partida 51.06, 51.07 y 51.08.

51.11 – 51.13

Cambio a esta partida desde cualquier otra partida, excepto de la partida 51.06 a 51.08.

## **Capítulo 52**

### **Algodón**

52.01 – 52.03

Cambio a esta partida desde cualquier otro capítulo.

52.04 – 52.06

Cambio a esta partida desde cualquier otra partida.

52.07

Cambio a esta partida desde cualquier otra partida, excepto de la partida 52.05 a 52.06.

52.08 – 52.12

Aplican reglas de origen bilaterales.

## **Capítulo 53**

### **Las demás fibras textiles vegetales; hilados de papel y tejidos de hilados de papel**

53.01 – 53.05

Cambio a esta partida desde cualquier otro capítulo.

53.06 – 53.09

Cambio a esta partida desde cualquier otra partida.

53.10

Cambio a esta partida desde cualquier otra partida, excepto de la partida 53.07 y 53.08.

53.11

Cambio a esta partida desde cualquier otra partida.

## **Capítulo 54**

### **Filamentos sintéticos o artificiales**

54.01 – 54.05

Cambio a esta partida desde cualquier otra partida.

54.06

Cambio a esta partida desde cualquier otra partida, excepto de la partida 54.02 a 54.05.

54.07 – 54.08

Cambio a esta partida desde cualquier otra partida.

## **Capítulo 55**

### **Fibras sintéticas o artificiales discontinuas**

55.01 – 55.02

Cambio a esta partida desde cualquier otro capítulo.

55.03 – 55.10

Cambio a esta partida desde cualquier otra partida.

55.11

Cambio a esta partida desde cualquier otra partida, excepto de la partida 55.09 y 55.10.

55.12 – 55.16

Cambio a esta partida desde cualquier otra partida.

### **Capítulo 56**

#### **Guata, fieltro y telas sin tejer; hilados especiales; cordeles, cuerdas y cordajes; artículos de cordelería**

56.01 – 56.03

Cambio a esta partida desde cualquier otra partida.

56.04 – 56.06

Cambio a esta partida desde cualquier otro capítulo.

56.07 – 56.09

Cambio a esta partida desde cualquier otra partida.

### **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 59**

#### **Telas impregnadas, recubiertas, revestidas o estratificadas; artículos técnicos de materia textil**

59.01 – 59.02

Cambio a esta partida desde cualquier otra partida.

59.03 – 59.07

Cambio a esta partida desde cualquier otra partida, fuera del grupo.

59.08 – 59.11

Cambio a esta partida desde cualquier otra partida.

### **Capítulo 60**

#### **Tejidos de punto**

60.01 – 60.06

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.

**Capítulo 61****Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto****Nota de Capítulo:****61-1**

Aplican notas bilaterales.

61.01 – 61.17

Aplican reglas de origen bilaterales.

**Capítulo 62****Prendas y complementos (accesorios) de vestir, excepto los de punto****Nota de Capítulo:****62-1**

Aplican notas bilaterales.

62.01 – 62.17

Aplican reglas de origen bilaterales.

**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

Apéndice 3.3.6-37

Aplican reglas de origen bilaterales.

**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