

Condiciones de acceso a Estados Unidos

Muebles



PROCOMER

Gerencia de Inteligencia Comercial

2004

TABLA DE CONTENIDO

TEMA I: DEFINICIÓN DEL SECTOR	3
TEMA II: LOGÍSTICA	4
¿Cuáles son los canales de entrada de los muebles de Costa Rica hacia los Estados Unidos?.....	4
¿Cuáles son las principales instrumentos de pago que puede utilizar en operaciones de comercio internacional a EE.UU.?.....	8
¿Cuáles son los principales medios, nacionales e internacionales, para asegurar su mercancía?.....	10
¿Cuáles son los principales medios para asegurar el pago de los productos exportados?	12
¿Cuáles son los principales canales de distribución y transporte de acuerdo al tipo de productos y la región?.....	14
TEMA III: ARANCELES	17
¿Cuáles son los beneficios actuales que otorga EE.UU. a los productos costarricenses?	17
¿Cuál es el tratamiento más beneficioso para los productos del sector muebles?.....	21
¿Cuáles son las normas de origen que afectan a los productos del sector en EE.UU.? 22	
¿Cuáles trámites y documentos se deben presentar para demostrar el origen de acuerdo a los diferentes esquemas?	25
¿Cuáles son los principales impuestos internos en EE.UU.?	28
¿Cómo Interpretar el arancel de EE.UU.?	30
¿Cuáles productos están sujetos a cuotas y contingentes en los EE.UU.?	32
¿Cuál es el procedimiento general para la exportación de productos hacia los EE.UU.?	33
TEMA V: BARRERAS NO ARANCELARIAS	36
¿Cuáles muebles requieren de permiso de importación hacia los EE.UU.?.....	36
¿Cuáles son los requisitos que deben cumplir los muebles que ingresan a EE.UU.?	37
ANEXOS	39

INTRODUCCIÓN

"Condiciones de Acceso al Mercado de Estados Unidos: Muebles" 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

El sector de Muebles comprende las partidas arancelarias del Sistema Armonizado de 2002¹ incluidas dentro del Capítulo 94, el cual comprende principalmente muebles. Dentro de este capítulo, se incluyen las partidas 9401, 9402 y 9403, descritas más adelante. Estos capítulos arancelarios comprenden la exportación de componentes para muebles, así como variados tipos de muebles. Los capítulos mencionados se subdividen en partidas, las cuales llevan a cabo una clasificación más detallada del bien que se ubica en dicho capítulo.

La descripción de las partidas principales incluidas en este sector se detalla a continuación:

Capítulo 94: Muebles, mobiliario médico-quirúrgico, artículos de cama y similares; aparatos de alumbrado no expresados ni comprendidos en otra parte.	
9401	Asientos, incluso los transformables en cama, y sus partes
9402	Mobiliario para medicina, cirugía, odontología o veterinaria; sillones de peluquería y sillones similares, con dispositivos de orientación y elevación, partes de estos artículos
9403	Los demás muebles y sus partes

Para un detalle completo de las partidas del Sistema Arancelario Centroamericano (SAC) incluidas dentro del sector exportador de Muebles en Costa Rica, referirse al *Anexo 1: Lista completa de las partidas incluidas dentro del sector.*

FUENTES

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

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

TEMA II: LOGÍSTICA

¿Cuáles son los canales de entrada de los muebles de Costa Rica hacia los Estados Unidos?

Según las estadísticas de exportación del sector de acuerdo al medio de transporte utilizado, en el año 2003 el 96,8% de las exportaciones totales del sector fueron enviadas por vía marítima, y solamente un 3,19% por vía aérea. El puerto de destino más frecuentado fue el de Miami, Florida, con un 91,5% del total, mientras el segundo puesto lo ocupa el de Los Ángeles, California con solamente un 1,4%. A continuación se brinda información general sobre el puerto y el aeropuerto de Miami.

TRANSPORTE MARÍTIMO

Florida es uno de los principales puertos de entrada de las exportaciones costarricenses de muebles, 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, Tampa 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. (entre los cuales Costa Rica se ubica, a junio del 2002 como el 17° país importador a través de este puerto). Posee un área total de aproximadamente 300 hectáreas, y dispone de los siguientes servicios:

- 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.), agua potable en todos los atracaderos.
- Protección contra incendios (bomberos, Guardia Costera, sistema privado de protección contra incendio).
- Conexión a ferrocarril: 5,2 kms. de vía interna, con una conexión al sistema de ferrocarril *Florida East*.
- Grúas de contenedores y grúas móviles.

Para un detalle completo de las facilidades existentes, puede referirse a la siguiente dirección:

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	Comentarios
American President Lines (APL)	http://www.apl.com	American President Lines Costa Rica, S.A. Sabana Sur 150 Este del Colegio de Médicos y Cirujanos San José, Costa Rica 554-1200 PAVAS	220-37-00 / 231-78-64	Servicio desde y hacia Puerto Limón.
Evergreen Marine Corp.	http://www.evergreen-marine.com	Marina Intercontinental S.A. Paso Ancho, 150 Norte de La Guacamaya. Apartado 4-2300 Curridabat. LIMON: Marina Intercontinental S.A. Edificio MARINSA, Puerto Limón, Ave. 2 Calles 2 y 3.	286-27-74 / 227-03-00 758-29-16 758-18-93 / 758-38-36	Servicio desde y hacia Puerto Limón.
Maersk-Sealand	http://www.maersksealand.com	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.	http://www.seaboardmarine.com	Agencia Marítima del Istmo S.A. Seaboard Marine Ltd. Barrio La California, 100 mts. este y 100 mts. norte Pizza Hut (Ave. 1ª, Calle 29) Apdo. 11734-1000	233-61-22 / 233-63-30	Servicio desde y hacia Puerto Limón.
Crowley Liner Services	http://www.crowley.com	Crowley Costa Rica	255-08-08	Servicio de transporte de carga desde y hacia Puerto Limón.

En cuanto al transporte aéreo, en el año 2003 el aeropuerto más utilizado al exportar productos plásticos, fue el de Miami, Florida, con un 31, 17% de las exportaciones por esta vía, seguido por el de Texas (8,17%) y el de Los Ángeles (7,49%).

TRANSPORTE AÉREO

En el estado de **Florida**, el aeropuerto de **MIAMI** es el principal punto de entrada aérea. Este 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 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 dentro, 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 hacia EE.UU. por medio del aeropuerto. Es uno de los únicos aeropuertos en los Estados Unidos 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 ahorrar tiempos en el traslado de cargas, especialmente de productos perecederos.
- 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 mercancías.

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:

Compañía	Teléfono / Fax / Dirección de compañía central y compañía que efectúa el manejo	Servicios disponibles
Grupo TACA	441-60-61 / 441-61-21, Fax 441-61-62 Terminales Santamaría, Aeropuerto Juan Santamaría	Servicio de transporte de carga desde y hacia Miami.
Iberia Cargo	223-37-11 / 223-10-55, Aerojet Tel: 441-38-29 Fax: 441-38-29	Transporte de carga, servicios de refrigeración y conservación.
DHL	210-39-39 Zona Industrial de Pavas, 500 mts. oeste de oficinas centrales de Pizza Hut, San José.	Servicio de transporte de envíos <i>courier</i> desde y hacia Miami.
UPS	290-28-28 / 232-88-00 Union Pak de Costa Rica,	Servicio de transporte de envíos <i>courier</i> desde y hacia

Compañía	Teléfono / Fax / Dirección de compañía central y compañía que efectúa el manejo	Servicios disponibles
	Zona Industrial de Pavas, 50 mts. al Este de oficinas centrales de Pizza Hut, frente a Oficentro La Virgen N° 2, San José.	Miami.
American Airlines Cargo	443-96-97 Autopista General Cañas, frente a Hotel Corobicí, San José.	Servicio de transporte de carga desde y hacia Miami.
Continental Airlines Cargo	296-49-11 Oficentro La Virgen N° 2 Zona Industrial de Pavas, San José. http://www.cocargo.com	Servicios de transporte de carga desde y hacia Miami.
United Airlines Cargo	443-47-45 / 442-32-12 Aeropuerto Juan Santamaría, Alajuela.	Servicios de transporte de carga desde y hacia Miami, servicios de enfriamiento y seguridad para contenedores.

FUENTES

Port of Miami. Internet: <http://www.metro-dade.com/portofmiami> Sitio de la administración del Puerto de Miami.

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

Port Guide. Internet: <http://www.portguide.com> Presenta una valiosa base de datos que realiza un inventario de las principales 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: 256-7111. Fax 233-5755. Correo electrónico: info@procomer.com Internet: <http://www.procomer.com> Presenta información específica por empresas transportistas según medio transporte.

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

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 siguiente categorías de riesgo:

- Riesgo de tipo de cambio: fluctuaciones elevadas y repentinas.
- Riesgo de crédito: posibilidad de que el comprador incumpla con su pago a pesar de haber recibido la mercadería o que se niegue a aceptar las condiciones en que esta llega aún cuando sean las pactadas inicialmente.
- Riesgo país: relacionado con el ambiente y desempeño económico del país comprador, estabilidad financiera y política y su solvencia en moneda internacional.
- Riesgo técnico: derivado de condiciones específicas que impiden o dificultan la movilización, transporte de 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 desfalcar o usar para fines ilícitos la aparente operación de comercio exterior.

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

Para hacer frente a estos riesgos puede, además, utilizarse pólizas de seguro o recurrir a un instrumento o medio de pago determinado. Igualmente importante considerando los riesgos en que se incurre, es importante 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.²

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

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

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.

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. 253-2121. Fax: 234-1631. Correo electrónico: mchinchilla@uned.ac.cr
Internet: <http://www.uned.ac.cr> *Descripción completa de las formas de pago internacional.*

Centro de Documentación. Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica. Sede: Avenida 3, calle 40, San José Costa Rica. Apartado postal: 1278-1007, Centro Colón, San José, Costa Rica. Tel.: (506) 256-7111 ext. 481. Fax: (506) 233-5448. San José, 2000. Correo electrónico: info@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. Es una publicación mensual que basada en el análisis de riesgo de cada país sugiere a los empresarios el medio y los términos de pago a utilizar en sus transacciones de exportaciones.

¿Cuáles son los principales medios, 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 exportaciones, ofrece las siguientes alternativas de aseguramiento para operaciones de comercio exterior:

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

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

- Costo, valor según factura (o algún documento probatorio).
- Costo y flete (incorpora el costo del transporte del embarque).

- Costo y flete más 10% (incorpora un % del costo más el flete que permite cubrir otros gastos incurridos en el embarque y que normalmente es difícil aportar documentos probatorios).
- Costo, seguro y flete, sólo para exportaciones o en ciertos casos importaciones, las cuales deben ser consultados previamente.

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

FUENTES

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

¿Cuáles son los principales medios 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.

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.: 287-6006 / 287-6048 / 287-6047. Fax: 255-4461 / 257-1448. Correo electrónico: metropol@racsa.co.cr Internet: <http://www.ins.go.cr> Entidad aseguradora de carácter estatal. Ofrece seguros agrícolas, de carga, embarcación, aviación, crédito a la exportación, etc.

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

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

El esquema de distribución más utilizado 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 US\$ 1 millón, 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 empresas privada dedicadas a realizar entregas a clientes a lo largo de todo el territorio de los EE.UU. mediante un servicio más rápido, seguro y costoso que el correo gubernamental (tal como UPS o FEDEX). 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, puede 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, 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.

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.

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

Por otra parte, los estilos de mercadeo de las empresas detallistas son muy variados en la actualidad. Proliferan las ventas por catálogo (*Sears, J.C. Penny y Montgomery Ward*, por ejemplo), por internet (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.

Los grandes almacenes 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. En el caso de alimentos, 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 con un poder monopólico u oligopólico, ante las cuales los agentes tienen muy poco poder de negociación.

- En relación con el transporte interno, los principales medios utilizados son el terrestre vía furgón o ferrocarril y el marítimo:
- En el caso del transporte marítimo, prolifera la utilización de los ríos mediante barcas.
- Los ferrocarriles ofrecen servicio de una costa a la otra del territorio norteamericano en trenes de 200 a 250 vagones.
- 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, con 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). 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:

- CAR o CARLOAD (C/L si es completo o L/C/L en caso contrario): vagón, carro o furgón de ferrocarril.
- 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.
- TRAILER (T/L si es completo o L/T/L en caso contrario): contenedor 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. Promotora del Comercio Exterior (PROCOMER). Ave. 3 Calle 40. Apartado Postal 1278-1000, Centro Colón, San José, Costa Rica. Teléfono: 256-7111 Fax: 233-5755 Correo electrónico: info@procomer.com Internet: <http://www.procomer.com>.

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.

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

Sistema Generalizado de Preferencias

El Sistema Generalizado de Preferencias de los 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 "sensible": 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 solicitar la suspensión de la aplicación del programa a aquellos participantes que violen prácticas internacionales de reconocimiento de derechos a trabajadores o faltas en cuanto al derecho de propiedad intelectual.

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

- La mercadería será directamente exportada a 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).³

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 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.

³ 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.

- Atún enlatado, artículos de cuero, derivados del petróleo y relojes y partes de relojes.

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

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

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

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

FUENTES

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

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

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

http://hotdocs.usitc.gov/tariff_chapters_current/toc.html

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

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

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

Para el sector de Muebles, todas las partidas definidas como pertenecientes al sector no están sujetas a aranceles de ningún tipo. Por esta causa, los productos del sector pueden ser exportados hacia los EE.UU. libres de aranceles, y no aplican las regulaciones ya sea de la ICC o del SGP.

Debido a que las mercancías dentro del Capítulo 94 ya entran libres de aranceles a los Estados Unidos, igualmente en el marco del Tratado de Libre Comercio, estos productos continuarían ingresando libres de arancel (aparecen con categoría de desgravación G).

FUENTES

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

Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Estados Unidos: Principales Resultados y Logros. Ministerio de Comercio Exterior. Vol No. 8. San José, Costa Rica. Enero 2004. Tel. 256-7111. Sitio de Internet: www.comex.go.cr *Resume los principales logros de lo negociado en el TLC.*

¿Cuáles son las normas de origen que afectan a los productos del sector en EE.UU.?

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

Gracias a éstas se pueden establecer lineamientos claros y transparentes para definir las circunstancias en que un producto puede ser objeto o no de un acceso o tratamiento preferencial por su origen. De esta manera, los países o grupos de países que las establecen buscan asegurarse de que darán tratamiento preferencial únicamente a los productos que las cumplan.

También funcionan como una garantía para el país beneficiario de un tratamiento preferencial ya que, si sus productos cumplen con tales normas, deberá otorgársele el tratamiento indicado.

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

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

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

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

En el caso de los productos exportados a Estados Unidos, con el fin de optar por los beneficios de ya sea del SGP o de la ICC, es necesario que el producto sea exportado directamente a los Estados Unidos, sea un producto enteramente obtenido en Costa Rica

(Criterio de origen "P"), o que tenga un valor agregado de al menos 35%, en el país de origen. Este 35% puede incluir hasta un 15% de valor agregado en otro país beneficiario de los esquemas, o agregado en el territorio de los Estados Unidos (Puerto Rico y las Islas Vírgenes de los Estados Unidos).

Tratado de Libre Comercio

Las reglas de origen específicas que el Tratado solicitará a los muebles se detallan en el 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 muebles para ser considerados originarios la mayoría requerirá de un cambio de partida o subpartida arancelaria. A continuación se presentan las reglas de origen específicas para dichas partidas arancelarias:

Capítulo 94

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

9401.10 - 9401.80

Cambio a esta subpartida desde cualquier otra subpartida.

9401.90

Cambio a esta subpartida desde cualquier otra partida.

94.02 – 94.03

Cambio a esta partida desde cualquier otra partida.

9404.10 – 9405.60

Cambio a esta subpartida desde cualquier otra subpartida.

9405.91 – 9405.99

Cambio a esta subpartida desde cualquier otra partida.

94.06

Cambio a esta partida desde cualquier otra partida.

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.

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.: 256-7111. Fax 253-91 76. Apartado postal 96-2050 San José, Costa Rica. Correo electrónico: info@comex.go.cr Internet: <http://www.comex.go.cr> *Publicación que expone algunos avances en materia de política comercial de Costa Rica.*

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. Ciudad de Guatemala. Tel.: (502) 368-2151/52/53/54. Fax: (502) 368-1071. Correo electrónico: info@sieca.org.gt Internet: www.sieca.org.gt *Entidad responsable del proceso de Integración Centroamericana.*

¿Cuáles trámites y documentos se deben presentar para demostrar el origen de acuerdo a los diferentes esquemas?

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 cual 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.

Sin embargo, en el caso del sector de Muebles, como todos los productos entran libres de aranceles, no aplican las normas de la ICC o del SGE, y por tanto no es necesario que el exportador demuestre el origen de los productos para efectos de los esquemas.

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

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.: 256-7111. Fax: 233-4655. Correo electrónico: info@procomer.go.cr Internet: <http://www.procomer.com> *Este manual explica cómo se realizan los trámites de exportación en Costa Rica.*

¿Cuáles son los principales impuestos internos en 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 mínimo estatal efectivo desde el 1 de enero 2002, y los distritales varían entre 0.125% y 0.50%.
Florida	6% estatal y 0,5-1,5% para los diferentes condados

FUENTES

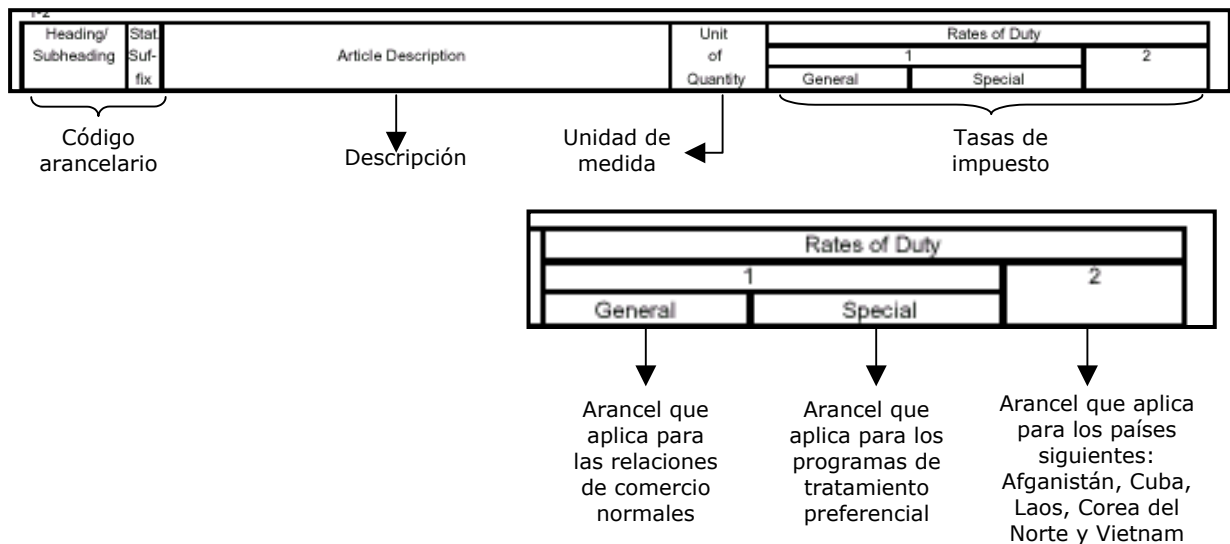
Departamento de Impuestos y Finanzas. Sede: W. A. Harriman Campus, Albany, New York, USA 12227. Tel.: (1-800) 225-5829. Internet: <http://www.tax.state.ny.us>
Institución del gobierno del estado de Nueva York, encargada de recolectar los impuestos estatales.

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 descentralizadas.

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.

Asimismo, la denominación E indica aquellos productos cuya entrada a los Estados Unidos se da libre de aranceles, bajo la Iniciativa de la Cuenca del Caribe. Los productos considerados en la categoría E* contienen algunas excepciones, citadas en

el **Anexo No. 2**, donde también se detalla la lista de países y la lista de partidas arancelarias de Costa Rica que no son elegibles por estar incluidas en el apartado A*. También se mencionan los productos que están excluidos de la liberación de aranceles bajo la categoría E*.

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

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

FUENTES

Tratado de Libre Comercio República Dominicana – Centroamérica – Estados Unidos: Documento Explicativo. Ministerio de Comercio Exterior. – 1 ed. – San José, CR: 2004. 118p. Tel. 256-7111. <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 Comission. 500 E Street, SW Washington, DC 20436. Teléfono: (202) 205-2000. Correo electrónico: dataweb@usitc.gov. Internet: http://hotdocs.usitc.gov/tariff_chapters_current/toc.html

Sistema Generalizado de Preferencias SGP. Servicio de Información Agropecuaria del Ministerio de Agricultura y Ganadería del Ecuador (SICA). Quito. Teléfonos: (593) 02 2566 757, (593) 02 2569 172 Fax: (593) 02 2564 972 Internet: <http://www.sica.gov.ec> Detalle del SGP de los EEUU.

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

¿Cuáles productos están sujetos a cuotas y contingentes en los EE.UU.?

Para el sector de muebles no existen productos sujetos a cuotas o contingentes.

En los EE.UU. la mayoría de las cuotas y contingentes de importación son administrados por la Dirección de Aduanas de los EE.UU., así como por otras agencias que administran las cuotas impuestas sobre algunos productos específicos. Esta 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 hacia los EE.UU. durante un período específico, ya sea a países específicos o a nivel mundial. Algunos ejemplos de estos productos son: ciertos artículos textiles, relojes y maquinarias de relojes, y productos lácteos (quesos, mantequilla, leche en polvo, y otros).
- Cuotas del tipo "Tariff Rate": Estas permiten la importación de los bienes adscritos a ellas a una tasa arancelaria preferencial durante un tiempo determinado, llamado *período de cuota*. Una vez transcurrido este período, los bienes pueden ser introducidos a los EE.UU. pero a una tasa arancelaria mucho mayor que la prevaleciente durante el período de cuota. Algunos ejemplos de productos sujetos a este tipo de controles son: anchoas, escobas, alcohol etílico, productos lácteos, olivas, mandarinas, atún, algodón, alimentos para animales, chocolate, polvo de cacao, condimentos, azúcares (incluida la caña de azúcar), tabaco, y otros.

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

FUENTES

Tratado de Libre Comercio República Dominicana – Centroamérica – Estados Unidos: Documento Explicativo. Ministerio de Comercio Exterior. – 1 ed. – San José, CR: 2004. 118p. Tel. 256-7111. <http://www.comex.go.cr/difusion/otros/USAexplicativo.pdf> Presenta una explicación detallada de cada una de las partes del tratado de libre comercio.

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

¿Cuál es el procedimiento general para la exportación de productos hacia los EE.UU.?

Cuando un cargamento llega a los EE.UU. el importador (sea el dueño, comprador o agente aduanal) registrará los documentos requeridos para la entrada de los mismos con la respectiva dirección en el puerto de entrada. La entrada de la mercadería no estará totalmente legalizada hasta que el cargamento haya llegado al puerto, la entrada de la mercancía autorizada por la aduana y se hayan pagado los impuestos estimados de entrada. Es de responsabilidad del importador el coordinar los procesos de inspección y salida de los bienes, así como contactar a las demás agencias relacionadas con la entrada de los bienes respectivos, según se requiera.

Los bienes pueden ser ingresados para el consumo, ingresados a una bodega en el puerto de arribo, o pueden ser transportados *in-bond* hacia otro puerto de entrada, e ingresados bajo las mismas condiciones de llegada al puerto inicial.

Dentro del período de cinco días hábiles posteriores a la entrada del embarque, los documentos de entrada deben ser registrados por el importador ante las autoridades responsables del puerto respectivo, los cuales incluyen:

- Manifiesto de entrada (*Entry Manifest, Customs Form 7533, Application and Special Permit for Immediate Delivery, Customs Form 3461*, o cualquier otra forma de salida de mercadería requerida por la autoridad portuaria).
- Factura comercial (*Commercial Invoice*) o factura pro-forma (*pro forma invoice*) en el caso de que no se pueda presentar la factura comercial.
- Listas de detalle del empaque, si es aplicable a los bienes.
- Otros documentos necesarios para determinar la admisibilidad de la mercadería.

La entrada de los bienes debe ser además acompañada por evidencia de que existe una fianza a favor de aduanas capaz de cubrir cualesquiera impuestos potenciales, aranceles y demás pagos que se requieran. La fianza puede ser asegurada a través de compañías estadounidenses encargadas de ofrecer este tipo de garantías (*surety companies*) pero pueden también ser ofrecidas en la forma de dinero estadounidense o algunos tipos de activos financieros gubernamentales. En el caso de que se utilice a un agente de aduanas, este puede autorizar el uso de su propia capacidad de fianza para proveer la cobertura requerida.

Las mercaderías sujetas a cuotas de tipo *Tariff-rate*, y bajo ciertas circunstancias, sujetas a cuotas absolutas, requieren de la Fórmula (*Form*) 3461 de Aduanas.

Mientras los bienes se encuentren en bodega, pueden ser manipulados para limpieza, clasificación, reempaque o cambio de su condición inicial por procesos que no constituyan manufactura, bajo supervisión de aduanas. Luego de la manipulación y dentro del período autorizado para el bodegaje, los bienes pueden ser exportados sin el pago de aranceles, o pueden ser retirados para el consumo luego del pago del arancel correspondiente al bien manipulado, al momento del vencimiento del período de bodegaje. Bienes perecederos, sustancias explosivas o importaciones prohibidas no pueden ser embodegadas.

Si el procedimiento de registro de entrada de las mercaderías no es realizado en el mencionado período de cinco días hábiles luego de la entrada de la carga, las

autoridades portuarias se reservan el derecho de colocarla en una bodega general, bajo riesgo del importador. Si los bienes permanecen en esta por más de un año desde la fecha de importación, estos pueden ser vendidos en subasta pública, mientras que los bienes perecederos, susceptibles de depreciación y sustancias explosivas pueden ser vendidas en un período mucho menor, a criterio de la autoridad portuaria.

Los cargos de almacenamiento, gastos por la venta, impuestos internos, aranceles y otros serán reducidos del monto recaudado por este medio, y cualquier remanente estará disponible como reintegro al que mantenga el Conocimiento de Embarque (*Bill of Lading*). Por último, si los bienes están sujetos a impuestos internos y se estima que su venta no cubrirá el pago de estos, serán sujetos a destrucción.

Nuevas regulaciones

La CBP (Customs and Border Patrol) 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.

Una guía completa y detallada para los trámites de importación hacia los EE.UU. puede ubicarse en la siguiente dirección:

<http://internet.ggu.edu/~emilian/ops113/importing.html>

FUENTES

Importing into the U.S. Golden Gate University, San Francisco, CA. Internet: <http://internet.ggu.edu> *Guía sobre los procedimientos de importación hacia los EE.UU.*

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

TEMA V: BARRERAS NO ARANCELARIAS**¿Cuáles muebles requieren de permiso de importación hacia los EE.UU.?**

En el sector de muebles no hay productos que requieran de permiso de importación hacia los EE.UU.

FUENTES

Special Requirements on Imports United States Customs Office. Internet: <http://www.customs.gov> *Guía sobre productos sujetos a requerimientos especiales de importación hacia los EE.UU.*

¿Cuáles son los requisitos que deben cumplir los muebles que ingresan a EE.UU.?

Algunos requerimientos adicionales para los productos consisten en los *estándares*. En los EE.UU. la industria del mueble ha desarrollado estándares de protección al consumidor en los muebles tapizados. En 1986, se implementó el *Upholstered Furniture Action Council (UFCA)*, consejo que impulsa un programa de estándares de resistencia a la inflamación de los muebles, para mejorar la resistencia al fuego de los muebles tapizados que se venden en Canadá y los EE.UU.

Este conjunto de estándares se instauró por parte de las empresas de la industria del mueble en ambos países en forma voluntaria, y la gran mayoría de los fabricantes canadienses y estadounidenses de muebles cumplen con estos estándares. Los principales elementos que guían el funcionamiento del Consejo, el estado actual de la normativa y otros elementos de importancia pueden ser ubicados en:

<http://www.furninfo.com/ufac/ufacbrochure.html#anchor1312257>

En los EE.UU. la Comisión de Seguridad para Productos de Consumo (*Consumer Product Safety Commission-CPSC*) es la encargada de la regulación en materia relacionadas con la seguridad de los productos de consumo que se venden en los EE.UU. incluidos los muebles. La seguridad de los productos de consumo se regula por la *Consumer Product Safety Act* de 1972.

Una regulación adicional aplica a las camas del tipo camarotes, las cuales están sujetas al *Office of Compliance-Requirements for Bunk Beds*, el cual establece características para este tipo de camas que eviten accidentes a niños. Dicho documento puede localizarse en:

<http://www.cpsc.gov/businfo/regsumbunkbed.pdf>

Para una referencia acerca de las regulaciones, leyes y otra información pertinente en materia de esta comisión, puede consultarse la siguiente dirección:

<http://www.cpsc.gov/businfo/compliance.html>

Es conveniente que el importador se asesore en esta área, para determinar si existen requerimientos especiales de acuerdo al producto particular a importar, por cuanto el cliente norteamericano en general, ha desarrollado una alta preferencia por productos de calidad y que sean seguros.

En el **Anexo No. 3: Indicaciones de características de seguridad en muebles**, se incluye un ejemplo del tipo de etiquetado que requiere el mueble tapizado resistente al fuego.

FUENTES

Special Requirements on Imports. *United States Customs Office.* Internet: <http://www.customs.gov> *Guía sobre productos sujetos a requerimientos especiales de importación hacia los EE.UU.*

Upholstered Furniture Action Council Box 2436, High Point, NC 27261 Teléfono: 336-885-5072 Fax: 336-885-5072 Correo Electrónico: info@ufac.org Internet: <http://www.ufac.org> *Consejo de estándares para muebles en Canadá y los EE.UU..*

Requirements for Bunk Beds Consumer Product Safety Commission. 4330 East-West Highway, Bethesda, Maryland 20814-4408 Tel. (301) 504-0990 Fax (301) 504-0124, (301) 504-0025
E-mail: info@cpsc.gov Internet: <http://www.cpsc.gov> *Regulación aplicable a las camas de tipo camarote que se venden en los EE.UU.*

Consumer Product Safety Commission. 4330 East-West Highway, Bethesda, Maryland 20814-4408 Tel. (301) 504-0990 Fax (301) 504-0124 /504-0025. E-mail: info@cpsc.gov Internet: <http://www.cpsc.gov> *Sitio de la Comisión que regula la seguridad de los productos de consumo en los EE.UU.*

ANEXOS

ANEXO No. 1
Lista completa de las partidas incluidas dentro del sector

Las partidas que se incluyen dentro del sector exportador de muebles se muestran a continuación:

Partida SAC	Descripción de la partida
9401-Asientos (excepto los de la partida 9402), incluso los transformables en cama, y sus partes	
9401100000	Asientos del tipo de los utilizados en aeronaves.
9401200000	Asientos del tipo de los utilizados en vehículos automóviles
9401300010	Secretariales y ejecutivas, reclinables.
9401300090	Otros.
9401400000	Asientos transformables en cama, excepto el material de acampar o de jardín.
9401500000	Asientos de roten (ratán), mimbre, bambú o materias similares.
9401610000	Con relleno.
9401690000	Los demás.
9401710010	Sillas-comedor de hierro cromado o pintado, para niños.
9401710020	Butacas para cine, con partes o sin ellas, de otras materias (para ser fijados al piso).
9401710090	Otros.
9401790010	Sillas-comedor de hierro cromado o pintado, para niños.
9401790090	Otros.
9401800010	Asiento (cascos) de polipropileno.
9401800090	Otros.
9401900010	Para asientos del tipo utilizado en vehículos automóviles.
9401900020	Para asientos concebidos para tractores agrícolas e industriales.
9401900030	Bases de metal para sillas giratorias de oficina.
9401900090	Otros.
9402-Mobiliario para medicina, cirugía, odontología o veterinaria; sillones de peluquería y sillones similares, con dispositivos de orientación y elevación; partes de estos artículos.	
9402100000	Sillones de dentista, de peluquería y sillones similares, y sus partes.
9402901000	Mobiliario medicoquirúrgico, excepto mesas para cirugía mayor.
9402902010	Mesas de operaciones; camillas.
9402902090	Otros.
9402909000	Partes.
9403-Los demás muebles y sus partes.	
9403100010	Archivadores de metal.
9403100020	Escritorios de metal.
9403100030	Armarios de seguridad; mostradores cajero; cajero antiatraco.
9403100090	Otros.

Partida SAC	Descripción de la partida
9403200010	Camas plegadizas; estantes desarmables de aluminio que descansen sobre el suelo y sus accesorios; bibliotecas de altura no inferior a 36 pulgadas que contengan dos o más tablillas; cunas y encierros de hierro cromado o pintado; armarios metálicos.
9403200020	Mesas de trabajo para cocinas, barras de autoservicio, de acero inoxidable, para uso en restaurantes, hoteles, hospitales y clínicas.
9403200090	Otros.
9403300000	Muebles de madera del tipo de los utilizados en oficinas.
9403400000	Muebles de madera del tipo de los utilizados en cocinas.
9403500000	Muebles de madera del tipo de los utilizados en dormitorios.
9403600000	Los demás muebles de madera.
9403700000	Muebles de plástico.
9403800000	Muebles de otras materias, incluido el roten (ratán), mimbre, bambú o materias similares.
9403901000	Partes de madera, para muebles.
9403909000	Otras partes para muebles.

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

ANEXO No. 2
Lista de países y productos considerados en el SGP de EE.UU.

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

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

Los siguientes países, territorios y asociaciones de países fueron designados *Países en Desarrollo* para los propósitos del SGP:

Países independientes

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

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
Costa Rica	Kyrgyzstan	Paraguay	Venezuela
Côte d'Ivoire	Lebanon	Peru	Republic of Yemen
Croatia	Dominica	Philippines	Zambia
Djibouti	Lesotho	Romania	

Países no independientes y territorios

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

Asociación de países (tratados como un país)

Países Miembros del Acuerdo de Cartagena (Grupo Andino):

Bolivia
Colombia
Ecuador
Perú
Venezuela

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

Camboya
Indonesia
Filipinas
Tailandia

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

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

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

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

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

Botswana
Mauritius
Tanzania

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

0202.30.02 Costa Rica
0714.10.10 Costa Rica
0714.10.20 Costa Rica
0714.90.45 Costa Rica
0811.90.10 Costa Rica
0811.90.50 Costa Rica
2008.99.13 Costa Rica

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

Anexo No. 3

Indicaciones de características de seguridad en muebles

De acuerdo a la norma del UFAC (*Upholstered Furniture Action Council*) es preferible que los muebles que se venden en los EE.UU. posean características de resistencia a la inflamabilidad. En caso de que así sea, es necesario que los productos incluyan una etiqueta que mencione dichas características, en la forma que se incluye a continuación:

