

**ANÁLISIS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO REPUBLICA DOMINICANA –  
CENTROAMERICA – ESTADOS UNIDOS Y SU IMPACTO EN LA INDUSTRIA METALMECÁNICA  
EN COSTA RICA**

Luis Humberto Chacón Alvarado<sup>1</sup>

**RESUMEN**

Un tratado de libre comercio no genera cambios por sí mismos, simplemente abre oportunidades que los países pueden o no aprovechar, dichas oportunidades les pueden representar múltiples beneficios que tienen que ver no solamente con aspectos de tipo comercial sino con implicaciones positivas para la economía en su conjunto.

Para la industria metalmeccánica se hace necesario la innovación tecnológica, inversión en investigación y desarrollo y creación de centros de desarrollo tecnológico que el convenio va a generar y exigir procesos de especialización y de transferencia tecnológica para fortalecerla en la competitividad de los sectores vinculados al comercio internacional.

**DESCRIPTORES**

Tratado de Libre Comercio / Costa Rica / Industria Metalmeccánica / Estados Unidos

**ABSTRACT**

A free trade agreement does not generate changes by itself, simple it opens opportunities that the countries can benefit from it. Such opportunities not only brings commercial benefits; but also, positive implications for the economy as a whole.

For the metallurgic industry technological innovation, investments in investigation and developing and creation of centers of technology development would generated, encouraged by the agreement, demand for process of specialization and technological transferences that it will fortify it in the competitiveness of the tie sectors of international trade.

**KEY WORDS**

Free Trade Agreement/Costa Rica/Industry Metalmeccánica/the United States

---

<sup>1</sup> Licenciado en Contaduría Pública, Candidato a Master en Administración de Empresas con Énfasis en Comercio Internacional en la Universidad Latinoamericana de Ciencia y Tecnología (ULACIT). Correo electrónico: [achacon@metalco.net](mailto:achacon@metalco.net)

## **I. Introducción**

Debido a la interdependencia cada vez mayor que guardan los países, se han incrementado los convenios o tratados internacionales, con la intención de crear derechos y obligaciones regidos por el derecho internacional.

Producto de esta iniciativa, la política de comercio internacional de Costa Rica, tiene como objetivo central la promoción y consolidación de la participación del país en la economía universal a través de la búsqueda de nuevos y mejores mercados para sus productos.

La negociación del tratado de libre comercio con Estados Unidos de Norteamérica constituye una oportunidad singular, no sólo para promover el logro de ese objetivo, sino también para consolidar la relación de Costa Rica con su principal socio comercial y de inversión, bajo reglas claras que garanticen seguridad, transparencia y previsibilidad a los exportadores nacionales, y que genere nuevos empleos y aumente el bienestar y prosperidad de todos los costarricenses.

El presente trabajo tiene como finalidad analizar el tratado de libre comercio entre Costa Rica y Estados Unidos y los beneficios que trae al sector industrial, específicamente, al sector metalmecánico. Que formalice los tratos especiales, cuotas, preferencias unilaterales y otros pactos que el país ha tenido con Estados Unidos en la firma de este convenio internacional y que en parte nos ordena, debido a que Costa Rica no tiene aún una clara concienciación del fondo del tratado. Por otro lado, no está pensando en las futuras generaciones, y lejos de conservar la naturaleza la está destruyendo. Debido a ello, es importante para el país que las industrias se rijan por normas de calidad, de ambiente, salud ocupacional y responsabilidad social entre otras.

## **II. Concepto de tratado de libre comercio**

El Ministerio de Comercio Exterior (Comex. 2005) nos da el concepto de “un tratado de libre comercio, es un conjunto de reglas que los países acuerdan para vender y comprar productos y servicios, suele incorporar normas en materia de comercio de bienes, de servicios, propiedad intelectual, mecanismos de defensa comercial y de mayor importancia, solución de controversias. En algunos tratados se incluyen también ciertas disposiciones en materia laboral y ambiental. Se basa en principios fundamentales de transparencia, tratamiento nacional y de tratamiento como nación más favorecida, todo ello representa un compromiso firme para la facilidad del movimiento y servicios a través de las fronteras, ofrecer protección y vigilancia adecuadas que garanticen el cumplimiento efectivo de los derechos de propiedad intelectual, aportar los procedimientos internos efectivos que permitan la aplicación e implementación de un tratado, establecer una regla de interpretación que exija

la aplicación del tratado de libre comercio entre sus miembros y según los principios del derecho internacional. También tiene un efecto de señalización, que brinda a los representantes económicos nacionales y extranjeros seguridad jurídica y confianza para el desarrollo en su actividad productiva”

Uno de los objetivos más relevantes de estos acuerdos comerciales es acordar un programa mediante el cual cada parte se compromete a ir reduciendo paulatinamente los impuestos a las importaciones o aranceles de sus productos, a lo largo de un período determinado que suele ser cercano a los 15 años, al cumplirse este plazo, los productos importados de cada parte ingresarán al territorio nacional de la otra parte sin pagar esos impuestos. Suele llamársele zona de libre comercio, porque disponen, cómo y cuándo se eliminaran las reglas de las barreras arancelarias, para conseguir el libre paso de los productos y servicios entre las naciones participantes. Esto significa que se eliminarán los permisos, las cuotas y las licencias y particularmente las tarifas y los aranceles.

Los tratados de libre comercio son importantes porque se constituyen en un medio eficaz para garantizar el acceso de los productos nacionales a mercados internacionales, de una forma más fácil y sin barreras. Permitiendo que aumente la comercialización de estos productos, se genere más empleo, se modernice el sistema productivo, se mejore el bienestar de la población y se promueva la creación de nuevas empresas por parte de inversionistas nacionales y extranjeros. Este comercio permite que se abaraten los precios que paga el consumidor por los productos que no produce el país.

Cada país se encarga de definir si quiere ser parte o no de los acuerdos comerciales que existan en el mundo. Sin embargo en 1947 el país firmó el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) entre 23 países, número que fue creciendo hasta llegar en la actualidad a 110 integrantes. Sus principales objetivos fueron reducir las tarifas arancelarias y eliminar las prácticas que impedían la compra y venta de productos entre países. Igualmente se permitió a los países llegar a acuerdos entre ellos e impulsar la cooperación y el comercio. El GATT desapareció para darle paso a la Organización Mundial del Comercio (OMC), en 1993, cuyo objetivo es administrar y controlar los acuerdos de libre cambio, supervisar las prácticas comerciales mundiales y juzgar los problemas comerciales que los estados miembros le presenten.

El documento explicativo del Tratado de Libre Comercio República Dominicana – Centroamérica – Estados Unidos (2005) indica que dentro de los objetivos que incluye un tratado de libre comercio se pueden citar

- Promover las condiciones para una competencia justa
- Incrementar las oportunidades de inversión
- Proporcionar la protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual

- Establecer procedimientos eficaces para la aplicación del Tratado de Libre Comercio y para la solución de controversias.
- Fomentar la cooperación regional, trilateral y multilateral, entre otros países amigos.
- Eliminar barreras que afecten o mermen el comercio.
- Ofrecer una solución a controversias.
- Establecer procesos efectivos para la estimulación de la producción nacional.

En la actualidad Costa Rica cuenta con tratados de libre comercio con México (que es un Tratado Bilateral), Canadá, República Dominicana, Chile (que es el país más desarrollado de Latinoamérica) y Caricom. (Comunidad del Caribe integrado por los Gobiernos de Antigua y Barbuda, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Jamaica, San Cristóbal y Nieves, Santa Lucía, San Vincent y las Granadinas, Suriname y Trinidad y Tobago)

Según los resultados obtenidos por los países que han firmado tratados de libre comercio y han abierto sus mercados, ésta es una herramienta importante de crecimiento y desarrollo. Casos como los de México y Chile, que han firmado acuerdos comerciales con Estados Unidos muestran que sus economías han crecido notablemente, las exportaciones han aumentado, se han generado más empleos y los salarios han mejorado.

En la actualidad, la mayoría de los países del mundo están celebrando tratados de libre comercio, lo que significa que están abriendo sus puertas al mercado mundial. Un tratado de libre comercio es por un tiempo indefinido, lo que puede variar con el tiempo para disolver los subsidios o impuestos que benefician a unos productos particularmente.

El tratado de libre comercio es una negociación en la cual los países buscan intereses comunes y llegan a acuerdos con el fin de proteger y mejorar el bienestar de la población. Algunos sectores de nuestro país tienen temor a este tratado con Estados Unidos debido a la inseguridad de abrir nuevos negocios con países poderosos y ricos

### **III. Los tratados de libre comercio firmados por Costa Rica**

Costa Rica ha suscrito diferentes tratados de libre comercio entre los que se pueden citar:

**Costa Rica - México**, se firmó el 15 de abril de 1994, y empezó a regir a partir del 15 de abril de 1995. Fue el primer tratado de una negociación en Costa Rica que generó una gran expectativa dentro del sector privado costarricense, en particular con relación al crecimiento de los flujos comerciales entre

ambos países. Representa el 2.8% de las exportaciones y el 5% de las importaciones costarricenses, es el mercado más grande potencial de consumidores con 105 millones de habitantes.

Este es uno de los tratados más complejos, ya que se incluyó por primera vez, no sólo el comercio de bienes, sino también el comercio de servicios, inversión y la propiedad intelectual y es el marco conceptual para los nuevos tratados por venir. (anexo 1)

**Costa Rica – Republica Dominicana**, se suscribió en el año 1998, en la ciudad de Santo Domingo, República Dominicana, pero no fue hasta el año 2002 que empezó a regir por atrasos en la aprobación del documento por parte del Congreso Dominicano. Los objetivos principales son los siguientes, estimular la expansión y diversificación del comercio de bienes y servicios entre ambas partes, así mismo promover las condiciones de libre competencia que elimina recíprocamente las barreras comerciales, las barreras al movimiento de capitales y personas de negocios, y aumenta las oportunidades de inversión en ambos territorios, orientadas a aprovechar intensivamente las ventajas que ofrecen estos mercados.

Este mercado representa el 1.1% de las exportaciones y el 0.15% de las importaciones costarricenses. Es un tratado con un potencial de consumidores del doble del tamaño de Costa Rica. Con 8.8 millones de habitantes. (anexo 2)

**Costa Rica – Chile**, se firma en el año 1999, en la ciudad de San José, y entra en vigencia el 15 de febrero del 2002. Este acuerdo comercial de nueva generación establece normas y disciplinas aplicables no sólo al comercio de mercancías, sino también a otras materias tales como el comercio de servicios, inversión, compras del sector público y transporte aéreo. Al contar con Instrumentos Jurídicos que garanticen un mayor acceso de la oferta exportable nacional a mercados externos, que promueven también el incremento de los flujos de comercio de inversión en condiciones de previsibilidad, seguridad y transparencia, la cual resulta de vital importancia para una economía pequeña y relativamente abierta como lo es la costarricense (anexo 3)

**Costa Rica – Canadá**, Se firma en el año 2001 en la ciudad de Ottawa, Canadá. Entró en vigencia a partir de marzo del 2002 y se enmarca dentro del objetivo central de la política del comercio exterior costarricense, con el fin de promover, facilitar y consolidar la integración del país a la economía internacional, ya que cuenta con instrumentos jurídicos que garantizan un mayor acceso de la oferta exportable nacional a mercados externos. Promueve también el incremento de los flujos de comercio e inversión en condiciones de previsibilidad, seguridad y transparencia los cuales resultan de vital importancia para una economía pequeña y abierta como es la nuestra. A este país se exporta el 0.5% de las exportaciones totales de Costa Rica y se importa el 1%, es un tratado con un saldo de balanza positivo para Costa Rica. (anexo 4)

**Costa Rica – Caricom**, En el año 2004, en Kingston, Jamaica, se firma este tratado, el cual se basa en el alcance de acuerdos que propician las condiciones óptimas para fomentar el crecimiento que son esencialmente complementarias, el mercado caribeño se caracteriza por tener economías muy vinculadas y dependientes del petróleo y sus derivados con sectores agrícolas poco diversificados y desarrollados, salvo raras excepciones, por ello es un importador neto de bienes agrícolas y agroindustriales que gracias al tratado podrán ser suplidos con producción costarricense beneficiadas por las ventajas que brinda este tratado. Está pendiente de ratificación. (anexo 5)

**Costa Rica – Estados Unidos** se concretó en el año 2004 en Washington D.C. Se basa en un acuerdo comprensivo y balanceado a través del cual se eliminarán los aranceles y otras barreras al comercio de bienes y servicios entre los países. Brindando un marco adecuado para mejorar y aumentar las exportaciones de Costa Rica al principal mercado del mundo y para promover la inversión, el crecimiento económico y nuevas oportunidades de empleo en el país. Está pendiente de ratificación. (anexo 6)

El siguiente cuadro indica el resumen de los tratados de libre comercio suscritos por Costa Rica

Capítulos	México	Chile	Republica Dominicana	Canadá	Caricom	Estados Unidos
Disposiciones iniciales	1	1	1	1	1	1
Definiciones generales	1	1	1	1	1	1
Trato nacional y acceso de mercaderías al mercado	1	1	1	1	1	1
Reglas de origen	1	1	1	1	1	1
Sector agropecuario	1	2	2	2	2	2
Medidas sanitarias y fitosanitarias	1	5	5	5	5	5
Procedimientos aduaneros	1	1	1	1	1	1
Facilitación del comercio	6	6	6	1	6	1
Medidas de salvaguardia	1	1	1	1	3	1
Prácticas desleales de comercio	1	5	5	5	5	5
Obstáculos técnicos al comercio	1	1	1	5	5	5
Inversión	1	4	1	4	1	1
Servicios	1	1	1	3	3	1
Servicios financieros	7	7	7	6	6	1
Telecomunicaciones	6	7	6	6	6	1
Entrada temporal de personas de negocios	1	1	1	3	3	6
Comercio electrónico	6	6	6	5	6	1
Compras del sector público	1	1	1	3	3	1
Política de competencia	6	1	3	1	3	6
Propiedad intelectual	1	6	5	6	6	1
Laboral	6	6	6	5	6	1
Ambiental	6	6	6	5	6	1
Publicación, notificación y transparencia	1	1	1	1	1	1
Administración del trato	1	1	1	1	1	1
Solución de controversias	1	1	1	1	1	1
Excepciones	1	1	1	1	1	1
Disposiciones finales	1	1	1	1	1	1

Fuente: El Financiero

1. El TLC contiene un capítulo en la materia
2. El TLC contiene reglas en la materia incorporadas en otro capítulo
3. El TLC prevé que los países parte negociaran en el futuro disposiciones específicas en el tema
4. Partes del TLC han suscrito entre ellas un tratado para la protección de las inversiones
5. Partes del TLC han suscrito entre ellas otros instrumentos jurídicos que regulan la materia en cuestión
6. El TLC no contiene disposiciones en la materia
7. El TLC no contiene un capítulo en la materia, aunque las disposiciones generales de otro capítulo son aplicables en este campo también.

Como se pudo analizar en el cuadro anterior, los tratados de libre comercio que ha suscrito Costa Rica con diferentes países le han traído una serie de ventajas, por lo que el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos le va a permitir a los empresarios costarricenses entrar al mercado más grande que tiene el país. Países similares y más grandes ya han firmado o están firmando tratados con los Estados Unidos, lo que supone que nuestros productos no podrán competir con los de ellos, esto sería una desventaja, ya que nos estaríamos marginando. Por otro lado, la demanda de productos nacionales, va a generar empleo e ingresos de divisas al país. Se debe de buscar otros productos diferentes a los tradicionales (café y banano), los cuales Costa Rica ha vendido por muchas décadas al exterior, productos diferentes y que tengan un mercado permanente y sin barreras para generar más empleo y bienestar al costarricense.

Este tratado va a beneficiar a empresarios y habitantes de Costa Rica, porque le va a permitir abrir sus fronteras comerciales, obtener nuevas fuentes de recursos y abaratar los costos de los productos y servicios que importa. Se puede incrementar la eficiencia económica, ampliar el comercio, y promover el incremento en el ingreso real de la población. Dándose por consiguiente un beneficio a través de mayores tasas de crecimiento económico que reducirán la pobreza absoluta. Generando un ingreso per cápita ascendente. Pero como en toda negociación se corren sus riesgos y puede haber empresas ganadoras y perdedoras, lo que debe de existir es una mentalidad abierta de parte de las pequeñas y medianas empresas en prepararse oportunamente, creando alianzas estratégicas, fusionándose, produciendo con más eficiencia y más calidad, mejor tecnología y precios competitivos para enfrentar este reto.

#### **IV. Antecedentes del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos.**

La primera vez que Centroamérica manifestó su interés en negociar un tratado de libre comercio con los Estados Unidos fue en 1992. La región estaba preocupada por los efectos negativos que, sobre su comercio e inversión, podría tener el acuerdo que ese país estaba terminando de negociar con Canadá y México, el denominado Tratado de Libre Comercio del Norte (TLCAN) o NAFTA. En diversas ocasiones Centroamérica reiteró su petición a Estados Unidos, en especial cuando el Presidente Bill Clinton visitó Costa Rica en enero de 1997.

En abril del 2001 esa petición comienza a cobrar forma, cuando los ministros de comercio de Centroamérica se reunieron para explorar su interés en la suscripción de un acuerdo comercial. Para

empezar a analizar el tema, se acordó en setiembre del 2001 celebrar varios talleres técnicos con el objetivo de discutir e intercambiar información sobre temas de interés mutuo. Explorar medios para profundizar el comercio y la inversión entre los países y sentar las bases para lo que podría ser una eventual negociación de un acuerdo de libre comercio. A esta etapa se le dominó fase exploratoria de las negociaciones de libre comercio entre Centroamérica y los Estados Unidos.

Estos encuentros promovieron la discusión conceptual y el intercambio de información entre los países, lo que permitió la identificación de áreas dónde las posiciones eran coincidentes y de otras en las que no lo eran. Estos talleres ayudaron a mejorar la capacidad de coordinación entre los países centroamericanos preparándolos para un proceso de negociación conjunto como sería el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos.

En enero del 2003, los ministros encargados de comercio de los países de Centroamérica y Estados Unidos se reunieron en Washington para hacer el lanzamiento formal de las negociaciones del tratado de libre comercio. Estableciendo la estructura de este proceso de negociación y la meta para concluirla, la cual fue acordada para finales del 2003. Actualmente falta la ratificación por parte de estos países.

#### **V. Principales intereses que busca Costa Rica con este tratado:**

- Aumentar las exportaciones, y diversificación de los productos y mercados. Para que pueda continuar creciendo es necesario que se produzca y se venda más. Estados Unidos es un mercado donde se destina más de la mitad de las exportaciones. A la fecha esas exportaciones entran en su gran mayoría, libre de impuestos a ese mercado debido a la iniciativa de la Cuenca del Caribe. Lo que busca el Tratado de Libre Comercio es convertir esas concesiones en un derecho con el propósito de dar mayor solidez y previsibilidad al proceso exportador.

- Aumentar las importaciones, eliminando paulatinamente los impuestos a la importación de productos estadounidenses, con lo cual se podrá comprar más productos en mejores condiciones de precio y calidad. A la vez ese tratado contendrá mecanismos que permitan atender cualquier eventual impacto sobre la producción nacional.

- Atracción de inversiones para complementarla con la inversión interna. La atracción de empresas estadounidenses y de otros países a Costa Rica, conlleva no sólo el traslado de sus ahorros para ponerlos a producir nacionalmente, sin también transferencia de tecnología y nuevas técnicas de gestión empresarial.



- Aumentar el empleo. Uno de los retos más importantes de todo país es generar más y mejores oportunidades de empleo para sus ciudadanos, especialmente para los jóvenes que se incorporan a la fuerza laboral. Este tratado, en cuanto herramienta para aumentar las exportaciones, importaciones y la inversión, es fundamentalmente una herramienta de generación de empleo y por lo tanto un instrumento clave en la mejora de la calidad de vida de los costarricenses.

- Mitigar la inmigración ilegal. Es importante que los demás países centroamericanos también cuenten con la oportunidad de llegar a tener estos beneficios (Exportaciones, importaciones e inversión), con ello se ayudaría a mitigar la migración ilegal de centroamericanos a Estados Unidos y también dentro de la región.

- Fortalecimiento institucional y consolidación de la democracia, mediante el establecimiento de reglas y procedimientos que fomenten la transparencia, la no-discriminación y la certidumbre.

Se debe tener presente que el tratado de libre comercio con Estados Unidos no va a solventar todos los problemas de Costa Rica como país, ni de cada costarricense como persona, es más bien la ocasión de desarrollar un nuevo marco de acción que abra otras oportunidades para enfrentar nuevos retos.

## **VI. Relación comercial Costa Rica versus Estados Unidos**

Como se puede apreciar en el anexo 7, el intercambio comercial entre Costa Rica y Estados Unidos, ha mostrado un comportamiento ascendente a lo largo de la década anterior, al pasar de US\$1.488 millones en 1990 a US\$6.895 millones en el 2003. Las exportaciones, han crecido a una tasa promedio anual de 13,3%, en tanto las importaciones lo han hecho en el orden de 13,7%. (anexo 7)

La importancia del mercado de los Estados Unidos para Costa Rica resulta evidente si se analiza la composición de las exportaciones e importaciones costarricenses. En el año 2003, el 49% de las exportaciones nacionales se dirigió a los Estados Unidos, mientras que el 51% de los productos importados provino de ese mercado. Los principales productos exportados a Estados Unidos en el 2003 como son las partes y accesorios de computadoras, los textiles y jeringas, agujas, catéteres y similares) representan aproximadamente el 50% del valor de las exportaciones, lo cierto es que la oferta exportable costarricense a este mercado es bastante diversificada. Actualmente Costa Rica exporta a Estados Unidos cerca de 1.670 productos, y entre los productos industriales exportados se encuentran los circuitos integrados, juntas o empaquetaduras de caucho y partes de máquinas o aparatos eléctricos. En el sector agrícola destacan las exportaciones de banano, piña, café y melones. (anexo 8)

En el caso de las importaciones provenientes de los Estados Unidos, los ocho principales productos representan cerca del 49% de las importaciones. El principal producto de exportación de los Estados Unidos a nuestro país son los circuitos integrados y partes de éstos, que acumulan el 27,2% del valor total de las importaciones, seguido, con una participación inferior (9,9%), por los textiles. El tercer producto más importante procedente de los Estados Unidos (papel y cartón para cubiertas) tiene una participación sustancialmente menor (2,6%), seguido en orden de participación por los aceites de petróleo y mineral bituminoso, las jeringas y artículos similares, maíz, partes y accesorios para computadoras y frijoles de soya. (anexo 9)

Estados Unidos fue fuente de origen del 54% de la inversión extranjera directa que recibió Costa Rica. Con 38 puntos porcentuales de diferencia, la Unión Europea ocupa el segundo lugar como fuente de origen de la inversión extranjera directa. Canadá, México, y Centroamérica también son inversionistas importantes en el país, aportando en conjunto el 19% de la inversión extranjera directa total. (anexo 10)

Estados Unidos cuenta con indicadores propios de la economía más grande del mundo. El PIB (US\$10.985.500 millones) y PIB per cápita (US\$36.100) son superiores a los costarricenses tanto por su condición de país desarrollado como por sus dimensiones en términos de territorio y población. Por su parte, la tasa de crecimiento de Costa Rica en el 2003 (5,6%) fue superior a la de los Estados Unidos (3,1%), mientras que la economía norteamericana posee mejores indicadores que la costarricense en términos de inflación y desempleo. (anexo 11)

## **VII. Ventajas con la entrada en vigencia del tratado de libre comercio**

Al entrar en vigencia el Tratado de Libre Comercio, Estados Unidos desgravará de manera inmediata al momento de entrada en vigencia del acuerdo, cerca del 89% del total de aranceles; un 0,30% de las líneas arancelarias llegarán a libre comercio en un plazo de 5 años, un 0,20% lo hará en 10 años y para un 10.5% de las fracciones arancelarias se les ha otorgado un acceso al mercado estadounidense a través de la apertura de cuotas o contingentes arancelarios libres de arancel. Pero las cantidades importadas por encima de la cuota están sujetas al pago del arancel.

Por su parte Costa Rica otorgará libre acceso inmediato desde la entrada en vigencia del acuerdo un 39.6% de las líneas arancelarias agrícolas, mientras que un 10.2% eliminará sus aranceles en un período de 5 años, un 15.1% lo hará en 10 años, 3.9% se desgravará en 12 años, 25.1% de las fracciones alcanzará el libre comercio en 15 años y un 6.2% lo hará en un plazo máximo de 20 años (dentro de este 6.2% de las categorías especiales un 0,6% de líneas que corresponden a productos cuyo arancel por encima de la cuota, no se desgrava. (anexo 12)

Desde la perspectiva de la oferta exportable, el 98.3% de las exportaciones agrícolas que realiza Costa Rica a Estados Unidos, podrán ingresar libres de arancel aduanero a la entrada en vigencia del acuerdo y el restante 1.7% de los productos, constituido principalmente por azúcar, productos con alto contenido de azúcar, lácteos y carne de res, ingresarán al mercado estadounidense a través de un contingente arancelario.

Dentro de las categorías de desgravación, existe un grupo pequeño de productos para los cuales ambos países han otorgado acceso libre a aranceles a través de cuotas. Una vez alcanzado el volumen establecido por la cuota, toda importación adicional del bien deberá pagar los aranceles correspondientes de acuerdo con el programa de desgravación.

En el caso de Estados Unidos, además del contingente abierto para el azúcar y los productos de alto contenido de azúcar, se asignaron cuotas en libre comercio para la carne de bovino y los productos lácteos. De esta manera Estados Unidos estableció una cuota libre de arancel aduanero para el azúcar y para los productos con alto contenido de azúcar de 13 mil toneladas métricas, de las cuales 2000 han sido asignadas para azúcar orgánico, adicional al poco más de 15 mil toneladas métricas que el país puede acceder a través de las cuotas otorgados por ese país en el marco de la Organización Mundial del Comercio, por encima de estos volúmenes, el arancel se aplicará al producto que ingrese desde Costa Rica.

Costa Rica por su parte, estableció la posibilidad de aplicar contingentes arancelarios para algunos tipos de carne de cerdo, muslos de pollo, algunos productos lácteos, papas pre-fritas, arroz en granza y pilado, papa fresca y cebollas. En el caso de la papa fresca y cebolla, el arancel aplicado por encima del contingente no se desgrava en el tiempo, mientras que para el arroz y los lácteos la desgravación se llevará a cabo en 20 años, para el cerdo 15 años, para las partes de pollo 17 años y para la papa pre-frita 5 años. (anexo 13)

Para el sector industrial, Estados Unidos acordó liberar de manera inmediata a partir de la entrada en vigencia del acuerdo, un 99.7% del total de aranceles para este sector, incluido el sector de textiles y el vestido. El restante 0.3% de los productos corresponde básicamente al atún enlatado en agua y calzado para deportes, los cuales se desgravarán en un plazo de 10 años, de manera no lineal. En el caso del atún la desgravación parte de aranceles base de 1.2% y 2.5% que dependen de las especificaciones finales del producto.

Por su parte Costa Rica, eliminará los aranceles de manera inmediata, a la entrada en vigor del acuerdo, para un 72.3% de los productos que componen el total de aranceles. Otro 4.4% se desgravará en 5 años, un 10% en 10 años con reducciones lineales y el restante 13.3% se desgravará en 10 años, pero en una forma no lineal. (anexo14)

El 100% de los productos exportados por Costa Rica hacia Estados Unidos, entran libre de aranceles una vez que se ponga en vigencia el tratado. Mientras que Costa Rica otorgó libre comercio para un 87% de las importaciones provenientes de Estados Unidos, un 2.8% se desgravará en 5 años, mientras que un 6.4% se desgravará linealmente y un 3.7% de manera no lineal a 10 años (anexo 15)

#### **VIII. Impacto del Tratado de Libre Comercio en la industria metalmecánica en Costa Rica y su competitividad en el mercado.**

El sector industrial se ve afectado por unas reglas y procedimientos de origen establecidos en el tratado de libre comercio, y que en la iniciativa para la Cuenca del Caribe no se contemplan. (La Iniciativa para la Cuenca del Caribe (en inglés Caribbean Basin Initiative **CBI**) es un programa del Gobierno de los Estados Unidos para promover el desarrollo económico de la región a través de la entrada exenta del pago de impuestos arancelarios al territorio norteamericano de la mayoría de los productos procedentes de la región Centroamericana y de las Islas del Caribe. Entró en vigencia el 1º de enero de 1984 con una duración de 12 años, luego esta disposición fue modificada por la Iniciativa Cuenca del Caribe II, adquiriendo carácter permanente, a partir de agosto de 1990 y finalizando el 30 de septiembre del 2008, cuando se desgravará completamente el NAFTA)

Las reglas de origen también conocidas como normas de origen, son un conjunto de estipulaciones que permiten determinar dónde se ha producido un bien, con el objeto de establecer si el mismo puede recibir un trato diferente a aquél que reciben otros productos de diferentes países, de acuerdo con una política determinada del país al que ingresan. Para ello generalmente, se usa la distinción entre productos originarios y no originarios. Son un elemento indispensable para cualquier tratado comercial. Están presentes en los acuerdos que prevén preferencias arancelarias, ya sean éstas recíprocas o no, así como en aquellos casos en los que es necesario determinar la procedencia del producto para efectos aduaneros o para recibir tratamiento de la nación más favorecida (el principio de la nación más favorecida NMF es una de las bases fundamentales del sistema multilateral. Este principio garantiza un comercio justo y abierto, si se aplicara en su totalidad, sin excepciones, el libre comercio nos llevaría a un sistema competitivo de comercio de bienes y servicios y al mayor uso eficiente de los recursos mundiales). Su objetivo es prevenir la deflexión o triangulación del comercio. Sin embargo, la experiencia indica que al elevar los requisitos para la obtención del origen se convierten en obstáculos al comercio.

La triangulación se da cuando los bienes entran en un país miembro con menor arancel (un arancel es un derecho, tarifa o impuesto que se aplica a los bienes transportados de una zona aduanera a otra), y luego se exportan a otros países miembros sin pagar aranceles. En un mercado común o unión

aduanera perfecta, la triangulación no puede existir porque todos los aranceles están armonizados para productos de terceros países.

Un producto puede estar sujeto a triangulación si cumple alguna de las siguientes condiciones:

1. Si el arancel base del país A es mayor a 10%. El país A sería el país que sufriría la triangulación.
2. El período de desgravación (la desgravación arancelaria es una reducción de aranceles entre dos países que han logrado un acuerdo comercial en materia de acceso a mercado), del país A mayor al de país B, o el arancel base de país A mayor al de país B. Esta situación puede ocurrir porque los aranceles estaban diferenciados desde el inicio o porque la desgravación era más acelerada en el país B.
3. Importaciones de país B desde Estados Unidos mayores a US\$25,000, o la cuota en el país B es mayor a las importaciones actuales desde dicho país. Esta condición asegura que existe alguna relación comercial entre Estados Unidos y el país que podría practicar la triangulación, el país B; también señala que dicho país es competitivo en las exportaciones del producto.

Para los productos que cumplen con las tres condiciones, el producto importado por el país B podría ser reexportado a país A, dándose el caso de triangulación, o inclusive el producto importado del país B podría desplazar la producción nacional, que resulta en mayores exportaciones al país A. Causando efectos igualmente preocupantes, aunque técnicamente no es una práctica de comercio desleal.

Una mercadería o un material no se considerará originario por el sólo hecho de haber sido sometido a operaciones simples, tales como: combinación o empaque, dilución con agua u otra sustancia de tal manera que no altere materialmente las características del producto, etc.

Por ejemplo:

El país 1 es productor de celulosa. Ésta se exporta al país 2 donde es procesada y alterada para producir fósforos. Si éstos posteriormente se exportan al país 1, ya no serán originarios del país 1. En cambio, si la celulosa es exportada al país 2 donde es empacada o sometida a cualquier otra operación simple, este país no puede considerarla como originaria. Ya que no fue alterada la esencia de la celulosa en el territorio 2 (el producto no sufrió una transformación sustancial)

Los productos son originarios de una región cuando son obtenidos en su totalidad o producidos enteramente en el territorio de uno o más de los países integrantes del tratado, o cuando uno de los materiales no originarios que se utilicen en la producción de la mercancía sufra un cambio aplicable en la clasificación arancelaria, siempre que la producción se haya llevado a cabo enteramente en el territorio de uno o más de los países. Ó que la mercancía sea producida enteramente en el territorio de uno o más de los países exclusivamente a partir de materiales originarios.

Las clasificaciones arancelarias de mercancías están basadas en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, elaborado y actualizado por el Consejo de Cooperación Aduanera desde 1970, el mismo fue aceptado oficialmente por los países signatarios del GATT (Acuerdo General sobre Tarifas y Aranceles) y es usado por los países que participaron en la Ronda Uruguay. Este Acuerdo fue hecho para ofrecer un foro internacional que respaldara el libre comercio entre los estados miembros, a través de la regulación y reducción de tarifas sobre bienes comerciales, y facilitara un mecanismo común para resolver disputas comerciales. Actualmente lo integran 110 países

El sistema armonizado presenta una clasificación de términos por categorías:

- 1- En el nivel de capítulo (dos dígitos)
- 2- En el nivel de partidas (cuatro dígitos),
- 3- En el nivel de subpartidas (seis dígitos)
- 4- Y en el nivel estadístico o de fracciones arancelarias (de ocho y hasta diez dígitos).

El cambio o salto arancelario puede establecerse en el nivel de fracción, de subpartida, de partida o hasta de capítulo. Éste se da cuando entra al país la materia prima con una partida arancelaria y se exporta el producto terminado bajo otra partida arancelaria diferente a la que entró.

La norma de origen básica usada en los Estados Unidos de América es la regla de la transformación sustancial. Pero, en sentido estricto, todas las normas de origen son reglas de transformación sustancial, definidas de diferente manera: por la regla del cambio de clasificación arancelaria, por la prueba de procesos y por la regla del porcentaje ad valorem.

El tratado de libre comercio contempla el cambio de partida arancelaria o salto arancelario, también conocido como de transformación sustancial y es cuando el producto final ha sufrido una transformación suficiente que se clasifique en otra partida arancelaria diferente a las partidas arancelarias con que ingresaron cada uno de los productos (materias primas) utilizados en su fabricación. Este término de transformación sustancial se emplea para definir una metodología común en los países que usan el sistema legal anglosajón o del Common Law (sistema utilizado en la Inglaterra medieval, utilizado en gran parte por los territorios que tiene influencia británica. Se caracteriza porque se basan más en la jurisprudencia que en las leyes), el cual consiste en analizar caso por caso para determinar el origen. Y para que la transformación de un producto sea sustancial, el precedente indica que el bien terminado debe resultar con un nuevo nombre, un nuevo carácter y un nuevo uso.

Las reglas que exigen un requisito de valor de contenido regional (VCR), establecen un porcentaje de 35% cuando el cálculo se hace utilizando el método de "Build Up" y un 45% cuando se utiliza el

método de “Build down”. Sin embargo, existen casos especiales en los que se logró acordar un porcentaje diferente de conformidad con las necesidades de la industria, por ejemplo, en el caso de lápices y bolígrafos.

El método “Build-down” (BD), es un método de reducción del valor de las mercaderías, el cual se basa en el valor de los materiales no originarios. De acuerdo con las disposiciones de este tratado, al valor del material no originario debe restársele el costo por concepto de flete, seguro, embalaje y todos los demás costos incurridos en el transporte del material dentro del territorio de un país miembro o entre los territorios de dos o más países miembros, hasta el lugar donde está ubicado el productor; los aranceles, impuestos y costos por servicio por correduría aduanera pagados por el material en el territorio de una o más de las partes, distintos de los aranceles e impuestos diferidos, reembolsados, reembolsables o de otra manera recuperable. Incluyendo el crédito contra aranceles o impuestos pagados o por pagar, el costo de los desechos y desperdicios resultantes del uso del material en la producción de una mercancía, menos el valor de desperdicios renovables o productos secundarios; y el costo de los materiales originarios empleados en la producción de material no originario en el territorio de una Parte.

Esta manera de calcular el valor de los materiales no originarios es innovadora en relación con los otros tratados de libre comercio suscritos por Costa Rica, ya que anteriormente, el valor del material no originario generalmente se había calculado agregando todos los costos y gastos que ahora deben ser restados. Esto es importante, ya que en la medida en que el valor de los materiales no originarios provenientes de extra-zona sea menor, el VCR será siempre mayor.

Se establece que el valor de contenido regional para determinar si una mercancía califica como originaria se calculará con base en la fórmula siguiente.

$$\text{VCR} = \frac{\text{VA} - \text{VMN} \times 100}{\text{VA}}$$

La fórmula de cálculo permite determinar el Valor de Contenido Regional (VCR), que toma el Valor Ajustado de la mercancía (VA), al cual se le deben restar el valor de los materiales no originarios (VMN) para finalmente dividirlo entre el mismo VA.

En este método, el VMN (valor de los materiales no originarios utilizados por el productor en la fabricación de la mercancía) estará conformado por el Valor Ajustado (VA) del material determinado de conformidad con el Acuerdo de Valoración Aduanera de la Organización Mundial del Comercio (OMC), al cual se le deducirán los costos y gastos mencionados anteriormente.

El método “Build-up” se basa en el valor de los materiales originarios, y se aplica en aquellos casos en que el productor o el exportador utilicen principalmente este tipo de materiales. No le conviene utilizar este método al productor de mercancías que utiliza en su mayoría materiales importados de países fuera del tratado.

La fórmula de cálculo es la siguiente:

$$\text{VCR} = \frac{\text{VMO} \times 100}{\text{VA}}$$

En donde, VCR es el valor de contenido regional expresado como un porcentaje; El VA es el valor ajustado de la mercancía; El VMO es el valor de los materiales originarios adquiridos o de fabricación propia, empleados por el productor en la producción de la mercancía.

En el caso de materiales originarios no incluidos en el valor de los mismos, los siguientes gastos podrán ser adicionados al valor del material: los costos de flete, seguro, embalaje y todos los demás costos incurridos en el transporte del material dentro del territorio de una Parte o entre los territorios de dos o más países hasta el lugar donde esté ubicado el productor; aranceles, impuestos y tasas por servicios por concepto de correduría aduanera pagados por el material en el territorio de una o más de las Partes, distintos de los aranceles e impuestos diferidos, reembolsados, reembolsables o de otra manera recuperable, incluyendo el crédito contra aranceles o impuestos pagados o por pagar; y el costo de los desechos y desperdicios resultantes del uso del material en la producción de una mercancía, menos el valor de desperdicios renovables o productos secundarios.

En cuanto a las reglas de origen se llegaron a los siguientes acuerdos:

- Se acordó un régimen de origen objetivo, previsible y de fácil administración
- Se acordaron reglas de origen conformes con los procesos productivos nacionales
- Para la gran mayoría de productos se acordaron reglas de origen mucho más flexibles que las del Nafta y que las del TLC de Costa Rica con México.
- En particular, las reglas de origen acordadas permitirán un acceso real al mercado de los Estados Unidos para productos tales como las carnes y embutidos, pescado, mariscos y conservas de éstos, productos lácteos, azúcar, subproductos de cacao, puros, cigarros, aceites y grasas, etanol, pintura, barnices, detergentes y jabones, manufacturas de caucho y plástico, papel higiénico, productos de cerámica, refrigeradoras domésticas, cables, conductores de cobre y aluminio, productos de alta tecnología, muebles y productos de hierro y acero.
- Se acordó que la certificación de origen será realizada por el importador, lo que facilitará a las aduanas el proceso de verificación y el cumplimiento de las disposiciones en esta materia.



El tratado de libre comercio, contempla los siguientes accesos a mercados para el sector industrial:

- El 100% de la oferta exportable de Costa Rica de bienes industriales ingresarán a Estados Unidos en condiciones de libre comercio desde la entrada en vigor del acuerdo.
- Se alcanzó un trato asimétrico a favor de Costa Rica, ya que Estados Unidos otorgó libre comercio inmediato al 99.7% de los bienes industriales, mientras Costa Rica otorgó libre comercio inmediato al 72.3% de los bienes industriales de Estados Unidos, pero se debe tomar en cuenta el porcentaje de “valor de contenido regional” que contempla el apartado de reglas de origen y procedimientos de origen del tratado de libre comercio.
- Costa Rica desgravará el arancel para los productos industriales que se producen en el país en un plazo de 10 años.
- Se mejoran las condiciones de acceso para los textiles y prendas de vestir y el atún.
- Estados Unidos otorgó un nivel de preferencia arancelaria (TPL) de 500 mil metros cuadrados equivalentes para prendas de lana, por dos años prorrogables, con reducción del 50% del arancel de la nación más favorecida (recordemos que la nación más favorecida, es un acuerdo de la Organización Mundial del Comercio (OMC), y es que los países no pueden normalmente establecer discriminaciones entre sus diversos intermediarios comerciales. Si se concede a un país una ventaja especial (por ejemplo, la reducción del tipo arancelario aplicable a uno de sus productos), se tiene que hacer lo mismo con todos los demás Miembros de la Organización Mundial del Comercio),
- Se logra un acceso más libre e irrestricto al 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 Estados Unidos sin pagar aranceles.
- Se acordaron mecanismos específicos que permitirán importar materias primas 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 se estén disponibles en cantidades comerciales dentro de la región.
- Se permite la acumulación de origen de México y Canadá bajo determinadas condiciones.
- Se acordó una regla de origen de “simple transformación” (cortados y cosidos en la región) para algunos productos de gran importancia para Costa Rica, como “brassiers”, pero no contempla la industria metalmecánica.
- Se consolida el programa 809, que permite confeccionar prendas en Centroamérica con tela fabricada en los Estados Unidos a partir de hilaza de un tercer país y pagar los aranceles únicamente sobre el valor agregado en la región.

Para el análisis que nos concierne, la producción nacional tendrá acceso preferencial a uno de los mercados más grandes del continente, lo cual incentivará la generación de economías a escala. Este sector de la producción se divide en agrícola, textil, y sector industrial. La división que interesa analizar es el sector industrial el cual está formado por dos grandes sectores, la gran industria, la mediana y una gran parte en micro-industrias metalmeccánicas que aportan a la economía nacional valor agregado y empleo. Este sector industrial ser reforzado mediante la generación de ambientes favorables que contribuyan a su expansión y optimización de las capacidades competitivas. Haciendo que los sectores tanto público como el privado unan sus esfuerzos para trabajar conjuntamente en propuestas que contribuyan al mejoramiento de la competitividad y la productividad.

La participación actual de las exportaciones del sector industrial a los Estados Unidos ronda un 4.0% compuesto principalmente por circuitos integrados, juntas o empaquetaduras de caucho y partes de aparatos eléctricos, y una pequeña parte de lo que interesa es la exportación, de acuerdo al capítulo 72, partidas 10.

En el análisis del impacto que produce el Tratado de Libre Comercio en la industria metalmeccánica, específicamente se va a considerar el capítulo 72 de los metales comunes y sus manufacturas, el nivel 7208 “productos laminados planos de hierro o acero sin alear.....” hasta llegar al nivel 7212 “productos laminados planos de hierro...”

Es importante observar, que las bobinas de hierro negro para galvanizar ingresarán al país mediante la partida arancelaria 7208-10. La industria metalmeccánica la procesa pudiendo obtener diferentes productos terminados, entre los cuales se pueden citar “bobinas galvanizadas, láminas lisas, láminas corrugadas, flejes de acero galvanizado. Mediante un proceso adicional se obtiene el producto esmaltado con las mismas características de los productos galvanizados, si la empresa exporta estos productos, saldrían bajo la partida arancelaria 7210-49 (bobinas y lámina lisa galvanizada), 7210-41 (lámina corrugada galvanizada), 7110-70 (bobinas y láminas lisas o corrugadas esmaltadas).

#### Clasificación de la materia prima

Número	Detalle	Concepto
72	Capítulo	Metales comunes y sus manufacturas
7209	Partida	Productos laminas planos de hierro o acero sin alear de anchura superior o igual a 600 mm, laminados en frío, sin revestir
7209.1	Subpartida	Enrollados, simplemente laminados en frío
7209.18.00.00	Fracción arancelaria	De espesor inferior a 0.5 mm

#### Clasificación del producto terminado

Número	Detalle	Concepto
--------	---------	----------

72	Capítulo	Metales comunes y sus manufacturas
7210	Partida	Productos laminados planos de hierro o acero sin alear de anchura superior o igual a 600 mm chapados o revestidos
7210.4	Subpartida	Cincados de otro modo
7210.41	Fracción arancelaria	Ondulados
7210.41.10.00	Fracción arancelaria	De espesor superior o igual a 0.16 mm pero inferior o igual a 2mm

Si se analiza la materia prima para producir perfiles, ingresaría al país mediante la partida arancelaria 7209, con los cuales se procesan y se obtienen perfiles de hierro negro y galvanizados, perfil tubo de hierro negro y galvanizado, flejes de hierro negro. Luego son exportados bajo las partidas arancelarias 7216-61 (perfiles de hierro negro y galvanizados) y la partida 7304-90 (perfil tubo de hierro negro y galvanizados).

#### Clasificación de la materia prima

Número	Detalle	Concepto
72	Capítulo	Metales comunes y sus manufacturas
7209	Partida	Productos laminados planos de hierro o acero sin alear, de anchura superior o igual a 600 mm, laminados en frío, sin chapar o revestir
7209.1	Subpartida	Enrollados, simplemente laminados en frío
7209.17.00.00	Fracción arancelaria	De espesor superior o igual a 0.5 mm pero inferior o igual a 1 mm

#### Clasificación del producto terminado

Número	Detalle	Concepto
72	Capítulo	Metales comunes y sus manufacturas
7216	Partida	Perfiles de hierro o acero sin alear
7216.6	Subpartida	Perfiles simplemente obtenidos o acabados en frío
7216.61.00.00	Fracción arancelaria	Obtenidos a partir de productos laminados planos

Es significativo indicar que las reglas de origen específicas de acuerdo al anexo 4.1 del TLC que habla de las reglas de origen específicas, en la sección XV, Capítulo 72 (Fundición, hierro y acero), un cambio a la partida 72.08 a 72.29 de cualquier otra partida se da el salto arancelario, prescindiéndose de hacer el cálculo de VCR, por lo tanto, para la industria metalmeccánica contemplada en estas partidas, representa un beneficio la apertura del tratado de libre comercio.

## IX. Conclusiones

Un tratado de libre comercio no genera cambios por sí mismos, simplemente abre oportunidades que los países pueden o no aprovechar, es necesario acompañar los acuerdos con políticas internas de desarrollo y adecuación logística y normativa que permita “sacarle el jugo” al tratado.

Un acuerdo de libre comercio le puede representar al país múltiples beneficios que tienen que ver no solamente con aspectos de tipo comercial, sino con implicaciones positivas para la economía en su conjunto. Entre estos beneficios potenciales podemos mencionar.

- Un aumento en la tasa de crecimiento económico y por lo tanto en el nivel de ingreso per cápita, así como el bienestar de la población.
- Una expansión significativa en las exportaciones en particular de las no tradicionales
- Un aumento en la competitividad de las empresas, gracias a que es posible disponer de materias primas y bienes de capital (maquinaria a menor costo)
- Creación de empleos derivados de una mayor actividad exportadora y del incremento de la competitividad.
- Una mayor diversificación en la composición sectorial del comercio exterior.
- Un flujo mayor de inversión extranjera con superaciones favorables en el volumen de las exportaciones, la generación de empleo y transferencia de tecnología entre otras.

Estos beneficios están condicionados en gran parte por la capacidad del país, de su gobierno, de los sectores privados y su sociedad, de implantar en forma paralela una serie de reformas que trasciendan a las exigidas. Se concluye que los sectores con mayores oportunidades son los que han probado ser los más dinámicos en los últimos años en el país, siendo éstos los productos orientados a la exportación, en particular no tradicionales, desarrollados bajo el estímulo que generó la Iniciativa de la Cuenca del Caribe y su promoción.

Está claro que la globalización y los tratados de libre comercio agudizan las inquietudes de género y social, por lo tanto, es urgente diseñar una estrategia para enfrentar estos procesos que irremediamente están avanzando en nuestro país para atenuar los impactos en los sectores productivos del país.

Es necesario que el gobierno dé a conocer el contenido del tratado de libre comercio de una manera sencilla y de fácil comprensión por parte de la población para evitar el rechazo natural y el temor al cambio que es característico de todo ser humano.

El tratado de libre comercio es una oportunidad para mejorar las condiciones de acceso de los bienes y productos a un mercado de expansión, igualmente al acceso de insumos y bienes de capital por parte del sector productivo que mejoraría su competitividad. Es decir, que el tratado es una estrategia que permitiría reducir las barreras comerciales internacionales, sin embargo, es importante tener claro que un tratado no es un fin sino un medio, ya que los acuerdos comerciales firmados generan oportunidades y ventajas siempre y cuando los acuerdos involucrados se ajusten a las normas de comercio internacional y a los estándares de competitividad productiva, empresarial e intelectual.

Un tratado comercial con el principal socio obliga a optimizar los procesos productivos y a agregar mayor valor a los bienes y servicios ofrecidos pues no son los bajos costos la clave de la competitividad en el mercado, las ventajas resultan más de factores culturales, de conocimiento, de la armonización de las políticas estatales con los desafíos del libre comercio y la modernización de las instituciones públicas y privadas. En el ámbito estatal hay necesidad de un marco jurídico actualizado, instituciones gubernamentales eficientes, implementación de políticas de desarrollo de oferta exportable, fortalecimiento de la competitividad en los sectores vinculados al comercio internacional, agilidad y modernización en las aduanas y una labor directa de apoyo constante al sector empresarial en las reglas de juego de las exportaciones.

En cuanto a tecnología se hace necesario la innovación tecnológica, inversión en la investigación y desarrollo y la creación de centros de desarrollo tecnológico, ya que el tratado comercial va a generar y exigir procesos de especialización y de transferencia tecnológica, lo que a su vez implica la necesidad de adecuar la mano de obra a las nuevas necesidades.

Las empresas industriales costarricenses, sobre todo las clasificadas en la rama metalmeccánica deben estar preparadas para enfrentar este reto, de hecho ya están dando sus pasos, cumpliendo con requisitos tales como certificarse en las Normas de Gestión de Calidad y Normas de Control Ambiental, las cuales les benefician para incursionar en el mercado estadounidense de una manera más fácil, que aquellas empresas que todavía no han sido certificadas.

Estas empresas deben de medir su capacidad productiva antes de incursionar en el mercado estadounidense puesto que son futuros mercados que van a demandar un alto porcentaje de su producción. En el caso de las industrias en estudio, ya cuentan con una capacidad de producción mucho mayor que la que actualmente demanda el mercado nacional y del exterior, y con la mira de poder expandirse en caso de necesidad, pues cuentan con una capacidad ociosa de alrededor del 40%.

El impacto que puede tener el tratado de libre comercio, al sector metalmeccánico del país, es que lo beneficia porque le permite tener un saldo arancelario, entre la clasificación arancelaria de la materia prima y la clasificación arancelaria de su producto terminado. O que lo motiva a continuar desarrollándose tecnológicamente, mejorando sus procesos productivos y sobre todo, porque es una fuente generadora de empleo, de ingresos al Estado.

Por último y a manera de análisis, de acuerdo al artículo de Internet publicado por el Financiero, el día 01 de septiembre del 2005 se indica "Si el tratado no se firma se corre el riesgo de que Costa Rica no pueda participar en la ronda de negociaciones que se dará en enero del 2006 con los países que sí

firmaron el TLC. En el mes de septiembre del 2005 la firma Fitch Rating (firma evaluadora de riesgo) mantuvo una perspectiva de calificación negativa para el país (en su evaluación de riesgo para las inversiones en Costa Rica) ante la ausencia de definición del país para la aprobación del TLC”

## **X. Bibliografía**

### Libros

García, R (2002). Sistema Arancelario Centroamericano Actualizable. Costa Rica, RSGarcía.

Kozikowski, Z (2001). Finanzas Internacionales. México, Mc Graw Hill

Ministerio de Comercio Exterior (2004). *Tratado de Libre Comercio Republica Dominicana - Centroamérica - Estados Unidos*.

Ministerio de Comercio Exterior (2004). *Tratado de Libre Comercio entre Costa Rica y Caricom (documento explicativo)*.

Ministerio de Comercio Exterior (2005). *Lo que Usted necesita saber sobre el Tratado de Libre Comercio Republica Dominicana, Centroamérica, Estados Unidos*.

### Charlas

Charla de la Cámara de Industrias de Costa Rica sobre el Tratado de Libre Comercio, Republica Dominicana, Centroamérica, Estados Unidos, 22 de junio del 2005

### Entrevistas

Entrevista con el señor Alonso Elizondo, Cámara de Industrias de Costa Rica, 03 de agosto del 2005

Entrevista con la señora Tatiana Varela, Ministerio de Comercio Exterior (Comex) 23 de agosto del 2005

### Internet

Cancinos J. (2000). Tratado de Libre Comercio. Recuperado el 14 de julio del 2005 de <http://www.monografias.com/cgibin/search.cgi?substring=0&bool=and&query=tratado+de+libre+comer>.

Ministerio de Comercio Exterior. (2005). Ciclo de Conferencias sobre el Tratado de Libre Comercio Centroamérica – Estados Unidos - Republica Dominicana. Recuperado el 29 de julio del 2005 de <http://www.comex.go.cr/acuerdos/comerciales/CAFTA/conferencias/default.htm>

Ministerio de Comercio Exterior. (2005). Documento Explicativo del Tratado de Libre Comercio Centroamérica – Estados Unidos – Republica Dominicana. Recuperado el 22 de julio del 2005 de <http://www.comex.go.cr/difusion/otros/USAexplicativo.pdf>

Movimiento Libertario. (2005). TLC con Estados Unidos. Recuperado el 19 de agosto del 2005 de [http://www.libertario.org/libre\\_comercio/tlc.htm](http://www.libertario.org/libre_comercio/tlc.htm)

Morales S. Fitch cuestiona retrasos en Cafta. Recuperado el 01 de septiembre del 2005 de <http://www.capitalfinanciero.com>.

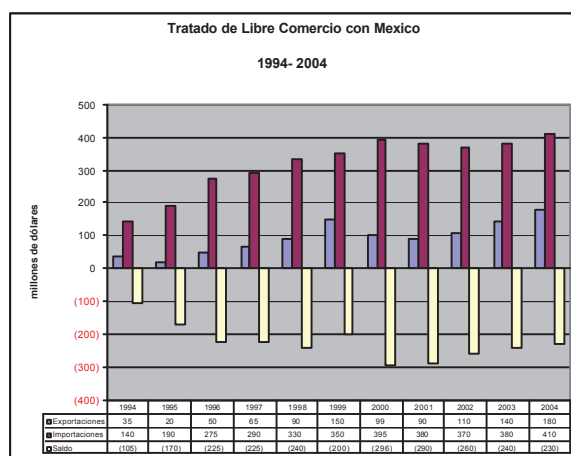
Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica, (2005) Estadísticas de Comercio Exterior. Recuperado el 05 de mayo del 2005 de <http://www.procomer.com/est/default.cfm>.

## Anexos

### Anexo 1

La balanza comercial de Costa Rica se ha mostrado negativa durante los últimos diez años, sin embargo, las exportaciones costarricenses han crecido a un promedio de un 36% anual, mientras las importaciones de México crecen a un ritmo del 13% anual. De continuar esta tendencia, Costa Rica pasaría a tener un saldo de balanza positiva en un corto plazo.

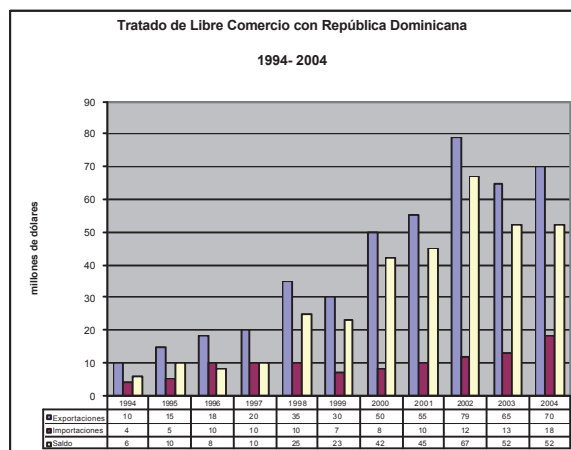
Si se toma en cuenta el incremento en el comercio desde hace 10 años, Costa Rica aumentó sus exportaciones casi seis veces, mientras México ha incrementado sus exportaciones a Costa Rica dos veces.



Fuente: Procomer

### Anexo 2

Costa Rica muestra una sólida balanza comercial a favor. Este saldo ha sido positivo con un crecimiento de un 29% anual. Las exportaciones han crecido un promedio de un 26% y las importaciones un 25%.

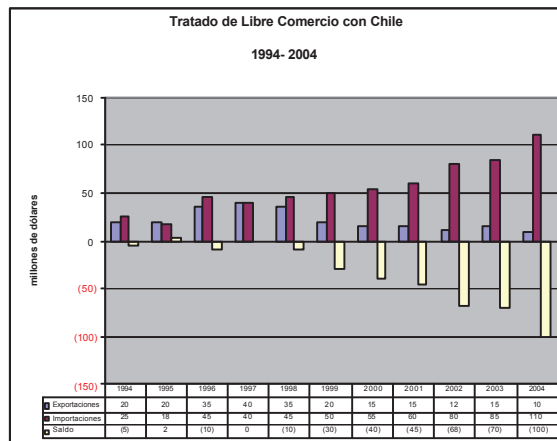


Fuente: Procomer



### Anexo 3

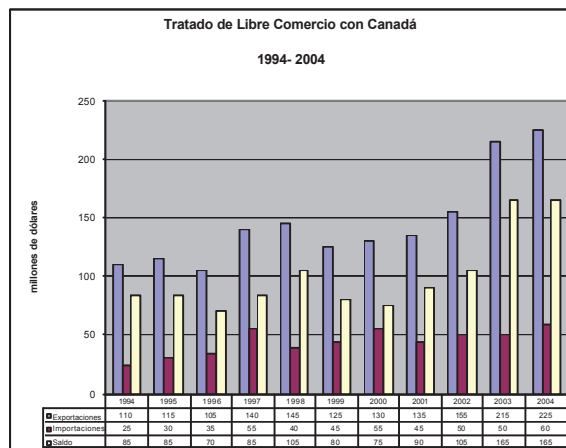
Costa Rica tiene una balanza negativa con este país y refleja un pobre aprovechamiento por parte de los costarricenses, la balanza comercial ha sido negativa para Costa Rica y cada año aumenta el déficit comercial un 49%, las exportaciones de Costa Rica cayeron en el año 2000, cuando se dejó de exportar nitrato de amonio, influyendo en forma negativa en las exportaciones.



Fuente: Procomer

### Anexo 4

Las exportaciones de Costa Rica a Canadá han crecido a un 8% promedio anual durante los últimos diez años, mientras las importaciones han crecido a un 12% promedio anual. La balanza comercial para el Costa Rica es favorable y se ha incrementado un 9% como promedio anual a favor. Desde 1994 las exportaciones prácticamente se duplicaron, así también las importaciones.

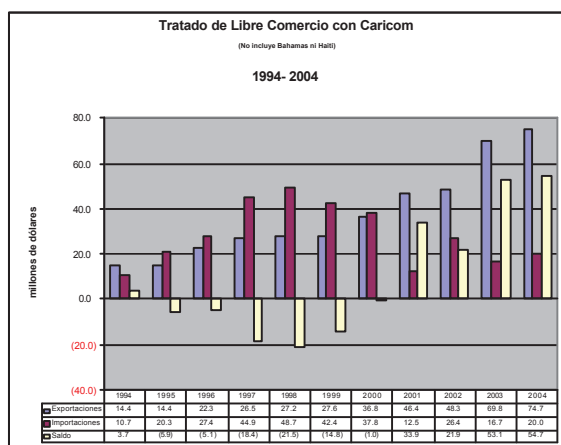


Fuente: Procomer

## Anexo 5

Los países que integran el Tratado de Libre Comercio con Caricom:

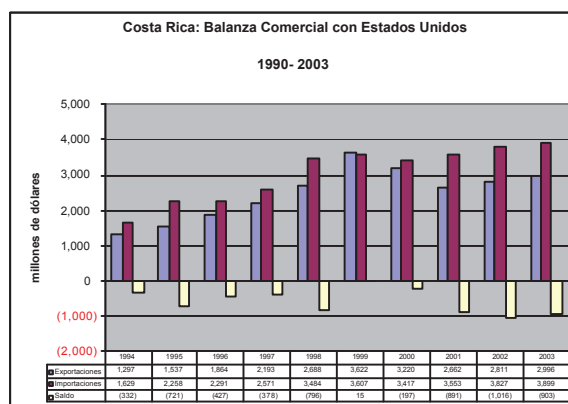
Antigua y Barbuda, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Jamaica, San Cristóbal y Nieves, Santa Lucía, San Vincent y las Granadinas, Suriname, y Trinidad y Tobago.



Fuente: Procomer

## Anexo 6

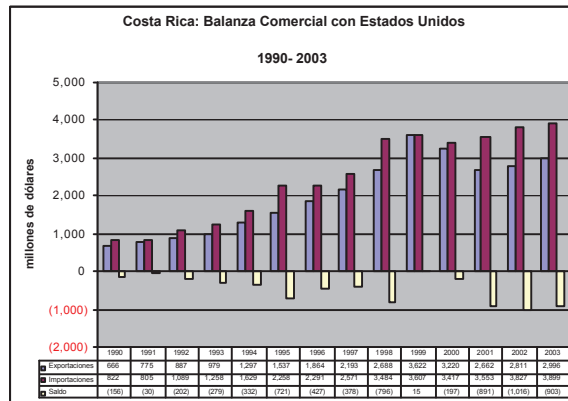
El intercambio comercial entre Costa Rica y Estados Unidos ha mostrado un comportamiento ascendente a lo largo de la década pasada al pasar de US\$2.926 millones en 1994 a US\$6.895 millones en el 2003. Las exportaciones han crecido a una tasa promedio anual de 13.3%, mientras que las importaciones lo han hecho en un 13.7%.



Fuente: Procomer

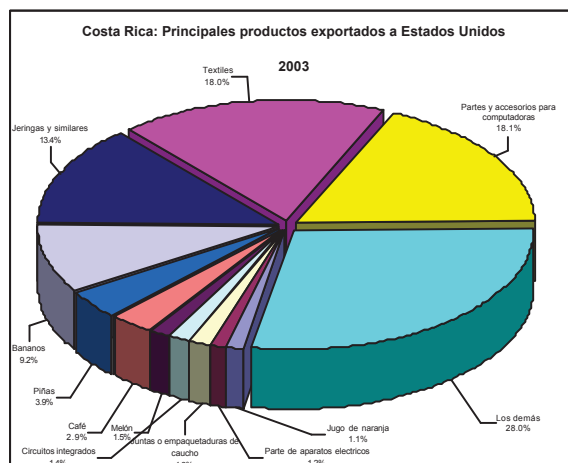
## Anexo 7

El intercambio comercial entre Costa Rica y Estados Unidos ha mostrado un comportamiento ascendente a lo largo de la década pasada, al pasar de US\$1.488 millones en 1990 a US\$6.895 millones en el 2003.



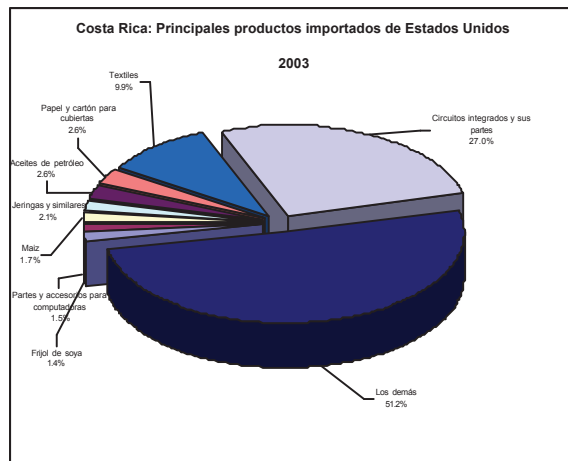
Fuente: COMEX, con cifras de Procomer y Banco Central de Costa Rica

## Anexo 8



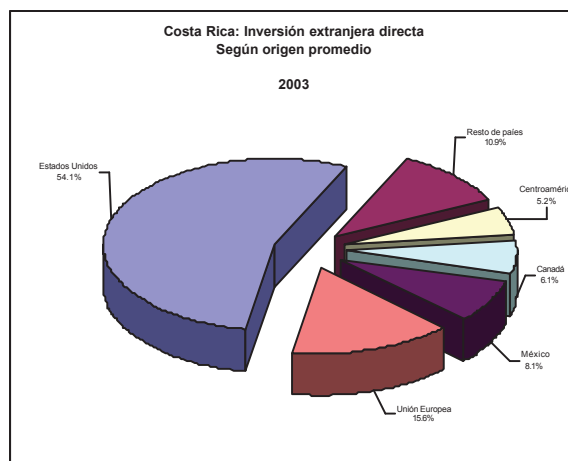
Fuente: COMEX, con cifras de Procomer

Anexo 9



Fuente: COMEX, con cifras del Banco Central de Costa Rica

Anexo 11



Fuente: COMEX, con base en cifras del Banco Central de Costa Rica

(Anexo 11)

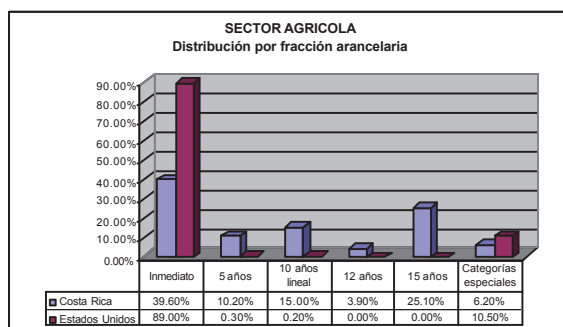
**Indicadores económicos de Costa Rica y Estados Unidos  
2003**

Indicador económico	Costa Rica	Estados Unidos
PIB 2003 (millones de dólares)	17.458	10.987.500
Tasa de crecimiento del PIB real 2002/2003	5.6%	3.1%
Población (millones)	4.1	290.80
PIB per cápita 2003 en US dólares	4.271	36.100
Inflación	9.87%	2.3%
Tasa de desempleo	6.7%	5.7%

Fuente en Costa Rica: Banco Central de Costa Rica e Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

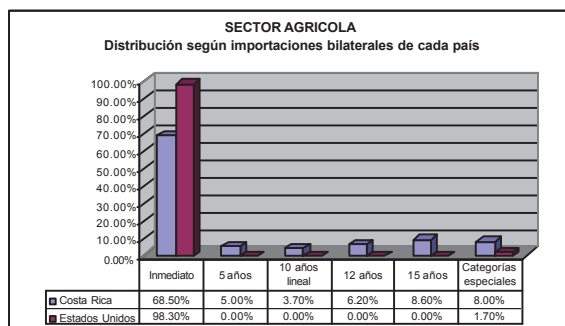
Fuente en Estados Unidos: BEA, Census & Bureau of Labor Sta

Anexo 12



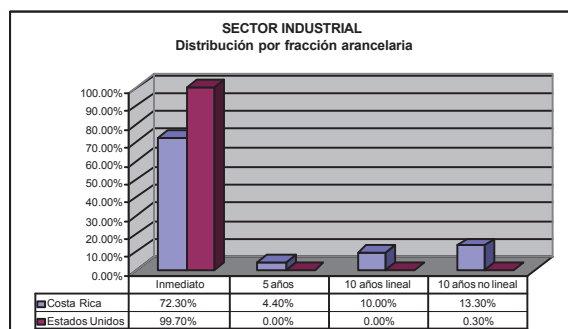
Fuente: Documento explicativo TLC Centroamérica, República Dominicana, Estados Unidos

Anexo 13



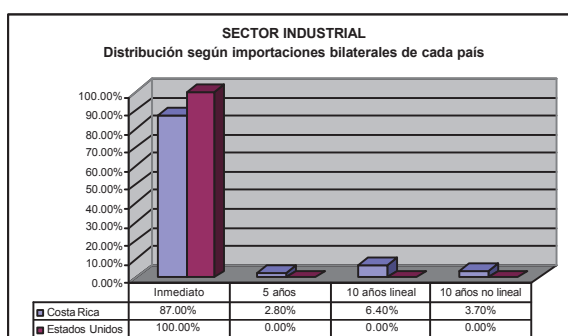
Fuente: Documento explicativo TLC Centroamérica, Republica Dominicana, Estados

Anexo 14



Fuente: Documento explicativo TLC Centroamérica, Republica Dominicana, Estados

Anexo 15



Fuente: Documento explicativo TLC Centroamérica, Republica Dominicana, Estados

## Anexo 16

Ejemplo del cálculo del valor de contenido regional (VCR), utilizando el método “Build-down” (BD)

La empresa “X” produce una mercancía “Y” cuyo valor FOB exportación (VA valor ajustado de la mercancía) es de US\$ 9.500,00. Además, se conoce que la empresa utiliza materiales no originarios por un valor de US\$ 7.200,00, el cual está conformado por US\$4.300,00 (VA) + US\$1.500,00 (Flete) + US\$ 200,00 (Seguro) + US\$ 150,00 (costos de agencia aduanal) + \$ 600,00 (aranceles e impuestos de importación) + US\$ 450,00 (costos por concepto de desechos y desperdicios derivados del proceso de producción) Con los datos anteriores al aplicar la fórmula tenemos:

$$\text{VCR} = \frac{\text{VA} - \text{VMN} \times 100}{\text{VA}}$$

$$\text{VCR} = \frac{9.500 - 4.300 \times 100}{9.500}$$

Al realizar el cálculo tenemos que el VCR (valor de contenido regional) es de aproximadamente 55%.

## Anexo 17

Conforme a este método, el cálculo se debe realizar tomando en cuenta el valor de los materiales originarios, por ejemplo: un productor en un país de Centroamérica utiliza resina de PVC originaria de Estados Unidos para fabricar tubos de ese material.

El valor en fábrica del PVC es de US\$ 12.540,00, por concepto de costos de transporte marítimo, seguros, impuestos y gastos de agencia aduanal deben considerarse un monto de US\$ 3.500,00 y el costo de los desechos y desperdicios resultantes del uso del material en la producción de la mercancía es de US\$ 1.400,00.

Se conoce que los tubos de plástico tienen un valor ajustado de US\$ 25.500,00. Con estos datos al aplicar la fórmula tendríamos:

$$\text{VCR} = \frac{12.540 + 3.500 + 1.400 \times 100}{25.500}$$

El VCR sería de 68%.

Si por el contrario la resina de PVC se hubiese importado de Alemania, no sería posible aplicar el BU, pero sí sería aplicable el método de "Build-down". Este sería el cálculo,

$$\text{VCR} = \frac{25.500 - 12.540 \times 100}{25.500}$$

Con estos datos el VCR sería del 50%