

TLCs y la internacionalización de las empresas: como aprovechar beneficios y minimizar riesgos



MSc Juan Luis Zúñiga

Aranceles y medidas no arancelarias: barreras al comercio...



TLCs: ventana de oportunidades...



Tratados de Libre Comercio (TLCs)

Vigentes:



- Centroamérica (Julio 1963)
- México (Enero 1995)
- Chile (Febrero 2002)
- República Dominicana (Marzo 2002)
- Canadá (Noviembre 2002)
- CARICOM (2006)
- Estados Unidos - CAFTA-DR (Enero 2005)
- Panamá (Noviembre, 2008)



En negociación:



- Unión Europea (UE-27)



- China



- Singapur



Es importante conocer la normativa de cada uno de los instrumentos comerciales (“**reglas del juego**”), con el fin de aprovechar las ventajas que ofrecen y minimizar los riesgos de su utilización



Beneficios

- Contribuyen a reducir pago de impuestos a la importación
- Marco jurídico que respalda el comercio y su negocio
- Procedimientos para solventar las diferencias entre países
- Facilita la comunicación entre gobiernos (técnico y político)
- Ofrece más opciones de compra y de proveedores
- Más diversidad de precios y calidades

Recomendaciones (1)

- Analice alternativas para adquirir productos originarios de países con quienes Costa Rica haya suscrito TLCs, ya que podría encontrar importantes reducciones de costos
- Evalúe los aranceles preferenciales que pagan las importaciones realizadas por su empresa y estudie posibles cambios en sus políticas de compras
- De previo a la compra, asegúrese que la mercancía cumple los requerimientos exigibles en Costa Rica, incluyendo aquellos establecidos en un TLC

Recomendaciones (2)

- Pregúntese si el producto es compatible con las normas de propiedad intelectual (marcas, diseños, patentes, denominaciones de origen, etc) vigentes en el país
- Si está importando un producto bajo un TLC, solicite información a su proveedor que le permita seguridad en cuanto al origen de la mercancía – infórmele acerca de los requerimientos documentales para evitar inconvenientes con autoridades de gobierno

Recomendaciones (3)

- Verifique que el producto objeto de importación o exportación cumple las normas técnicas y medidas fitosanitarias o zoonosanitarias exigibles en el mercado nacional y/o en el mercado de destino
- Verifique si existen normas de etiquetado o de embalaje especiales para el producto al momento de ponerlo a disposición del comprador local o del mercado de exportación
- Especifique con suma claridad los requisitos de documentación aduanera o comercial (por ejemplo, certificados de origen o certificados de libre venta y consumo)

Recomendaciones (4)

- Invierta tiempo en actualizarse sobre los cambios y perspectivas de cambio en materia de comercio internacional
- Asesórese con su proveedor de servicios de aduanas o su asesor en asuntos aduaneros o de comercio exterior



Recomendaciones (5)

- En la medida de lo posible, planifique sus operaciones de comercio internacional. No deje nada al azar y evite la improvisación
- Revise periódicamente sus procesos aduaneros y logísticos de importación y/o exportación de mercancías, considerando la posibilidad de desarrollar una auditoría periódica de tales procesos

Recomendaciones (6)

- Evite problemas *a posteriori* tomando en cuenta las “reglas del juego” establecidas en los TLC’s
- Asegúrese de comunicar correctamente a su proveedor en el exterior las exigencias establecidas en la legislación costarricense (importadores) o de conocer las exigencias legales del país importador (exportadores)
- Cerciórese de preparar la documentación completa y debidamente firmada por la persona autorizada (representante legal)



Recomendaciones (7)

- Promueva la búsqueda de proveedores confiables
- ¿Está su proveedor de acuerdo en colaborar aportando cualquier información que soliciten las autoridades en el país importador y/o exportador?

Haga el ejercicio de preguntarse...

- ¿Ha tomado las medidas suficientes para asegurarse que una mercancía cumple la legislación aduanera vigente?
- ¿Ha solicitado una resolución anticipada o realizado una consulta técnica a la autoridad aduanera sobre el origen, clasificación arancelaria, valor aduanero, etc. de la mercancía que desea importar o exportar?

- ¿Ha consultado un experto aduanero o de comercio exterior acerca de los temas de comercio exterior que son de relevancia para su empresa (abogado, contador, agente de aduanas, consultor comercial, etc.)?
- Si usted es importador o exportador, y opta por aplicar un TLC, ¿cuenta con la información para fundamentar la solicitud, en caso que las autoridades se la soliciten posteriormente?

- ¿Ha pensado incorporar cláusula en los contratos de compra/venta, órdenes de compra u otros documentos comerciales que le sirva de respaldo en caso que su proveedor le induzca a declarar erróneamente alguna información en el país de importación?

¡ MUCHAS GRACIAS !

Central America Trade Consulting Group, S.A.

**Oficentro La Placita, Oficina # 13,
Moravia, San José, Costa Rica.
Tel. (506) 2241-2822**

[E-mail: costarica@catradeconsulting.com](mailto:costarica@catradeconsulting.com)

www.catradeconsulting.com