

49664

CENTRE DU COMMERCE INTERNATIONAL  
CNUCED/GATT



INTERNATIONAL TRADE CENTRE  
UNCTAD/GATT

CENTRO DE COMERCIO INTERNACIONAL  
UNCTAD/GATT

IDRC-LIB

Re IS/R/042 para A  
from Barbora to Woolston  
15 April 82



DISTRIBUCION  
RESTRINGIDA  
ITC/DTC/446  
29 de enero de 1982

ASISTENCIA EN PROMOCION Y LEGISLACION DE EXPORTACIONES PARA

COSTA RICA

Informe de misión presentado por

el Sr. Camilo Jaramillo

Consultor en Promoción y Legislación de Exportaciones

(Noviembre - Diciembre de 1981)

ARCHIV  
382.6(728.6)  
J 3

(Proyecto RLA/96/01)

La misión descrita en el presente informe ha sido llevada a cabo por el Sr. Camilo Jaramillo, consultor en Promoción y Legislación de Exportaciones, a pedido del Gobierno de Costa Rica, en el marco del proyecto conjunto CEPAL/CCI en Promoción de las Exportaciones, financiado por el Gobierno de la República Federal de Alemania.

La redacción de este informe no ha sido revisada en sus aspectos formales por parte del Centro de Comercio Internacional UNCTAD/GATT (CCI).

Indice

	<u>Página</u>
1. Antecedentes y mandato del Consultor .....	1
2. Análisis general de la promoción de exportaciones en Costa Rica .....	2
I. Introducción .....	2
II. Situación actual .....	3
III. Condiciones para fomentar la exportación .....	4
a) Clima favorable para la exportación .....	4
b) Producción exportable disponible .....	4
c) Mecanismos de promoción adecuados .....	4
d) Incentivos que induzcan a los productores a buscar mercados externos .....	5
e) Mecanismos de apoyo .....	6
IV. Soluciones propuestas .....	6
A. Crédito especial para exportadores .....	7
1. Programa crediticio nacional .....	8
2. Compra de divisas a futuro .....	8
3. Crédito en moneda extranjera para capital de trabajo .....	12
4. Crédito de post-embarque .....	13
5. Crédito para inversión .....	14
B. Reforma a la Ley 5162 .....	15
1. Campo de aplicación .....	15
2. Incentivos sobre valor agregado .....	15
3. CAT sobre actividades no contempladas actualmente .....	16
4. Normas generales sobre CAT .....	17
5. Franquicias de impuestos .....	17
6. Certificado de incremento de exportaciones	18
7. CAT para artesanía y pequeña industria ....	18
C. Recursos para CENPRO .....	18
Consideraciones generales .....	18
1. Sobretasa a la importación .....	20
2. Impuesto a los pagos al exterior .....	20

	<u>Página</u>
3. Impuesto a la exportación .....	21
4. Uso del CAT .....	21
5. Venta de servicios .....	22
6. Venta de formularios .....	22
3. Programa de acción de CENPRO .....	24
I. Etapa inmediata .....	24
1. Oferta exportable .....	24
2. Oficinas en el exterior .....	24
3. Capacitación .....	25
4. Transporte de exportación .....	25
II. Etapa intermedia .....	26
1. Programa por productos .....	26
2. Ferias especializadas .....	26
3. Apoyo a compañías comercializadoras .....	27
III. Etapa posterior .....	27
4. Organización de empresas comercializadoras .....	28
I. Consideraciones generales .....	28
II. Objetivos .....	28
1. Consolidación de oferta exportable .....	28
2. Coordinación de producción .....	29
3. Coordinación de ventas .....	29
4. Asistencia técnica .....	30
III. Requisitos .....	30
1. Aprobación de CENPRO .....	30
2. Monto mínimo de capital .....	31
3. Diversificación de productos y mercados .....	31
4. Comercialización de producciones de terceros .....	31
5. Especialización .....	32
IV. Estímulos .....	32
1. Formación de capital .....	33
2. Crédito para capital de trabajo .....	33
3. Activos en el país o en el exterior .....	34
4. CAT especial .....	34
5. Apoyo en ferias y otras actividades .....	34
6. Operaciones de importación .....	35

	<u>Página</u>
5. Infraestructura administrativa para el sector de comercio exterior .....	36

Anexos:

I. Cuantificación del programa de crédito a la exportación .....	38
II. Propuesta de un proyecto de ley de comercio exterior	46
Medidas reglamentarias .....	48
Introducción .....	49
Guía para la presentación de proyectos sobre creación de compañías comercializadoras .....	92



1. ANTECEDENTES Y MANDATO DEL CONSULTOR

El Gobierno de Costa Rica solicitó a través de la oficina del PNUD en San José, la cooperación del Proyecto conjunto CEPAL/CCI para asesorar al Gobierno en el campo de la promoción comercial, bajo la supervisión de la sede del CCI en Ginebra y de los expertos residentes del proyecto conjunto CEPAL/CCI. Para tal efecto, la misión previó lo siguiente:

1. Revisar la información disponible en Costa Rica concerniente a promoción de exportaciones, tanto desde el punto de vista operacional como legal, incluyendo el análisis de los instrumentos promocionales utilizados en el país.
2. Análisis comparativo de la situación en Costa Rica con la de otros países de legislaciones consideradas como avanzadas en materia de promoción de exportaciones.
3. Presentar un informe detallado de los hallazgos, conclusiones y recomendaciones más relevantes resultantes de la misión. El informe deberá incluir un borrador de propuesta sobre un proyecto de ley de comercio exterior sobre promoción de las exportaciones para la consideración del Gobierno.

La misión se llevó a cabo en dos períodos de 15 días cada uno, entre los meses de noviembre y diciembre de 1981, y fue coordinada por la oficina del PNUD en San José y el Centro Costarricense de Promoción de Exportaciones (CENPRO), el que tuvo también a su cargo la recolección de antecedentes para el Consultor y la organización de las entrevistas.

El programa del Consultor incluyó entrevistas con representantes del Gobierno y de la comunidad exportadora, más personalidades nacionales de distintos ámbitos, incluyendo varios ex-directores del CENPRO.

## 2. ANALISIS GENERAL DE LA PROMOCION DE EXPORTACIONES EN COSTA RICA

### I. INTRODUCCION

Los términos de referencia para la asistencia técnica que el Centro de Comercio Internacional contrató con el suscrito, hacen referencia básicamente a un análisis de la legislación actual y de los mecanismos operativos en materia de promoción de exportaciones en la República de Costa Rica, para recomendar, como conclusión del trabajo, las modificaciones que se juzguen pertinentes; el trabajo deberá tomar en cuenta los mecanismos empleados en este campo por países más avanzados.

La Ley 5162 con sus modificaciones posteriores, constituye el marco de acción promocional, y como tal el trabajo del suscrito podría limitarse a sugerir modificaciones a la Ley misma; sin embargo, de acuerdo con funcionarios de CENPRO, se ha considerado pertinente extender este trabajo a otros aspectos ajenos a la Ley, para lograr un planteamiento más armónico y adecuado.

Por ello, en el cuerpo del informe se hacen algunas consideraciones sobre la situación actual, y se formulan una serie de recomendaciones en cuanto a medidas que el suscrito considera pertinentes como medio de dar no solamente un nuevo impulso a la actividad exportadora, sino al mismo tiempo sentar las bases para una política en materia de promoción de exportaciones con miras a lograr resultados positivos en el corto y mediano plazo.

En forma separada se presentan algunos cálculos que permiten cuantificar, en forma por demás tentativa, varias de las recomendaciones formuladas; dichos cálculos permitirán a las autoridades correspondientes decidir sobre la conveniencia de adoptarlas en vista de los sacrificios y beneficios que dichas medidas pueden traer.

En este sentido cabe advertir que algunas de tales recomendaciones podrían ser objeto de modificación a la luz de las determinaciones que se adopten en el futuro dentro del marco total de la economía; en vista de la ausencia de informaciones precisas sobre los alcances de otras medidas y de la naturaleza de las mismas, es bien posible que parte de las recomendaciones aquí contenidas resulten incongruentes o inconvenientes para la solución de otros aspectos actualmente problemáticos.

Sin embargo, el suscrito considera que las recomendaciones aquí contenidas pueden llegar a ser de efecto muy positivo dentro del campo de la exportación, y ello hace más necesario aún someter este documento al examen de aquellas personas a quienes corresponda decidir en definitiva.

## II. SITUACION ACTUAL

Sin pretender analizar los motivos de la actual crisis económica, es de todos conocido que uno de los problemas más apremiantes de la economía de Costa Rica está constituido por la necesidad de lograr mayores ingresos de divisas extranjeras.

A medida que los días pasan, el problema se va haciendo más agudo, en virtud de la dependencia de algunas exportaciones sobre componentes importados; dichas exportaciones se ven amenazadas en el futuro inmediato por la falta de algunas materias primas de difícil adquisición, por la presa que ha llevado a los proveedores a suspender despachos. Si bien es cierto que la devaluación del Colón podría ser un instrumento de fuerte estímulo para el aumento de la exportación, al mismo tiempo está jugando un papel negativo en el caso de exportaciones con alto contenido importado, puesto que el mayor costo de las divisas extranjeras está actuando en ambas direcciones.

Es igualmente importante destacar que algunos problemas casi estructurales están impidiendo un mayor auge de la exportación; podría pensarse que los principales se resumen en falta de producción exportable y falta de medios adecuados de transporte para movilizar algunos de los productos hacia algunos de los mercados más prometedores. Por otra parte, el hecho de que muchos fabricantes no estén suficientemente preparados para penetrar los mercados externos, les impide aprovechar con la velocidad necesaria, las nuevas condiciones más favorables derivadas de la devaluación.

Sin entrar a criticar las causas de la situación presente, un hecho se hace más que aparente: no existe un marco completo y armónico para el fomento de la exportación. En efecto, hay dos aspectos que llaman la atención:

- i) Los gravámenes que se causan sobre la exportación de productos, justificados tal vez en el caso de algunas exportaciones tradicionales, con condiciones especiales de mercado, pero en ningún caso justificables en el caso de exportaciones incipientes o en vías de despegue;
- ii) la excesiva concentración de los incentivos en una área muy restringida, cual es el otorgamiento de CAT y CIEEX, para un número relativamente reducido de empresas, con exclusión de muchas que no llenan ciertos requisitos, o que por un motivo u otro no lo solicitan formalmente.

Además de lo anterior, los esfuerzos para dotar al país de instrumentos promocionales (Centro para la Promoción de las Exportaciones e Inversiones y el Fondo para el Fomento de las Exportaciones) han resultado casi que inoperantes, por cuanto no se ha dado a dichos organismos el respaldo económico requerido para poder desempeñar el papel para el cual fueron creados.

En resumen, parece necesario hacer cuanto esfuerzo sea posible para cambiar la mentalidad general, dando al fomento de exportaciones la importancia que éstas merecen.

### III. CONDICIONES PARA FOMENTAR LA EXPORTACION

La experiencia ha demostrado que un sólo instrumento, en forma independiente, no es suficiente para lograr una promoción adecuada de exportaciones. Considerando el país como un todo y las numerosas posibilidades y alternativas que se ofrecen en materia de exportaciones, es lógico concluir que se requiere más bien de un conjunto de medidas que pongan a disposición del exportador los varios mecanismos requeridos para lograr éxito en el programa de exportación.

Las principales condiciones para alcanzar éxito son las siguientes:

a) Clima favorable para la exportación

Se entiende que en el momento Costa Rica está atravesando una situación difícil, pero al mismo tiempo se debe preveer que por un medio u otro se encontrarán las medidas necesarias para corregir la situación transitoria. Lo más importante como medio de fomento en este acápite es la existencia de reglas de juego definidas, que permitan al exportador actual o potencial formular planes a mediano y largo plazo no sólo para penetrar nuevos mercados sino también para programar sus inversiones y ensanches; en ausencia de tales reglas de juego definidas resulta riesgoso, si no imposible, entrar en planes de desarrollo de producción o de mercadeo.

b) Producción exportable disponible

Se hace necesario no solamente contar con dicha producción, sino conocer sus características; por este motivo, es indispensable realizar los estudios e investigaciones necesarias para lograr determinar las características de la oferta exportable, lo cual permitirá a su vez asignar las prioridades del caso en los demás programas de fomento.

Por otra parte, hay que dar la ayuda necesaria para lograr que la producción se incremente hasta niveles que puedan satisfacer los mercados específicos hacia los cuales está dirigida, pues en muchos casos, se ha comprobado que la producción es totalmente insuficiente para cubrir las demandas de los importadores. Por ello, la importancia de otorgar créditos en condiciones adecuadas para la creación o ensanche de industrias, con prioridad hacia la exportación.

c) Mecanismos de promoción adecuados

La experiencia vivida por muchos países es la de que aun existiendo las demás condiciones adecuadas para el fomento de la exportación, en ausencia de un mecanismo promotor difícilmente se alcanza éxito en el aumento de las ventas externas. Por ello, en muchos países se ha venido propiciando la

creación de organismos encargados de promover la exportación, que en la práctica actúan como elementos catalizadores de las distintas fuerzas y posibilidades existentes en los mercados internos y externos, y en una u otra forma contribuyen a que los esfuerzos del sector exportador lleguen a feliz término. No se quiere decir con esto que sea el único instrumento necesario, pero sí se cree que en ausencia de dicho tipo de organismo difícilmente se alcanzará éxito en los mercados externos, en vista del apoyo requerido por el sector exportador para una serie de actividades que no pueden ser llevadas a cabo individualmente y con fondos propios; además el organismo contribuye con una serie de ayudas técnicas, de las cuales no dispone el exportador individual.

En el caso específico de Costa Rica es importante observar que se cuenta con un organismo de esta naturaleza desde hace más de doce años, y que esta experiencia constituye un activo muy valioso que no puede desaprovecharse. Sin embargo, también se hace claro el hecho de que la ausencia de recursos adecuados y la inestabilidad de los fondos disponibles para ciertos programas, ha impedido a la institución cumplir a cabalidad con sus objetivos. De allí, la importancia de dotar al organismo de recursos suficientes, y que dicha dotación sea realizada en forma tal que le permita formular programas a corto, mediano y largo plazo, sin las incertidumbres presentes.

d) Incentivos que induzcan a los productores a buscar mercados externos

Las condiciones de los mercados internos, tanto de consumo como financiero, pueden constituir en muchos casos fuertes frenos a la actividad exportadora, toda vez que resulta más atractivo, en muchas oportunidades, vender en el mercado local que no presenta las exigencias de los mercados externos, y que en muchos casos constituye una fuente mayor de utilidades, por los bajos precios que deben cotizarse en virtud de la competencia existente en el mundo.

Además de los incentivos existentes (CAT y CIEX), se considera que un incentivo quizá más importante podría estar constituido por un sistema de crédito en condiciones privilegiadas que se otorgase exclusivamente con fines de exportación y que llevase a estimular la exportación casi que por vía indirecta: el atractivo que pueda presentar para un industrial el pleno aprovechamiento de su capacidad instalada mediante la dedicación de parte de su producción a la exportación. Igualmente, dicho crédito en condiciones de costo más favorables que las vigentes en el mercado, daría como resultado una masa de capital de trabajo a costo más favorable, lo cual igualmente contribuirá a abaratar costos de producción y mejorar el nivel de utilidades.

Actualmente no existe en Costa Rica una fuente de crédito adecuada para este fin; el Fondo para Fomento de Exportaciones no opera por falta de recursos, y los exportadores deben recurrir a las fuentes tradicionales y normales de crédito; es decir, no existe ningún estímulo en este campo que los lleve a buscar actividad exportadora.

El marco actual de incentivos puede resumirse en el CAT, el CIEX, la franquicia aduanera y de otros impuestos y la admisión temporal; sin embargo, se nota que su estructura no es armónica y que en algunos casos unos se oponen a los otros; además de ello, existen fuertes medidas de desestímulo, como son el impuesto a la exportación y el diferencial cambiario, que hacen nugatorios los estímulos que se pretende dar por otro lado. Hay claramente una confusión de objetivos, que podría resumirse en el deseo de fomentar la exportación por medios más o menos tímidos, y la necesidad de solucionar problemas de orden fiscal interno mediante gravámenes que desestimulan la exportación.

En opinión del suscrito, se hace necesario modificar sustancialmente la presente situación, si es que se quiere crear verdaderamente un clima favorable a la exportación.

e) Mecanismos de apoyo

A pesar de que el país está apenas ahora iniciando la verdadera diversificación y aumento de exportaciones, sí se observa que se carece de muchos mecanismos de apoyo a la exportación: comercializadoras, personal capacitado en labores relacionadas con la exportación, transporte y otros elementos. La solución a estas carencias es posiblemente la que más tiempo va a tomar, por lo cual es necesario comenzar de inmediato a buscar remedios adecuados.

IV. SOLUCIONES PROPUESTAS

Dada la magnitud del problema presente y la necesaria limitación de recursos humanos, financieros y técnicos, resultaría utópico presentar un programa de acción que pretendiera solucionar de una vez y para siempre los problemas existentes; sin embargo, cabe a todas luces recomendar un programa de acción gradual que permita alcanzar en el curso del tiempo la solución requerida.

En mi concepto, se trata de una verdadera "emergencia nacional", y como tal debe ser considerada y solucionada. No se puede pensar que la solución al problema de exportación pueda lograrse con medidas que estén condicionadas a la solución de otros problemas; la recomendación sería la de adoptar soluciones que se cumplan por encima de cualquier otra consideración, y que se adopten con tal fuerza que se puedan llevar a cabo aun a pesar de la oposición de muchos sectores, que individualmente podrían considerarse lesionados. Si existe tal propósito nacional, se podrá tener éxito. De lo contrario se volverá a caer en las soluciones parciales y muchas veces contradictorias, y en la mayoría de los casos ineficaces.

Por ello, se hace necesario declarar abiertamente la necesidad de aunar esfuerzos en torno al problema de la exportación, cuyo fin primordial será la consecución de las divisas necesarias para:

- i) Cubrir el atraso en los pagos externos
- ii) Reponer el nivel de reservas internacionales que permita la estructuración de políticas a largo plazo

- iii) Recuperar el crédito externo
- iv) Permitir el flujo normal de insumos externos para mercado interno, o para exportación de productos transformados

Igualmente, se hace necesario eliminar la tendencia a buscar soluciones de otros problemas a costa de la exportación. el caso específico es el de los impuestos a la exportación, en donde no se encuentra justificación clara a que las soluciones a problemas de índole fiscal se estén adoptando a costa de un sector que requiere todos los apoyos posibles para salir adelante; si bien es cierto, como se dijo antes, que algunos productos pueden resistir la carga de un impuesto a la exportación (posiblemente café, cacao, azúcar y carne), como actitud general debería adoptarse la política de eliminar cargas sobre la actividad exportadora.

Podría alegarse que la devaluación reciente permite la imposición de este tipo de cargas; sin embargo, es aún difícil cuantificar los efectos genéricos de la devaluación, sobre todo considerando aquellas industrias fuertemente dependientes de componentes importados, o la situación de industrias con deudas en moneda extranjera, que se verán fuertemente gravadas con el nuevo costo de la divisa.

La eliminación de impuestos a la exportación debería ser adoptada más bien como asunto de política general, en pro de la exportación, y considerar el caso de algunos productos específicos en forma separada y especial.

Dentro de la situación analizada anteriormente, se presenta a continuación una serie de ideas y recomendaciones encaminadas a corregir la situación actual y a dotar al país de los instrumentos que le permitan llevar a cabo una política coherente de promoción de exportaciones.

#### A. Crédito especial para exportadores

Se considera que la primera prioridad para el efectivo impulso de la exportación lo constituye la obtención de los requerimientos financieros del sector exportador, toda vez que la ausencia de recursos adecuados puede llevar a la parálisis de la industria.

En efecto, en las conversaciones sostenidas con diversos dirigentes del sector exportador así como en las encuestas realizadas por CENPRO se observa que el principal cuello de botella que impide un mayor y mejor desarrollo de la exportación está constituido por la ausencia de un sistema crediticio adecuado.

Para solucionar este punto, se hace indispensable reforzar o reestructurar algunos de los mecanismos existentes, así como crear nuevos medios de financiamiento, que en su conjunto permitan alcanzar los objetivos buscados. Igualmente, cabe observar que lo más lógico es que el crédito para cubrir gastos locales se busque en fuentes igualmente locales, y que el crédito externo se concrete en su mayoría a cubrir necesidades en moneda extranjera.

Los mecanismos propuestos son los siguientes:

## 1. Programa crediticio nacional

Dentro del programa para 1981 se hace una tímida asignación de recursos a la exportación. En efecto, de un total de ¢ 7.645 millones, se asignaron ¢ 204 millones (algo menos del 3%) a "Pre-exportaciones y exportaciones", a una tasa de interés del 3 1/2% sobre el costo externo de los recursos. No sólo la partida es ampliamente insuficiente, sino que está condicionada a la obtención de recursos del exterior.

Naturalmente, es bien posible que algunos de los productos o actividades incluidos en dicho programa que cuentan con crédito subsidiado, estén finalmente destinados en parte a la exportación, sin embargo, repetimos, no existe la destinación adecuada a este fin.

Dentro del cambio de mentalidad propuesto, resulta muy recomendable crear un cupo especial de crédito que pueda utilizarse exclusivamente en la producción de artículos exportables, mediante una reestructuración del Programa Crediticio, en forma tal que sin aumentar los recursos totales allí contemplados, se tomen porciones mayores o menores de algunas de las partidas y se reasignen a un nuevo ítem de "crédito para prefinanciación de exportaciones", sin distinción de sector de actividad, es decir, en tal forma que puedan utilizarse bien en el campo agrícola o industrial.

Por otra parte, este crédito no debe estar dependiente de la obtención de recursos externos, sino que debe ser cubierto con fondos del Banco Central, como los otros renglones allí contemplados, y debe ser otorgado a una tasa de interés ampliamente estimulante, es decir, a niveles comparables con los fijados para actividades agrícolas básicas.

## 2. Compra de divisas a futuro

Como se indicó atrás, para cubrir necesidades locales no se justifica el endeudamiento en moneda extranjera; el país debe ser el responsable de asumir esta financiación, aun a costo de emisiones primarias del Banco Central. Dicha emisión es plenamente justificable, considerando el propósito de la misma: generación de divisas, y además está simplemente anticipando la emisión en unos cuantos meses a la entrada efectiva de las divisas, por cuanto se trataría en efecto de una "compra anticipada de divisas", por lo cual desaparece el carácter inflacionario que podría atribuirse al sistema.

El sistema operaría mediante un anticipo que se entregará al exportador sobre sus futuras exportaciones, con el compromiso por parte del exportador de entregar dentro de un plazo predeterminado, no solamente el equivalente en dólares de dicho anticipo, sino una cantidad adicional, toda vez que por este mecanismo se pretende financiar solamente un porcentaje de la venta externa, posiblemente no más del 75%, obligando al exportador a contribuir parcialmente con sus recursos a financiar parte de la producción.

El desembolso del préstamo constituirá realmente una "compra anticipada de divisas", en el sentido de que al vencimiento del plazo pactado, el Banco Central cargará la cuenta en dólares del Banco intermediario, por el equivalente original del préstamo en moneda extranjera. Es decir, una parte del valor de la exportación se considerará como efectivamente vendido, cumpliendo así lo dispuesto en el artículo 94 de la Ley 1552, y el artículo 29 de la Ley 5519.

Para beneficiarse de dicho crédito, el exportador debe presentar un plan de exportación al intermediario financiero, quien deberá constatar que el plan de financiación se acomoda a los lineamientos emitidos por el Banco Central en cuanto a condiciones del programa (ver detalles de mecánica por separado).

El intermediario financiero será el responsable directo de conceptuar sobre la bondad del Plan de Exportación de la empresa, el cual estará sometido al eventual examen del personal de CENPRO, que puede realizar inspecciones en base a muestreo para garantizar que los intermediarios están encaminando los recursos así asignados a los fines de exportación originalmente expresados; igualmente, el intermediario será el responsable de cobrar el crédito a su vencimiento, por lo cual deberá comprobar debidamente las garantías otorgadas.

Este tipo de créditos deberá concederse a una tasa de interés sustancialmente más baja que la del mercado y posiblemente su nivel debería fijarse, como propuesto en el punto 1 anterior, en una cifra similar a la de créditos para la producción de artículos básicos.

Constituirá esto un fuerte punto de estímulo para el uso de tales créditos, y como herramienta inductora para una mayor actividad exportadora. En realidad, numerosas empresas, de todo tipo, cuentan con capacidad de producción sobrante, que no están aprovechando por falta de recursos que les permitan adquirir los insumos correspondientes, a pesar de haber identificado mercados potenciales externos para sus productos, o de estar en capacidad de encontrarlos con ayuda de CENPRO.

Dadas las tasas de interés vigentes actualmente en el mercado, la posibilidad de contar con un crédito subsidiado, que refuerce su capital de trabajo, el empresario pensante tendrá una fuerte tentación a considerar seriamente la exportación como medio de mejorar la utilización de su capacidad instalada: rebajar costos y aumentar sus utilidades. En realidad, sus costos financieros promedios se rebajarán utilizando los créditos subsidiados para exportación, y por lo tanto verá en la exportación una solución inmediata para rebajar dichas cargas financieras que en la actualidad están pesando tan fuertemente sobre su economía interna. Cabe anotar que no importa que los fondos de exportación se desvíen transitoriamente hacia otros fines: en realidad, la obligación de comprobar la exportación y de generar las divisas estará garantizando que los fondos subsidiados así otorgados en el último resultado estarán generando exportaciones.

A la fecha del desembolso del préstamo quedará igualmente definido el tipo de cambio aplicable a la operación, independientemente de las variaciones cambiarias que se sucedan en el futuro, o de la diferencia que pueda existir entre el tipo de cambio vigente al día del desembolso del crédito y el tipo de cambio aplicable en el momento de liquidar la parte no financiada (en teoría, el 25% del valor de la exportación como mínimo). Sobre la base de un cambio fluctuante, la justificación de esto es muy simple: toda vez que el exportador está recibiendo colones anticipadamente a su exportación, y los puede utilizar de inmediato para el pago de insumos locales, ya tiene plenamente definidos sus costos operativos, y por lo tanto, no requiere el potencial beneficio de un ajuste en la tasa de cambio.

Por otra parte, esta mecánica presenta una ventaja adicional para el Banco Central, en caso de fluctuaciones en el tipo de cambio, toda vez que el Banco estará comprando divisas a un precio inferior a aquel que debería pagar en el momento de la entrega efectiva, contribuyéndose en esta forma al proceso anti-inflacionario.

Finalmente, es importante observar que como salvaguardia adicional para la correcta utilización de los fondos en el fin propuesto: generación de divisas, el exportador asumirá el compromiso de vender al Banco una cantidad de dólares igual a la parte no financiada, proveniente de exportaciones y comprobable su origen mediante la presentación de los documentos que acrediten la realización de dicha exportación; es decir, no será permitida la simple venta de divisas, sino que esta venta deberá estar acompañada de los documentos que comprueben el origen de las mismas, que debe corresponder al plan de exportación originalmente presentado.

De no cumplirse este requisito, el exportador estará sometido a sanciones, la principal de ellas consistente en el pago de la diferencia existente entre la tasa de interés aplicable a este tipo de operaciones y la más alta operante en el mercado en el momento en que el préstamo sea exigible, además de una sanción. Es decir, se pretende dar el máximo de beneficio al exportador que use los fondos en la producción de exportaciones, y al mismo tiempo se impondrá una fuerte sanción a quien los destine a otros fines.

Como es bien posible que algunos programas de exportación no se cumplan por motivos ajenos a la voluntad del exportador, o por otras causas que no constituyan mala fé o desvío intencional de fondos, se contempla la posibilidad de no imponer la sanción adicional previo concepto favorable posiblemente de CENPRO; sin embargo, en estos casos el exportador deberá cubrir la diferencia entre la tasa de interés subsidiada y la más alta del mercado.

#### Mecánica de este tipo de crédito

1. El Banco Central asignará a los bancos comerciales cupos semestrales, en colones, que los bancos podrán distribuir entre sus clientes sin consulta adicional.

Estos cupos serán revisados semestralmente por el Banco Central modificándoles de acuerdo a la actividad del banco comercial en el semestre anterior, y ampliándolos en su monto total de acuerdo al desarrollo de la exportación.

2. El exportador presentará al banco comercial un "programa de exportación", en el cual indique, entre otros: detalle de los productos a elaborar, destino de los mismos, valor en dólares, plazo de producción, fechas aproximadas de exportación, forma de pago de la exportación, y si posible, contratos de venta o pedidos del exterior. Igualmente presentará los documentos que el banco requiera para analizar su capacidad crediticia, así como una indicación de las garantías que ofrece. Será responsabilidad del banco comercial verificar la bondad del programa de exportación, la capacidad crediticia del exportador y las garantías, toda vez que dicho banco comercial será responsable ante el Banco Central por repago del préstamo, a su vencimiento.

3. Una vez estudiado y aprobado el préstamo por el banco comercial, se informará al Banco Central para que sitúe en la cuenta del banco comercial los fondos correspondientes, que serán trasladados a su vez a la cuenta corriente del exportador.
4. En este momento, se perfeccionarán entre el banco comercial y el Banco Central los documentos correspondientes a una "compra de divisas a futuro", creándose en esta forma la obligación del banco comercial de entregar, en una fecha futura previamente determinada, una cantidad en divisas, calculada mediante la conversión del monto de préstamo en colones a dólares aplicando la tasa de cambio vigente en la fecha del desembolso.
5. El plazo del préstamo, dentro de un máximo de 180 días, estará determinado en realidad por el programa de exportación, es decir, considerando el tiempo necesario para la producción del artículo, su empaque, transporte al exterior y pago por parte del comprador extranjero. Dadas las características de las exportaciones específicas será posible conceder préstamos por períodos menores a seis meses, pero no se recomienda el otorgamiento de créditos a plazos mayores.
6. Una vez realizada la exportación y recibido el pago del exterior, el exportador deberá canalizar la venta de divisas por conducto del banco comercial que le ha otorgado el préstamo, y el saldo deberá considerarse como una venta de divisas corriente, sobre la cual el exportador recibirá los colones correspondientes a la tasa de cambio del día de la venta. En síntesis, la liquidación de las divisas se producirá en dos porciones: una primera oportunidad, en el momento de recibir el préstamo, y en una segunda al recibir el valor total de la exportación.
7. Al vencimiento del préstamo, el Banco Central cargará la cuenta en dólares que el banco comercial mantiene con dicha institución por el valor equivalente en dólares de la "compra de divisas a futuro". Esto se realizará independientemente de que el banco comercial haya recibido o no la liquidación final de divisas por la exportación. Al mismo tiempo, el Banco Central exigirá del banco comercial la liquidación de divisas no cubierta por la financiación, y los documentos comprobatorios de la exportación, para asegurar el origen cierto de tales divisas. En el caso de ventas pagaderas con letras, la entrega de las mismas debidamente avaladas, reemplazará a las divisas.
8. El pago de intereses podrá hacerse por trimestres anticipados, o al vencimiento, según se juzgue más conveniente; los intereses serán cargados por el banco comercial al exportador, en su oportunidad, e inmediatamente serán trasladados al Banco Central; se sugiere un margen de 3 puntos de porcentaje a favor del banco comercial.
9. Si el exportador no demuestra dentro de un plazo prudencial después del vencimiento del préstamo la realización de la exportación, el banco comercial cargará su cuenta corriente con la diferencia de intereses entre la tasa originalmente pactada y la más alta del mercado más una sanción de por lo menos 5 puntos de porcentaje sobre el valor total del préstamo. Solamente en casos excepcionales en que la no realización de exportaciones sea atribuible a causas ajenas a la voluntad del exportador, se cobrará la diferencia de intereses sin la sanción adicional mencionada arriba.

Además, deberían establecerse mecanismos por medio de los cuales aquellos solicitantes que en forma repetida incumplan los compromisos de exportación perderán el acceso, en forma indiscriminada, a estos recursos preferenciales para exportación.

10. Este tipo de créditos podrá ser otorgado por los bancos comerciales tanto estatales como privados, así como por las financieras.

11. Si bien es cierto que la conversión inicial del préstamo en colones a dólares, entre el banco comercial y el Banco Central se considera como un cumplimiento de la obligación de venta de divisas al Banco Central por una exportación futura, y que el cambio se determina en forma definitiva para esta porción del valor de la exportación, no quiere esto decir que esta operación dé lugar a la emisión de CAT o al cobro de impuesto a la exportación vigente en aquel momento; tanto la entrega física de CAT como el cobro de los impuestos de exportación se realizarán solamente cuando el exportador liquide la totalidad de la exportación y entregue los documentos comprobatorios de la misma.

### 3. Crédito en moneda extranjera para capital de trabajo

Es de suponer que una vez solucionados los problemas presentes en la economía del país se recupere el crédito externo y las empresas exportadoras tengan un fácil acceso a sus fuentes tradicionales de financiamiento, especialmente para cubrir las necesidades de insumos importados; sin embargo, existe aun incertidumbre sobre el mecanismo cambiario y sobre la estabilidad del Colón a un nivel predeterminado; por ello, se hace necesario encontrar una fórmula que permita a los exportadores evitar los riesgos cambiarios inherentes a cualquier financiación externa utilizable en el pago de gastos en moneda local.

En efecto, si un exportador obtiene recursos en el exterior destinado a cubrir gastos en colones, necesariamente tiene que convertir las divisas externas en moneda local, mediante su venta a un establecimiento autorizado para tal fin, quedando la incógnita de cuál será el costo de dicha divisa en el momento del vencimiento de la acreencia externa.

En el caso del exportador, el riesgo cambiario prácticamente desaparece, por cuanto si bien es cierto que está adquiriendo obligaciones en moneda extranjera, al mismo tiempo está utilizando los correspondientes fondos en la generación de las divisas que podrá utilizar en el pago de dichas acreencias. Sin embargo, la obligación establecida en la Ley 5519 de 1974, puede llevar a problemas de orden práctico, al obligarse a vender al Banco Central las divisas provenientes de la exportación.

Para solucionar este punto, se sugiere que aquellos exportadores que obtengan financiación externa para el cubrimiento de gastos en moneda local puedan vender al Banco Central dichas divisas como un "reintegro anticipado" de exportación, y simultáneamente el Banco Central expida un "certificado de reintegro anticipado" que servirá para cumplir parcialmente la obligación impuesta en la citada ley.

En esta forma, una vez efectuada la exportación y recibido el pago del exterior, el exportador solamente estará obligado a vender al Banco Central la diferencia entre el valor total de la exportación según aparezca en la licencia de exportación y el valor reintegrado anticipadamente; el resto, lo destinará a cubrir la deuda externa, directamente, y sin intervención del Banco Central.

En el caso de que la financiación externa se utilice para la adquisición de materiales foráneos, que se incorporan en productos de exportación, al momento de nacionalizar el producto importado, el exportador deberá declarar que no requerirá de divisas extranjeras para el pago de esta importación (cualquiera que sea su modalidad); esta declaración dará margen para que retenga la parte necesaria de las divisas para el pago de tal materia prima, y pueda cumplir con la obligación de la Ley 5519, solamente entregando la diferencia entre el valor importado con financiación externa y el total de la exportación.

Por otra parte, cabe anotar que la adopción de un sistema que permita este tipo de crédito para financiar gastos locales significaría un fuerte refuerzo inmediato a las reservas internacionales del país, por cuanto en la realidad se estará anticipando un ingreso futuro de divisas; si bien es cierto que podría ser criticable desde el punto de vista de que estaríamos disponiendo anticipadamente de divisas futuras, también es cierto que por este medio podría solucionarse un problema inmediato, y por lo tanto debería ser objeto de estímulo oficial.

Naturalmente, es de advertir igualmente que una vez normalizada la situación cambiaria, y recuperado el flujo normal de economía, podría ser conveniente desmontar el sistema en forma gradual, posiblemente restringiendo los renglones de exportación financiables por este medio, pero siempre y cuando que existieran las fuentes locales de financiamiento compensatorio o de reemplazo que permitan continuar el flujo de producción y exportación, sin causar nuevos traumas al sector exportador.

#### 4. Crédito de post-embarque

La naturaleza de las exportaciones de Costa Rica no es tal que parezca hacer necesario otorgar crédito de venta o post-embarque; se trata más bien de productos que en el mercado mundial se negocian a la vista o a muy corto plazo, y en los cuales las facilidades de pago no son determinantes para forzar su venta.

Por otra parte, el otorgamiento de crédito resulta un poco negativo, por cuanto estaría demorando el ingreso de divisas. Por este motivo, se recomienda que el crédito de post-embarque se otorgue solamente en casos excepcionales, cuando se demuestre plenamente que ésta constituye una condición realmente indispensable para lograr el contrato de venta.

El mecanismo para tal fin podría muy bien ser una continuación de un crédito mencionado en el punto 2 anterior; se conformaría en realidad otra "compra de divisas a futuro", pero extendiendo su monto hasta cubrir el 100% del valor de la exportación. Si es el caso de que ya se había prefinanciado una parte de la producción, se prorrogaría el plazo para entrega de divisas originalmente pactado, y se perfeccionaría la compra del saldo, hasta el 100% del valor de venta, con el plazo requerido por el comprador extranjero.

## 5. Crédito para inversión

Por otra parte se hace notoria la ausencia de organismos o mecanismos destinados a cubrir la inversión fija necesaria para la producción de bienes exportables. En ausencia de una información completa sobre la oferta exportable, todo parece indicar que se hace necesario aumentar el volumen de producción de tales artículos. Si este es el caso, como parece serlo, resulta evidente la importancia de dotar al sector productivo de los medios necesarios para lograr dicha producción.

Los fondos u organismos creados para este fin no han sido dotados de los recursos necesarios, y por tal motivo no han podido cumplir los objetivos propuestos, por lo tanto, se hace necesario dotarlos de los fondos necesarios para cumplir su tarea, lo cual puede lograrse por medio de varias fórmulas alternativas:

- a) Canalización de recursos externos, tales como los que se están negociando con el Banco Mundial, lo cual es de suponer se dedicarán primordialmente al pago de bienes y equipos importados; debería fortalecerse este tipo de negociaciones y buscar fuentes alternativas al Banco Mundial, con el objeto de acrecentar dichos recursos hasta alcanzar las sumas necesarias para el financiamiento de los proyectos.
- b) En cuanto al financiamiento de los componentes locales, deberían buscarse recursos igualmente locales que evitarán los inconvenientes de tipo cambiario, y que a la vez evitarán la necesidad de gravar la economía con el pago de intereses en moneda extranjera.

Podría estudiarse una fórmula mediante la cual se decretara la emisión de bonos del Tesoro Nacional cuya absorción fuere forzosa como un recargo del impuesto sobre la renta, con plazo de redención mínimo de 10 años, e intereses a un nivel fijado sobre la base de deducir del interés que se cobre al usuario un cierto número de puntos porcentuales destinados a cubrir los gastos de administración de los bonos y el fondo correspondiente, y alguna reserva para contingencias.

Como en muchas de las otras soluciones propuestas, se hace indispensable que la capitalización de este Fondo sea hecha sobre la base de un esfuerzo continuado; es decir, se debe evitar la posibilidad de desviar la destinación de los recursos así obtenidos para atender necesidades transitorias o permanentes de otra índole ajena al propósito primordial.

Los préstamos deberían concederse exclusivamente a empresas que se dediquen en su totalidad a la exportación, o como alternativa a financiar un porcentaje definido de proyectos mixtos (mercado interno/exportación) siempre y cuando que el proyecto contenga un alto porcentaje de la producción destinada al mercado externo.

B. Reforma a la Ley 5162

La reforma propuesta en la Ley de Fomento de las Exportaciones tiene como fundamento la necesidad de estimular la exportación en forma general, sin los limitantes impuestos por la actual legislación, que están privando del beneficio a una serie de actividades legítimas.

Igualmente, la propuesta se basa en el deseo de estimular la exportación de valor agregado nacional; en la actualidad, los incentivos se otorgan si la empresa demuestra un determinado valor agregado, y se niegan si no se alcanza dicho número, a la vez, no se distingue entre quienes apenas llegan al mínimo, y aquéllos que presentan un alto valor agregado.

1. Campo de aplicación

Se recomienda reducir sustancialmente la lista de productos excluidos de los beneficios. En efecto, cuatro productos: café en grano, banano, azúcar y carne de vacuno, representan el 94% (en 1980 y primer semestre de 1981) del valor total de las exportaciones de productos excluidos. Por lo tanto, se sugiere adoptar una nueva clasificación de exportaciones, llamando "tradicionales" a las exportaciones de estos cuatro ítems, y "no tradicionales" al resto del conjunto exportable. Por razones especiales, puede calificarse dentro de las "tradicionales" las exportaciones de oro y valores.

No parece, en efecto, lógico calificar como "tradicionales" una serie de artículos que no se han exportado, o que si se han venido vendiendo en el exterior, lo han hecho en cantidades incipientes, insignificantes. Esto demuestra dos hechos: no hay producción exportable, o la ausencia de estímulos ha impedido la exportación; de ello, se deduce la conveniencia de otorgarles estímulos.

Por otra parte, se recomienda universalizar los incentivos a nivel de producto, determinando los requisitos sobre calificación en la eficiencia de la empresa productora o la composición de su capital; se modifica el concepto de empresa, para trabajar a nivel de producto. Se contribuye en esta forma al objetivo de claridad y universalidad de las reglas de juego, eliminando la acción casuística.

2. Incentivos sobre valor agregado

El incentivo se debe otorgar sobre el valor agregado dentro de los principios de sana lógica; sin embargo, la legislación actual presenta un sistema relativamente complejo y que de por sí no garantiza el cumplimiento del objetivo, toda vez que la determinación de dicho valor agregado depende mucho de los sistemas de análisis utilizados. Se propone una fórmula muy simple por medio de la cual los productos exportados se clasifiquen en tres grupos según el valor agregado promedio, y que el incentivo se otorgue conforme a dicha clasificación, independientemente de la empresa que lo exporte, o el mecanismo que utilice para ello.

Se hace difícil determinar con exactitud el valor agregado en cada producto exportado, por cuanto diversos fabricantes presentan estructuras de costos diferentes y un sinnúmero de circunstancias pueden alterar esto en uno u otro sentido. Por ello, se recomienda trabajar sobre promedios, basados en las informaciones con que cuenta CENPRO, o sea el listado de empresas que han solicitado CAT durante los últimos años.

En aquellas posiciones con una sola empresa registrada, se tomaría el valor agregado que muestra dicha empresa; para las posiciones en que aparece más de una empresa se tomaría el promedio aritmético simple; y para las posiciones en que no aparezcan empresas registradas, se supondrá que el valor agregado es bajo, y que por lo tanto no se han calificado hasta ahora para obtener el CAT.

Partiendo de las bases anteriores, y del CAT a un nivel de 15%, se establecerán tres categorías, así:

- 5% para los productos con un valor agregado igual o inferior a
- 10% para los productos con un valor agregado entre
- 15% para los productos con un valor agregado superior a

Como es de esperar que se causen algunas "injusticias", la clasificación determinante originalmente podría revisarse después de seis meses, o cualquier otro período de tiempo que se juzgue conveniente, basándose para ello en las informaciones que presenten las empresas que se consideran lesionadas. Sin embargo, dichas revisiones deberían efectuarse solamente cuando todos los exportadores de un producto dado demuestren que se ha cometido un error.

### 3. CAT sobre actividades no contempladas actualmente

Por otra parte, no se entiende por qué las exportaciones efectuadas con el uso del sistema de internación temporal no reciben incentivos sobre el valor agregado, siendo que dicho valor agregado constituye un aporte real a la exportación del país. En estos casos, el CAT se dará sobre el total del valor agregado, según aparece en la licencia de exportación, y como la exportación corresponde en realidad a un valor agregado del 100%, recibirán el CAT en su máximo porcentaje de 15%. Será necesario distinguir dichas licencias de exportación, toda vez que en estos casos no se aplicara el principio de posición arancelaria sino que se trabajara caso por caso.

Igualmente para favorecer el desarrollo de las empresas comercializadoras que se proponen en otro capítulo, dichas empresas gozarán de un CAT en proporción del 3% sobre las exportaciones que ellas negocien; este estímulo constituirá una de las bases de sus ingresos operativos, con el objeto de facilitar sus actividades, aliviando el problema que puede constituir la necesidad de cobrar una comisión excesiva a los fabricantes por los servicios de exportación; el CAT para comercializadoras se otorgará independientemente de que la compañía actúe en base a comisión, o mediante compra de productos para ser exportados bajo su propio riesgo.

Por último, atendiendo a la idea de que el CAT debe constituir un apoyo efectivo al desarrollo de la exportación, se contempla la posibilidad de otorgar CAT con carácter eminentemente transitorio, por un período no superior a un año, para productos destinados a nuevos mercados en que se haga necesario un apoyo inicial y eminentemente transitorio; en estos casos, queda a discreción de CENPRO establecer el porcentaje correspondiente, sin que éste pueda ser superior a 5% ni se pueda conceder por un período superior a un año.

#### 4. Normas generales sobre CAT

Se mantendrá la práctica de no otorgar CAT en las exportaciones hacia Centro América y Panamá, en virtud de los convenios multilaterales o bilaterales existentes.

Se hace necesario derogar la norma por medio de la cual el CAT se otorga por un período de 10 años a cada empresa, y el instrumento se hará esencialmente flexible.

Convendría estudiar, desde el punto de vista fiscal, la posibilidad de acortar el período para utilización del CAT. En la situación actual, el exportador se ve obligado a negociar el CAT con una fuerte pérdida en su valor real; por ello, sería conveniente que para los CAT emitidos a partir del próximo ejercicio fiscal se contemple una reducción anual de tres meses en dicho período de utilización, hasta llegar a poder realizar dicha utilización a la vista dentro de un plazo de cuatro años.

#### 5. Franquicias de impuestos

Se considera que el actual régimen de franquicias podría mejorarse en la forma que se explica más adelante, para cubrir ciertos casos que están excluidos en la legislación actual.

La legislación dispone que la franquicia se otorga sobre los gravámenes cuyo recaudo corresponde al Banco Central; sin embargo, en la presente situación se está cobrando el diferencial cambiario atribuible a los impuestos sobre los cuales se está otorgando la franquicia, hecho este que carece de toda lógica, toda vez que si no se cobra gravamen, no hay lugar a diferencial. Por ello, es bueno establecer que la franquicia se otorgará sobre todo gravamen, tributo o cualquier recargo que afecte la importación, en una u otra forma, excepción hecha de la sobretasa destinada a financiar a CENPRO, según se explica en el capítulo C más adelante.

Por otra parte, se indica que la maquinaria y equipo importado por empresas dedicadas a la exportación en un 100%, podrá beneficiarse de la franquicia hasta en un 100%. Sin embargo, con contadas excepciones las empresas no se dedican en su totalidad a la exportación; el caso más frecuente es aquel de producciones que se dividen en varias proporciones al mercado interno y a la exportación.

En tal virtud, conviene facilitar la importación de maquinaria y equipo destinado al establecimiento de industrias productoras de artículos exportables, o al ensanche de las mismas. Para ello, el interesado deberá presentar un

programa de producción detallando los porcentajes que se destinarán al mercado local y a la exportación, y la franquicia deberá otorgarse por un porcentaje que represente la proporción entre exportación y producción total. Igualmente, deberá establecerse un requisito en el tiempo durante el cual el equipo deberá atender a pedidos de exportación, y la caución deberá contemplar este hecho.

#### 6. Certificado de incremento de exportaciones

Si bien es cierto que en principio el CIEEX podría constituir un instrumento motivador importante para el aumento de las exportaciones, en la práctica ha demostrado ser más o menos ineficaz, si se mide esto en relación al valor de los CIEEX otorgados.

Dentro del objetivo de simplificar y armonizar la mecánica promocional, parece más conveniente eliminar este instrumento, en su forma actual, y sustituirlo por otra medida que podría resultar igualmente interesante, pero de más fácil administración.

En este sentido, se sugiere establecer una tasa de interés privilegiada en las operaciones de crédito que se otorguen de acuerdo a lo explicado en el capítulo A, apartes 1 y 2. Las empresas que demuestren un incremento efectivo en el valor de sus exportaciones, de un año a otro, que podría fijarse alrededor del 20%, tendrán derecho a crédito en el año siguiente con una tasa de interés inferior en un punto de porcentaje al aplicable a los demás exportadores.

#### 7. CAT para artesanía y pequeña industria

Con el objeto de mantener el sentido de armonía de las medidas promocionales, se recomienda acabar con los CAT especiales para artesanías y pequeñas industrias. Dentro de las normas indicadas anteriormente, será factible para los dos grupos de fabricantes, recibir el 15%, por cuanto su producción contendrá un alto porcentaje de valor agregado. Sin embargo, si se quiere garantizar este hecho, podría pensarse en un desdoblamiento de las posiciones NAUCA que sean del caso, para establecer ítems que sean claramente identificables como "artesanales".

#### C. Recursos para CENPRO

##### Consideraciones generales

Son muchos los argumentos que podrían aducirse en favor de un fortalecimiento de CENPRO, pero se hace difícil cuantificar los beneficios derivados de la actividad de un organismo de tal naturaleza. La experiencia en otros países ha demostrado que sin duda alguna existe una fuerte relación entre el desarrollo de la exportación y la actividad del correspondiente centro de fomento de exportaciones, cualquiera que sea su naturaleza.

Partiendo de la base de que se quiere contar con CENPRO en el futuro como organismo vitalizador de la actividad exportadora en renglones que no cuentan con organismos especializados en la organización de sus ventas externas (como

pueden ser el café, el banano, el azúcar y la carne), y que se quiere que CENPRO se constituya en un organismo de la mayor importancia como elemento catalizador de las corrientes del comercio de exportación, se hace necesario dotarlo de los recursos indispensables para permitirle formular planes a corto, mediano y largo plazo, que no solamente sean suficientes en cantidad, sino estables; es decir, se hace a todas luces necesario que no existan incertidumbres sobre la disponibilidad de fondos en el futuro inmediato o mediano, y que tal certeza le permita formular los planes de acción que conduzcan a un desarrollo ordenado de sus actividades.

Por otra parte, es indispensable que los recursos sean suficientes para cubrir los diversos planes de acción; un examen somero de los presupuestos de la entidad, indica que los recursos disponibles no han sido suficientes para desarrollar mayores acciones; la limitación de recursos ha llevado a la entidad a restringir actividades muy importantes en la promoción de exportaciones y por este mismo motivo es muy posible que se critique al CENPRO de ineffectividad. Sin embargo, es justo reconocer que se hace realmente imposible desarrollar mejores y mayores acciones si no se cuenta con los recursos necesarios.

La situación se hace aún más grave con la reciente devaluación del Colón, toda vez que la disponibilidad de fondos en términos reales se ve más reducida si se tiene en cuenta que una gran parte de las acciones de CENPRO están encaminadas al exterior, y como tal la estabilización de los recursos en moneda local y la simultánea devaluación del Colón, dan como resultado una menor disponibilidad de moneda extranjera, lo cual repercute en un menor dinamismo, o la suspensión de actividades que requieren gastos en moneda extranjera.

Por otra parte, parece existir un elemento adicional de inestabilidad hacia los programas que pueda llegar a desarrollar CENPRO, derivados de la incerteza en la obtención de recursos; el hecho de que los mismos dependan de transferencias del Gobierno Nacional, por uno u otro mecanismo, y que la situación fiscal por la cual se ha atravesado en los últimos tiempos no permite garantizar la oportuna y suficiente situación de fondos, aún para cubrir presupuestos mínimos, lleva a pensar que se hace necesario buscar fuentes alternativas de financiamiento de la entidad que le garanticen la estabilidad y suficiencia de recursos.

La primera condición, sobre la cual no sobra recalcar su importancia una y otra vez, es la de que los recursos que se creen deben tener destinación exclusiva para CENPRO, y que tales recursos no pueden estar sometidos a la contingencia de poder ser eventualmente desviados hacia la atención de otras necesidades. Existiendo los mecanismos legales y de procedimiento que permiten la creación de un ingreso fiscal con destinación específica, deberán utilizarse tales mecanismos para garantizar el destino exclusivo de los fondos para el financiamiento de las actividades de CENPRO. Si este requisito se cumple, se habrá garantizado una de las condiciones arriba propuestas, en cuanto a la estabilidad en la fuente de financiamiento.

En cuanto a la suficiencia de los fondos para cubrir los distintos programas de acción existen fuentes alternativas que podrían alimentar a CENPRO en forma adecuada; falta solamente establecer la condición de que los recursos se destinen única y exclusivamente al financiamiento de CENPRO. Dentro de las fuentes alternativas vale la pena citar las siguientes:

## 1. Sobretasa a la importación

Debe tenerse en cuenta que la generación de divisas por el sector exportador está destinada en una gran proporción a cubrir las necesidades del sector importador, tanto en materia de insumos para consumo local, como insumos requeridos por el mismo sector importador dentro de sus planes de producción de artículos exportables. En realidad, las divisas generadas sirven dos fines primordiales: cubrimiento de las importaciones, con los servicios conexos tales como transporte y seguros, y atención de los compromisos externos adquiridos por los diversos sectores de la economía.

Por ello, al proponer que la totalidad o parte de la sobretasa a la importación se destine a financiar la actividad de CENPRO, organismo que a su vez va a contribuir a la generación de más divisas, que serán utilizadas por el sector importador para atender crecientes compromisos externos, se está cumpliendo un acto de justicia elemental, cual es el de que aquel sector que va a utilizar las divisas externas sea el que contribuya en forma indirecta a la creación de tales divisas.

Y al mismo tiempo, puede afirmarse que el Gobierno como un todo, que utiliza dichas divisas para atender a compromisos externos derivados de los planes de desarrollo atendidos con financiamiento externo, o compromisos originados en otros aspectos, debe contribuir igualmente a la creación de tales divisas, en forma ordenada y absoluta.

Por ello, de adoptarse una fórmula basada en el uso de una sobretasa a la importación, ninguna operación de importación debería estar exenta de dicha sobretasa, ni aún en los casos en que por diversos motivos se concedan exenciones de diversa índole, y por distinto motivo, en los gravámenes de aduana y otros similares en las operaciones de importación: en resumen, la sobretasa destinada a CENPRO debería cubrirse en cualquier operación de importación, excepción hecha tal vez de las internaciones efectuadas por misiones diplomáticas y organismos internacionales, que están exentas de gravámenes en virtud de tratados internacionales. (Queda por definir la acción en caso de importaciones negociadas dentro de los convenios multilaterales o bilaterales con Centro América y Panamá; sin embargo, sería conveniente buscar los medios legales para aplicarla en estas transacciones también.)

El recaudo de esta sobretasa puede resultar simple y efectivo, estableciendo un mecanismo mediante el cual su pago se haga en el Banco Central, como requisito previo a la internación de la mercadería, y que sea el mismo Banco Central el encargado de trasladar directamente a CENPRO los fondos así recaudados, sin necesidad de que éstos se canalicen por la Tesorería.

## 2. Impuesto a los pagos al exterior

Como fuente alternativa podría pensarse en la creación de una sobretasa o impuesto a los pagos al exterior, cualquiera que sea su naturaleza; sin embargo, la bondad de esta fórmula dependerá en mucho de los reglamentos futuros en materia de cambio exterior, toda vez que en caso de existir mercado libre para cubrir algunas transacciones, el control de dicho impuesto se haría imposible, y las transacciones correspondientes escaparían al pago de la misma. Por ello, y por la facilidad de control, se hace preferible la aplicación de una sobretasa a la importación.

### 3. Impuesto a la exportación

En contra de lo expuesto anteriormente, cabría la posibilidad de pensar que una parte del impuesto a la exportación se destine a financiar a CENPRO. En primer lugar, se ha manifestado claramente el punto de vista en contra de la imposición de un impuesto a la exportación aparte de los que puedan existir para unos pocos productos con condiciones muy especiales de mercado, y que han constituido el grueso de la exportación de Costa Rica.

Sin embargo, todo parece indicar que el impuesto a la exportación continuará vigente, toda vez que se piensa que el sector exportador esté en capacidad efectiva de solucionar los problemas de índole fiscal. Si tal tesis subsistiese, sería de justicia determinar que dicho sector exportador debe recibir algún beneficio como contraprestación del sacrificio en que incurre al pagar el tributo; y la mejor compensación que puede pensarse está constituida por el mecanismo que va a reforzar dicho sector exportador. En este orden de ideas, debe descartarse la posibilidad de asignar porciones del impuesto de exportación a sectores específicos; por ejemplo, que una parte correspondiente a lo pagado por los cafetaleros fuese a beneficiar directamente a dicho sector, y que una proporción de lo pagado por los bananeros se destine a dicho sector, y así sucesivamente; por el contrario, la idea simple, claramente, es la de que del total del impuesto a la exportación una cierta proporción previamente determinada se dedique única y exclusivamente al financiamiento de CENPRO.

Esta fórmula presenta un inconveniente, en el sentido de que el impuesto de exportación es variable (así lo ha demostrado la experiencia), y además existe la esperanza de que algún día sea eliminado para los productos no tradicionales. En tal eventualidad, desaparecería para CENPRO la totalidad o una parte de sus recursos, estableciéndose nuevamente la situación que se pretende evitar, cual es la de inestabilidad en la fuente de financiamiento del organismo.

Por el contrario, la sobretasa a la importación, con destino específico para CENPRO, presenta la ventaja de poderse manejar en forma independiente, y de no estar sometida a vaivenes transitorios de los gravámenes; en efecto, dicha sobretasa puede mantenerse indefinidamente, aún en los casos en que se eliminen o modifiquen los tributos que inciden sobre la importación, tales como los impuestos específicos o ad-valorem, el selectivo de consumo, el de estabilización y el de ventas. Además, presenta como ventaja adicional el abarcar el universo de importaciones, independientemente de lo esencial o suntuario del producto importado y de su destino final.

### 4. Uso del CAT

Tal como sucede en otros países, y dentro de este mismo orden de ideas, podría pensarse igualmente en asignar una proporción de los CAT para el financiamiento de CENPRO; es decir, reconociendo el esfuerzo que el Gobierno está haciendo en cuanto al fomento de la exportación, otorgando un incentivo específico mediante un subsidio directo, podría pensarse que dicho beneficio fuese compartido entre el exportador que en una u otra forma está beneficiándose de la ayuda de CENPRO, sea quien contribuya en forma directa a la financiación del organismo. Sin embargo, esta fórmula presenta varios inconvenientes: por una parte, si se quiere dotar a CENPRO de fondos suficientes para cumplir objetivos relativamente amplios en el mediano plazo, la proporción de CAT que debería destinarse a CENPRO posiblemente sería de tal magnitud que mermaría en forma

significativa el beneficio del CAT para el exportador individualmente considerado; puesto en otra forma, para que el financiamiento de CENPRO fuese suficiente sin mermar apreciablemente los beneficios que se quiere otorgar a los exportadores, tendría que pensarse en aumentar el CAT en su valor total, lo cual significaría aumentar la contribución directa del Gobierno; y en tal virtud, sería más fácil pensar en aportes directos del Gobierno Nacional. Por otra parte, el CAT es un instrumento que también está sujeto a modificaciones, y puede pensarse fácilmente en que desaparezca o no se justifique su otorgamiento futuro en una serie de oportunidades, y por ello caeríamos nuevamente en la inestabilidad de fuentes financieras del Centro. Y por último, no debemos olvidar que este instrumento no se otorga en las exportaciones a Centro América y Panamá, y por ello el esfuerzo de apoyo a CENPRO se concentraría en solamente una parte del sector exportador, posiblemente aquel que más requiere del incentivo CAT.

#### 5. Venta de servicios

Se ha sugerido que CENPRO venda sus servicios, o que en muchas de las actividades que adelante, los costos sean compartidos entre la entidad y el usuario. Esta modalidad presenta varios inconvenientes, entre ellos el hecho de que la actividad promotora pueda considerarse como un servicio público, cubierto con fondos oficiales, y como tal, difícilmente puede ser cobrado en su costo total.

Por otra parte, resultaría difícil establecer las bases para dicho cobro, y más aún, convencer a los usuarios de que deben pagar por él. Más aún, en muchos casos, puede presentarse el hecho de que el exportador prefiera pagar dicho servicio a una empresa privada, en la cual puede tener más confianza sobre la efectividad de sus servicios.

Sin embargo, no sobra contemplar una cierta compensación de gastos por los usuarios; en tal sentido, cabe mencionar el caso de ferias y estudios de mercados, oportunidades éstas en las cuales los exportadores separadamente estarían dispuestos a sufragar una parte de las erogaciones. Sin embargo, esto constituirá, en el mejor de los casos, un alivio apenas parcial al problema de recursos.

#### 6. Venta de formularios

El hecho de haberla incluido como última alternativa no quiere decir que esta posibilidad tenga la última prioridad; consiste en disponer la venta de ciertos formularios, a un precio muy superior a su costo de elaboración, y que los recursos así generados se destinen a cubrir, al menos parcialmente, las necesidades operativas de CENPRO. En este sentido, se sugiere la elaboración, en papel de seguridad y con todas las "seguridades" del caso, de los formularios utilizados como Licencia de Exportación y Registro Previo de Importación.

Se trata de dos documentos que deben emplearse necesariamente en toda operación de exportación o importación, cualquiera que sea la naturaleza de la misma, e independientemente del destino de la mercancía o de los tratados

internacionales que la cobijen. Desde este punto de vista, tiene la ventaja de universalizar el origen de los fondos, y no puede calificarse de gravamen o tasa adicional; simplemente se establece la norma de que a partir de una determinada fecha, toda operación debe estar cubierta por uno de tales documentos, y que sin el lleno del mismo, será imposible tramitar la operación. Igualmente, no habrá lugar a entregar, en forma gratuita dicho formulario; aun en las operaciones oficiales será obligatorio su uso, y la única manera de obtenerlo será comprándolo a CENPRO.

Debe recalcar el hecho de que se está llevando al sector exportador y al sector importador a contribuir en forma directa a la financiación de CENPRO, sin la creación de un nuevo impuesto; veremos que la destinación de los recursos así generados no presentará objeción por parte de los usuarios, toda vez que se está tratando de dotar de recursos a una entidad que se considera muy importante para el desarrollo de la exportación y la solución de los problemas actuales.

Los formularios serían impresos y vendidos por CENPRO, y en esta forma, sin más trámite, los dineros correspondientes ingresarían directamente a la entidad; no habrá lugar, por otra parte, a desviación en la destinación de los fondos. El volumen de fondos así generados dependerá del precio que se asigne a los formularios.

Por último, cabe anotar que las fuentes de recursos aquí planteadas no son excluyentes unas de otras; muy por el contrario, dependiendo de una serie de factores, podría pensarse en la adopción simultánea de varias de ellas, siempre y cuando se garanticen las dos condiciones inicialmente mencionadas: estabilidad en la fuente de fondos, y suficientes recursos para cubrir los programas operativos.

### 3. PROGRAMA DE ACCION DE CENPRO

Considerando la limitación de recursos disponibles actualmente y la necesidad de obtener resultados positivos de su acción, parece a todas luces necesario concretar la acción en ciertos sectores que ofrezcan un resultado potencial más inmediato.

Si bien es cierto que se espera que CENPRO cuente con recursos suficientes que le permitan llevar a cabo una acción más amplia, parece necesario bajo cualquier situación, establecer ciertas prioridades que configuren un plan de acción ordenado y efectivo. Por ello, considero que la acción debería cumplirse en tres etapas.

Si bien es cierto que no se pueden separar exactamente las etapas en el tiempo, y no es posible fijar fechas límites para una y otra, puede afirmarse que una etapa seguiría inmediatamente a la otra, y en algunos casos se van a confundir. Lo que se pretende es buscar primero la solución de unos problemas, y combinar con otros en seguida, es decir, dar prioridades.

#### I. ETAPA INMEDIATA

##### 1. Oferta exportable

Ante todo, se hace necesario conocer, con la mayor precisión posible, la naturaleza y características de la oferta exportable. Sin este conocimiento se hace difícil establecer criterios adecuados para seleccionar los productos que serán objeto de los programas especiales que se cubrirán en las etapas posteriores.

Por ello, el personal disponible de CENPRO debiera concretar su acción a determinar dicha oferta exportable, mediante encuestas a las empresas productoras, determinando el volumen disponible actualmente, las características de dicha disponibilidad en cuanto a cantidad, calidad, precios, plazo de embarque, etc., y los aspectos que será necesario atender para mejorar dicha disponibilidad, en cuanto a crédito de capital de trabajo, crédito de inversión, suministro de componentes, diseño, y otras condiciones de la producción.

##### 2. Oficinas en el exterior

Simultáneamente con lo anterior, deberá hacerse el esfuerzo necesario para reforzar las fuentes de información sobre condiciones y posibilidades de los mercados externos. CENPRO adolece en la actualidad de una gran debilidad, en cuanto a que carece de los necesarios contactos en el exterior, por carencia de recursos que lo han obligado a cerrar oficinas en el exterior.

Para una actividad encauzada hacia el exterior, es obvio que la ausencia de informaciones sobre las condiciones de los mercados significa la imposibilidad de actuar cabalmente. Por ello, deberían estudiarse los mercados externos, desde el punto de vista de analizar en cuales de dichos mercados los países con producciones similares a Costa Rica han alcanzado mayor éxito; con base en tales informaciones y la experiencia acumulada por CENPRO en sus años

de existencia, debiera formularse un programa de establecimiento de oficinas externas, que doten al organismo de los mecanismos adecuados para sus fines; el personal de dichas oficinas debería estar debidamente entrenado, y ser conocedor del potencial que ofrece el país, y parece que el mejor camino para lograr una adecuada selección sería a partir del actual personal de CENPRO, o de funcionarios que prestaron sus servicios en el pasado y demostraron capacidades amplias para este tipo de servicios.

Se considera que el éxito de un programa adecuado en este campo dependerá en gran medida de la preparación adecuada que se le dé. Por ello se hace necesario trabajar sobre la base de que la estructuración del programa de oficinas y la preparación de su personal se lleve a cabo en la "etapa inmediata" y que su implementación y puesta en marcha se cumpla en la segunda etapa o "intermedia".

### 3. Capacitación

Como elemento obviamente integrante de este plan de acción aparece el aspecto de la capacitación del personal que participa en la acción exportadora. Se ha indicado que una de las dificultades que encuentra cualquier esfuerzo de promoción es la carencia de personal especializado. Se ha indicado como solución el fomento de empresas comercializadoras; sin embargo, si bien no se descarta el papel fundamental que tales empresas pueden jugar, es también cierto que no se puede pretender o suponer que la gran mayoría de las ventas externas se canalicen a través de tal instrumento.

Por ello, se hace indispensable dedicar una parte apreciable de los recursos humanos y monetarios a amplios programas de capacitación a todo nivel; en esto, nos referimos a que la acción debe extenderse desde la capacitación gerencial, llamando su atención sobre los beneficios derivados de las ventas externas, hasta el nivel de funcionario de escritorio que debe cumplir funciones elementales de diligenciamiento de formularios.

No se trata de diseñar complicados cursos universitarios, sino una serie de conferencias y seminarios que permitan superar el nivel de comprensión de los varios aspectos que capaciten al funcionario para cumplir sus tareas.

### 4. Transporte de exportación

Si bien es cierto que los funcionarios de CENPRO son plenamente concientes de ello, no sobra recalcar la importancia de adoptar todas las medidas que conduzcan a soluciones los varios problemas que se presentan en la actualidad en materia de transporte internacional. Por ello, se recomienda destacar un funcionario de alto nivel para efectuar los contactos necesarios que lleven a corto plazo a solucionar dichas dificultades.

Se sugiere hacer contacto con líneas aéreas internacionales (pertenecientes o no a la IATA), para determinar las posibilidades de que dichas líneas transporten carga de exportación; para ello, será necesario efectuar un levantamiento con los principales exportadores que utilizan este medio de transporte, con el fin de consolidar la información en cuanto a volumen, destino y periodicidad de los embarques, a fin de contar con informaciones tentativas pero más o menos exactas en cuanto a los requerimientos de bodegas.

Trabajo similar debe ser efectuado en cuanto al transporte marítimo, con el fin de determinar las posibilidades de contratar buques charter, posiblemente bajo la coordinación de CENPRO. No se sugiere que la entidad sea la responsable de los contratos, pero directamente o por medio de terceros (agentes de carga) bien podría actuar como "consolidador" de cargas, con el fin de copar adecuadamente los espacios que puedan lograrse.

Creemos que en este aspecto es más importante el hecho de contar con transporte oportuno que el disponer de una tarifa favorable desde el comienzo; la experiencia demuestra que una vez generado el volumen estable de carga, los transportadores están dispuestos a mejorar el aspecto precio; pero esto solamente se logra cuando ya se ha demostrado la continuidad del negocio.

## II. ETAPA INTERMEDIA

### 1. Programa por productos

Una vez clarificadas las incógnitas indicadas en el punto anterior, especialmente en cuanto a la determinación de la oferta exportable, la acción de CENPRO debiera concentrarse en programas específicos e integrados para productos o grupos de productos que parezcan ofrecer mejores posibilidades. En este sentido, vale la pena recalcar las limitaciones existentes, que nos lleven a pensar que, independientemente de los recursos financieros disponibles, será imposible atacar todo el panorama en forma simultánea, por cuanto el problema presenta muchas facetas y no se dispone de suficiente personal capacitado para manejar el sinnúmero de preguntas, programas y posibilidades que se presentan a diario.

Por ello, es recomendable definir claramente los sectores prioritarios, y hacer que toda la actividad de CENPRO se concrete en ellos; los otros productos se tratarán apenas en forma marginal, y la atención de los mismos se dará casi que dentro de una rutina con los elementos de información disponibles; su atención verdadera vendrá en el futuro, cuando se cuente con mayores recursos tanto económicos como humanos.

### 2. Ferias especializadas

Dentro de este orden de ideas, es importante igualmente concretar la participación en ferias especializadas referentes a los mismos productos. La diferencia de resultados obtenidos de la participación en ferias generales o especializadas es muy significativo, por cuanto en éstas últimas participa por lo general lo más importante y selecto del sector comprador; por el contrario, en las ferias generales, existe una gama de compradores y público en general que ordinariamente lo que hace es distraer la atención.

Cualquier esfuerzo que se haga por lograr una presencia importante y combinada en eventos especializados dará con seguridad frutos en el corto o mediano plazo; cabe advertir que dicho programa debe mantenerse en forma repetitiva con el fin de que Costa Rica adquiriera un nombre definido dentro del sector.

### 3. Apoyo a compañías comercializadoras

Igualmente, se juzga necesario en esta etapa fomentar al máximo el papel de las comercializadoras de que se trata en el capítulo D. Como es bien posible que el éxito de las mismas requiera de una alta dosis de preparación y experiencia, alcanzable solamente a través de los años, no parece absurdo estimular la participación en el comercio de exportación de Costa Rica, de compañías foráneas que cuenten desde ya con dicha experiencia y con los contactos e infraestructura que les permita una adecuada colocación de los productos nacionales.

Los datos sobre "oferta exportable" servirán para determinar en principio los campos en los cuales deberá propiciarse la creación de comercializadoras; dicha información servirá igualmente como punto de promoción frente a comercializadoras extranjeras. Una vez la información esté disponible, debería divulgarse ampliamente dentro de tales compañías, como invitación a participar activamente.

Deben darse las facilidades necesarias para su acción, dentro de los controles que las autoridades estimen convenientes. Pero cabe advertir que dichas comercializadoras extranjeras deberán gozar de la mayoría de los beneficios otorgados a sus similares nacionales.

### III. ETAPA POSTERIOR

Esta etapa corresponde en realidad a la vida diaria futura de CENPRO; la entidad deberá ampliar su campo de acción gradualmente, para cumplir el sinnúmero de tareas que le han sido asignadas por Ley. La diversidad de programas dependerá en gran medida de los recursos disponibles y de la experiencia alcanzada en las dos etapas anteriores.

Vale la pena anotar que la acción de CENPRO en materia de promoción de inversiones podrá en parte cumplirse en las tres etapas, pero que el esfuerzo real en este sentido se deberá llevar a cabo en la tercera etapa, toda vez que, como ya se indicó, todos los recursos disponibles deberán dedicarse a atender los programas de trabajo enunciados para las otras dos etapas.

#### 4. ORGANIZACION DE EMPRESAS COMERCIALIZADORAS

##### I. CONSIDERACIONES GENERALES

La experiencia en la historia del comercio mundial ha demostrado que uno de los mecanismos más eficaces para el desarrollo de un mayor volumen de exportación está constituido por la organización de compañías comercializadoras (Trading Companies), toda vez que el adecuado funcionamiento de este tipo de entidades permite una división y especialización adecuada del trabajo: dejar a los productores tomar cuenta de las labores propias de la producción, trasladando el problema de ventas a una entidad especializada en este campo.

Lo que se pretende es que gracias a una adecuada preparación y conformación de la comercializadora, se cuente con un organismo capaz de conocer al detalle las posibilidades existentes en los mercados externos y las características de las demandas en todas sus facetas, y que este conocimiento sea trasladado a los productores con el fin de adecuar la producción a las necesidades de los compradores. A su vez, el conocimiento del potencial exportador del sector que las comercializadoras están cubriendo, permitirá ofrecer los correspondientes productos en los mercados más adecuados.

Si bien es cierto que las comercializadoras pueden llegar a constituir un punto de apoyo de la mayor eficacia en el caso de Costa Rica, es bueno advertir que la verdadera efectividad solamente se alcanzará a mediano plazo, toda vez que esta actividad requiere de un profundo conocimiento de los mercados externos y del potencial exportador, y esto solamente se adquirirá en el curso de varios años, principalmente a base de la experiencia ganada en el trabajo diario, constituido de éxitos y fracasos. No existe una fórmula mágica que permita crear un organismo exitoso y eficiente desde su comienzo, y en todas sus actuaciones.

Por otra parte, es bueno llamar la atención de que la acción de estas compañías, dada la naturaleza de sus funciones, requiere de gran agilidad; es una actividad meramente mercantil, que sin duda alguna solamente puede ser desarrollada con criterio comercial privado; el papel del gobierno, o de sus organismos promotores, debe limitarse a apoyar la creación y funcionamiento de las comercializadoras, dotándolas de los instrumentos que permitan su buen funcionamiento; en ningún momento se recomienda la participación directa del Estado en tales compañías, por cuanto los entresijos legales y burocráticos seguramente restarán efectividad y retardarán los planes de acción.

##### II. OBJETIVOS

Los siguientes deberán ser los principales objetivos de dichas compañías.

###### 1. Consolidación de oferta exportable

Para un país que presenta una capacidad de producción relativamente fraccionada y limitada, se hace indispensable consolidar dicha oferta en forma tal que las ofertas que se hagan al exterior puedan satisfacer los requerimientos

de los compradores en cuanto a cantidad y frecuencia de los embarques. Partiendo del supuesto de que la producción de algunos artículos está fraccionada en varias empresas, se hace difícil satisfacer dichos requisitos de volumen, a no ser que se consolide dicha oferta, y el camino lógico para ello es el contar con una empresa que aúne dicha producción y la ofrezca en forma consolidada. Cada productor, por sí solo, no puede llegar a esta meta, y el fraccionamiento de ofertas solamente causa perturbaciones innecesarias en los mercados.

## 2. Coordinación de producción

Este tema hace referencia a dos aspectos diferentes. Por una parte, se hace necesario que las ofertas al exterior estén respaldadas por un mecanismo de producción que garantice la entrega oportuna de los artículos ofrecidos.

Con vista a las características de cada negocio, la comercializadora puede cumplir un papel vital al supervisar las labores de producción, en el sentido de estar atenta al desarrollo de la misma, y advertir cualquier fenómeno que pueda poner en peligro los programas de entrega; de suceder este fenómeno, la comercializadora deberá entrar en contacto inmediatamente con los compradores a fin de negociar nuevas fechas de entrega.

Igualmente, la comercializadora estará en capacidad de ayudar en la obtención de las materias primas y otros insumos que se requieran para la producción; en el caso de componentes importados, su papel es aún más importante, por cuanto puede consolidar los requerimientos de los varios productores, y obtener dichos insumos externos en condiciones posiblemente más favorables; esta actividad es perfectamente válida también en cuanto a componentes locales.

Por otra parte, es bien posible que un grupo de productores dedicados a una misma actividad industrial estén lanzando al mercado productos diferentes, y que sus facilidades de producción puedan ser dedicadas a la elaboración de un solo producto, que es el que tiene mayor demanda externa; con la ayuda de la comercializadora puede lograrse encauzar la producción hacia un producto definido, aumentando en esta forma el volumen disponible; difícilmente los productores, sin intervención de este elemento aglutinante, podrán alcanzar este objetivo común.

## 3. Coordinación de ventas

Es de todos conocido que los esfuerzos individuales de venta, concentrados en un mismo mercado, dan muchas veces como resultado precios inferiores por la competencia entre unos y otros, que a la larga solamente benefician a los compradores extranjeros. Igualmente, muchos productores que están dedicados a la exportación, en muchas oportunidades se han concentrado en un mercado que se convierte para ellos en el más cómodo, por la experiencia ya adquirida a través de los años, y no se dan cuenta que en otros mercados pueden existir mejores oportunidades comerciales en cuanto a precio y otras condiciones.

El conocimiento que una comercializadora pueda adquirir como fruto de su actividad diaria permitirá conocer dónde están las mejores y más reales ventajas, y por lo tanto podrá encaminar la producción hacia aquellos mercados más adecuados; igualmente, la presentación de ofertas consolidadas o coordinadas de la producción de varios fabricantes, evitará problemas de precios y competencia, muchas veces perjudiciales para dichos fabricantes.

#### 4. Asistencia técnica

Uno de los problemas que a diario afrontan los fabricantes/exportadores es el desconocimiento de las características de los productos que están siendo ofrecidos por fabricantes de otros países; se refiere esto no solamente a precios y plazos de entrega, sino al diseño mismo de los productos, los elementos que intervienen en su composición, y en muchos casos las técnicas utilizadas para su fabricación. El contacto permanente de los funcionarios de las comercializadoras con los mercados externos les alertarán sobre tales características, y de los propios compradores se podrán recibir indicaciones sobre los cambios que deben efectuarse en los productos, cualquiera que sea su naturaleza, y sobre las condiciones que estos deben llenar para ser aceptables.

Sin embargo, es difícil para un industrial llegar a adquirir este conocimiento, a no ser que su tamaño sea tal que en realidad esté en capacidad de sustituir la comercializadora, por cuanto su departamento de exportaciones estará cumpliendo todas estas tareas. Sin embargo, en la mayoría de los casos las condiciones son diferentes, y en tal virtud, la actividad de la comercializadora y su presencia permanente en los mercados externos permitirá detectar y aprovechar los puntos anteriormente mencionados.

Por otra parte, en el caso de actividades agrícolas o agro-industriales, en muchas oportunidades se dificulta para un cultivador (individualmente considerado) el disponer de los elementos de control necesarios para garantizar la bondad del producto; en otros casos, se requiere de equipos cuyo uso resulta gravoso para un cultivador, pero puede resultar adecuado si su uso y su costo se comparte entre varios; en fin, son muchos los medios por los cuales una comercializadora pueda llenar un papel de la mayor importancia en el tema general de asistencia técnica.

En síntesis, los cuatro puntos mencionados arriba pueden constituir la plena justificación para la creación de una compañía comercializadora, y la esencia del objetivo de su creación y estímulo.

### III. REQUISITOS

#### 1. Aprobación de CENPRO

Para beneficiarse de las ventajas y estímulos que se consignan más adelante, será necesario que la comercializadora reciba la aprobación de CENPRO, para lo cual deberá presentar un estudio detallado de su forma de organización, el campo de actividad, sus planes de acción y las demás informaciones que CENPRO requiera. Por separado se presenta una guía que servirá como base para el suministro de tales informaciones.

La aprobación impartida por CENPRO permitirá a las comercializadoras entrar a recibir de inmediato los beneficios consignados; sin embargo, dicha aprobación deberá emitirse en forma indefinida en cuanto al tiempo, es decir, periódicamente CENPRO deberá recibir los informes que se juzguen oportunos para verificar que la compañía está cumpliendo los objetivos inicialmente propuestos y se mantiene dentro del campo de acción para el cual fue inicialmente aprobada. Las desviaciones en su campo de actividad, sin el previo conocimiento de CENPRO, darán lugar a la pérdida inmediata de los privilegios.

## 2. Monto mínimo de capital

Con el objeto de evitar la proliferación innecesaria de estas compañías, y garantizar que tengan la capacidad y solvencia financieras necesarias para un adecuado funcionamiento, se hace indispensable fijar un monto mínimo de capital suscrito y pagado, el cual en principio, parece conveniente establecer en el equivalente de US\$ 300.000. Como es bien posible que parte del capital esté representado por bienes inmuebles u otros activos inmobilizados, es conveniente igualmente establecer que una proporción de por lo menos 40% de dicho capital esté representado por activos líquidos, es decir, que doten a la comercializadora de parte del capital de trabajo necesario para sus operaciones de compra y venta y para sus labores de estudio y penetración de nuevos mercados.

Por otra parte, no parece necesario ni conveniente establecer normas en cuanto al origen del capital, es decir, no debería excluirse la posibilidad de que capitales extranjeros se vinculen a esta actividad; por el contrario, podría ser conveniente estimular dicha vinculación, sobre todo considerando la experiencia que firmas extranjeras puedan aportar en este campo; por ello, lo que parece ser más lógico es que en el caso de capitales extranjeros, se exija que éstos provengan de firmas con experiencia en el campo de la comercialización externa, para garantizar un aporte tecnológico importante; es decir, se dará libertad de participación al capital extranjero, previa calificación del mismo.

## 3. Diversificación de productos y mercados

Dentro de los planes operativos de las nuevas comercializadoras deberá especificarse claramente los proyectos que tienen para diversificar tanto los productos exportados, como los países a los cuales estarán destinados; ésta es en gran parte la razón de ser del impulso que se quiere dar a estas compañías, de lograr una nueva dinámica en la exportación mediante el cubrimiento de nuevas áreas geográficas, o el lanzamiento de productos que no habían estado presentes en los mercados externos.

Por ello, se deberá dar preferencia a aquellas compañías que contemplen la citada diversificación, y no simplemente que presenten un plan de aumento de exportaciones, así sea sustancial, en productos ya exportados y hacia los mismos destinos ya tradicionales. En este aspecto, al calificar una propuesta de comercializadora se deberá utilizar un criterio práctico, por cuanto es muy posible que existan productos no diversificables en su destino; pero, en síntesis, merecerá una más alta calificación la empresa que presente perspectivas de dinamismo en cuanto a gama de productos y mercados.

## 4. Comercialización de producciones de terceros

Es bien posible, como ha sucedido en otros países, que la mayoría de proyectos de comercializadoras se originen en productores/exportadores ya tradicionales, y que decidan constituir una de las nuevas comercializadoras con el objeto de beneficiarse de los estímulos otorgados por el programa.

Este hecho no debe actuar en contra de la aprobación, toda vez que se considera perfectamente legítimo; el contar con producciones propias facilitará el despegue de la comercializadora y posiblemente contribuirá a garantizar el éxito de sus labores.

Sin embargo, no deberían aceptarse propuestas en las cuales la exportación esté constituida exclusivamente por producciones de las empresas socias de la comercializadora, o de empresas coligadas con sus socios; lo interesante es buscar que la actividad de la nueva empresa esté encaminada a la exportación de artículos elaborados por terceros, y que hasta el momento no han tenido acceso a mercados externos por falta de una adecuada comercialización.

Por ello, parece conveniente establecer un límite mínimo de exportaciones de terceros, el cual debería ir creciendo gradualmente en el tiempo, por ejemplo, exigir que en primer año de actividad por lo menos el 20% de la exportación sea de productos elaborados por otras firmas y que dicho porcentaje vaya subiendo gradualmente en los años siguientes hasta alcanzar, por ejemplo, el 50%; resulta difícil determinar de antemano estos porcentajes o el plazo para alcanzarlos, pero debe quedar claramente estipulado que la política a seguir obedece a estas pautas, ajustables en casos específicos, en los cuales no resulte conveniente implantar normas tan rígidas.

#### 5. Especialización

Si bien es cierto que se propone la diversificación de productos y mercados como uno de los requisitos mínimos, debe tenerse en cuenta que dicha diversificación debe enmarcarse dentro de pautas coherentes, es decir, que los productos a exportar se agrupen dentro de una misma línea industrial o agrícola, o dentro de una misma área geográfica.

Difícilmente una empresa podrá tener éxito si la gama de los productos que ofrece es demasiado amplia, tan amplia que le impida a sus funcionarios alcanzar un conocimiento verdaderamente profundo de los mercados que están penetrando. Por ello, dentro de la diversificación necesaria, deberá hacerse énfasis en la especialización, bien sea de mercados o de líneas de productos. Aquellas empresas que proponen cubrir cualquier producto hacia cualquier mercado no deberían ser aprobadas, por cuanto existen fuertes dudas sobre la capacidad en que estarán de ser realmente efectivas.

#### IV. ESTIMULOS

Como es de todos conocido, la actividad exportadora implica una serie de riesgos e imponderables, algunos de los cuales pueden llegar a constituir obstáculo importante para el éxito de un programa encaminado a la formación de comercializadoras. Por ello, con el fin de vencer resistencias, y estimular al capital privado a vincularse activamente a esta nueva actividad, se sugieren algunos estímulos que pueden ser motivación suficiente para su creación.

1. Formación de capital

Es bien posible que el requisito mínimo de capital mencionado atrás pudiese llegar a constituir un obstáculo para la creación de estas compañías; sin embargo, no se considera en principio que la suma indicada sea tan cuantiosa como para impedir la formación de las mismas. Pero también es posible que en algunas oportunidades exista realmente el potencial exportador, pero los socios no alcanzan a reunir la suma necesaria; en tales casos, se hace conveniente adoptar una de las siguientes dos soluciones:

- i) Otorgar financiamiento a los socios (no a la comercializadora) para efectuar los aportes; dada la finalidad del préstamo, éste debería otorgarse en condiciones favorables, es decir, a una tasa de interés privilegiada y a un plazo mínimo de tres a cinco años, suficiente para generar los fondos necesarios para su cancelación. Sin embargo, deberá exigirse que los socios, con sus propios recursos, aporten una suma por lo menos igual a la del préstamo que se otorga.
- ii) Una posibilidad alternativa es la de que alguna entidad participe con inversión directa en la formación de la empresa; sin embargo, esto es recomendable siempre y cuando la administración de la nueva compañía no vaya a entrabarse por reglamentos de Contraloría a que pudiese estar sometido el órgano participantes. Además deberá tenerse en cuenta que la inversión concebida en esta forma no debería ser superior a la de los accionistas particulares, y que se debería pactar desde el comienzo un convenio de compra de tales acciones, por los socios participantes, dentro de un plazo previamente convenido, posiblemente no mayor de cinco años.

2. Crédito para capital de trabajo

Las empresas de comercialización deberán contar con facilidades especiales de crédito para capital de trabajo, necesario para darles agilidad en sus operaciones; se trata, por definición, de un crédito de alta rotatividad, encaminado a cubrir la etapa entre la entrega del producto y el pago proveniente del exterior. Dependiendo de las fórmulas que puedan adoptarse de acuerdo al capítulo A, o de otras alternativas que puedan implementarse en el futuro, la idea sería la de que las comercializadoras contasen en todo momento con un mecanismo financiero que les permitiese agilidad en sus operaciones; por ello, se hace recomendable contemplar la asignación de cupos semestrales de crédito, y el acceso al mismo en mayor proporción que para exportadores independientes, es decir, que se financie a las comercializadoras un porcentaje mayor que el resto de exportadores. Es importante observar que esta recomendación obedece al hecho de que la comercializadora deberá trabajar en base a márgenes muy estrechos de utilidad, o con bajas comisiones, y por lo tanto la financiación deberá estar encaminada a cubrir a los fabricantes el valor total de su factura, en tanto que en el caso de financiación a los fabricantes, se ha sugerido financiar un porcentaje más bajo, en razón de la utilidad, involucrada en sus precios, y la posibilidad de estar recibiendo crédito de otras fuentes, primordialmente de proveedores.

Por otra parte, es importante recalcar el hecho de que si bien es cierto que se está sugiriendo una ampliación del crédito otorgado, no se está creando una duplicación en el mismo, toda vez que el financiamiento otorgado a la comercializadora deberá servir, en el momento adecuado, para cancelar el crédito previamente otorgado al productor; todo ello dependerá de los sistemas que se adopten para encadenar uno y otro crédito.

Lógicamente, la tasa de interés cobrada a las comercializadoras deberá ser igual a aquella que se cargue en las financiaciones a los productores.

### 3. Activos en el país o en el exterior

Este tipo de compañías requerirá de una serie de facilidades que le permitan llevar a cabo su programa de trabajo; entre ellas cabe citar las bodegas para acopio de productos, las instalaciones necesarias para reacondicionamiento de los mismos, o para el desarrollo de ciertos procesos previos al embarque, y las oficinas y bodegas en el exterior, caso de que las ventas vayan a ser hechas directamente y no por conducto de representantes o agentes.

Con el fin de no distraer los recursos propios de capital en estas actividades, y permitirles su pleno uso como capital de trabajo, conviene establecer facilidades especiales para la adquisición de tales medios de trabajo; dentro de los mecanismos que se adopten para cubrir créditos de inversión, similares a los mencionados en el capítulo A de este informe, se debería constituir un cupo especial con destino exclusivo a las comercializadoras, que les permitiese contar con tales medios sin mayor problema.

Para fines de ordenamiento, conviene advertir que las solicitudes para este tipo de crédito deberían presentarse preferiblemente en conjunto con el programa de formación de la empresa, con el fin de conocer desde un principio el panorama completo de la empresa.

### 4. CAT especial

En el capítulo B se ha propuesto, dentro de las nuevas modalidades de CAT, el otorgamiento de un CAT a las comercializadoras aprobadas en proporción del 3% de sus ventas al exterior. Esta medida tiene un doble objetivo: por una parte, estimulará la formación de estas empresas, al permitir un beneficio adicional de la exportación, y al mismo tiempo contribuirá a que la exportación no se encarezca excesivamente, toda vez que parte de los costos de comercialización estarán siendo sufragados por este CAT especial.

### 5. Apoyo en ferias y otras actividades

Dentro de los programas de acción futuros de CENPRO deberá darse un estímulo importante a la acción de las comercializadoras, estableciendo ciertos privilegios para las mismas; por ejemplo, en caso de participación en ferias, la contribución de los gastos que se debe cobrar a los exportadores debería ser menor en el caso de las comercializadoras; en el caso de estudios de mercado compartidos, la proporción cargada a la comercializadora debería ser menor que a los otros exportadores, y así sucesivamente.

Podría alegarse que esto no tiene mucha lógica, por cuanto las comercializadoras, por el hecho de agrupar a varios exportadores, posiblemente se encuentran en posición de contribuir en mayor medida a tales gastos. Sin embargo, la medida se sugiere más desde el punto de vista de crear un atractivo adicional, que estimule a industriales e inversionistas a participar en esta nueva actividad.

#### 6. Operaciones de importación

Aun cuando el objetivo primordial buscado en el fomento de empresas comercializadoras está dado por el incremento de las exportaciones, no podemos olvidar que el comercio exterior es de doble vía, y como tal, difícilmente podríamos desconocer la importancia que la operación de importación presenta dentro del panorama global. Por ello, dentro de las actividades de estas compañías deberá ser perfectamente aceptable su actuación en el campo de la importación, sin que por ello vayan a perder los beneficios otorgados.

En materia de importaciones, debería permitirse que las nuevas compañías efectuasen operaciones hasta por un valor que no sobrepase el monto de sus exportaciones en un período dado, o si se quiere, un porcentaje previamente fijado del valor de las ventas externas.

La actuación en el campo de la importación puede traer diversos beneficios de orden práctico, entre los cuales cabe mencionar una fuente adicional de ingresos, que les permitirá cubrir gran parte de sus gastos operativos (abaratando el proceso exportador) y un ordenamiento de las importaciones de materias primas e insumos de las empresas asociadas directa o indirectamente, lo cual también redundará en menores costos de operación para las mismas.

5. INFRAESTRUCTURA ADMINISTRATIVA PARA EL SECTOR  
DE COMERCIO EXTERIOR

Dentro de las consideraciones anotadas al inicio sobre las "condiciones para fomentar las exportaciones" se ha colocado en primer lugar aquella que hace referencia a un clima favorable constituido por reglas de juego definidas y estables, punto sobre el cual no sobra hacer hincapié una y otra vez.

Al mismo tiempo, en las diversas conversaciones sostenidas por el suscrito con varias personas conocedoras del tema, se ha hecho notoria la falta de coordinación de los diferentes organismos que intervienen en el comercio exterior, así como las varias incongruencias en cuanto a las medidas vigentes, ya mencionadas en este informe. Si bien es cierto que el tema merece lugar destacado en cualquier análisis de la problemática de comercio exterior, también es cierto que se ha dejado para última parte del informe en consideración a la dificultad de formular una recomendación absoluta y precisa sobre las soluciones a adoptar, toda vez que existen numerosas alternativas, sin que pueda decirse que haya una "fórmula salvadora".

Una estructura administrativa y operativa adecuada deberá estar encabezada por un ente superior (llámese ministerio, instituto o cualquier otra alternativa), que sea el rector de la política de comercio exterior; dicha entidad estará encargada de establecer la política oficial en esta materia, y de dar directrices a los organismos ejecutores, encargados de llevar a cabo las distintas acciones. Si bien es cierto que en el caso de Costa Rica entiendo que el Ministerio de Economía, Industria y Comercio, es el ente encargado de tal actividad, a través de su División de Comercio Exterior, y que se ha querido dar la necesaria coordinación por medio de la participación del Ministro en las Juntas Directivas de las varias entidades que participan en comercio exterior, también es mi impresión que tal coordinación no se ha logrado con la eficacia necesaria, y que muchos de los organismos participantes carecen de la fuerza necesaria para llamar la atención requerida sobre los problemas que afectan su correspondiente campo de responsabilidad.

Hoy en día, hay tres campos definitivos: importaciones, exportaciones e integración. En el caso específico de Costa Rica, la política de importaciones ha sido manejada en forma bastante liberal, y el control de flujos de mercaderías se ha ejercido básicamente mediante la imposición de diversas cargas que hagan más o menos gravosa las compras externas. En materia de exportaciones, se ha querido dar a CENPRO la responsabilidad de promoverlas, pero en campos muy limitados, toda vez que los cuatro productos tradicionales cuentan con organismos propios que regulan y ejecutan lo relacionado con cada sector, y por otra parte entiendo que se ha establecido como política operativa para CENPRO la de mantenerse alejado de los mercados Centroamericanos, sobre el argumento de que la existencia de ventajas multilaterales o bilaterales, emanadas de los convenios regionales, constituyen suficiente instrumento promocional; no se entiende claramente como el principal mercado (como bloque) se deja prácticamente a libre crecimiento. Y en materia de integración la acción está centralizada en el propio Ministerio.

Desafortunadamente, el campo de la exportación, que cada día se torna más vital para el país, es el que presenta una situación menos armónica, y con mayores compartimentos-estanco, cada uno actuando casi que por su propia cuenta. Es aquí donde se hace necesaria una mayor coordinación y armonización de políticas, y donde se requiere como mayor urgencia establecer los mecanismos operativos que permitan alcanzar las metas propuestas.

En este campo, se han sugerido diversas alternativas, y las soluciones que se adopten en última instancia dependerán en gran medida de diversas consideraciones políticas, que no me cabe comentar. Sin embargo, desde el punto de vista técnico, parece como la solución más adecuada una estructura basada en los siguientes fundamentos:

1. Un Instituto de Comercio Exterior, con autonomía operativa, regido por un Consejo Directivo en el cual tengan asiento varios Ministros cuya actividad tenga relación con la producción, la economía y el sector externo. Igualmente, es conveniente la presencia, en dicho Consejo, de Directores de los varios organismos oficiales o semi-oficiales ejecutores, con el objeto de garantizar la suficiente coordinación en las medidas y en la acción.

Dicho Consejo será el encargado de dictar la política en materia de comercio exterior, y sus determinaciones tendrán la suficiente fuerza por medio de decretos del Poder Ejecutivo.

2. Con el fin de lograr la necesaria coordinación con el sector privado, el Instituto debería contar con el apoyo de un Comité Asesor integrado por representantes de dicho sector, el cual estaría encargado de discutir los varios problemas o situaciones que estén efectuando el campo exterior, en sus diversas facetas, y de formular recomendaciones sobre políticas o medidas que deberán ser adoptadas por el Consejo Directivo. En el Comité Asesor deberían estar presentes uno o dos Ministros solamente.
3. Como órganos ejecutores de esta política se debería aprovechar la experiencia adquirida, y por ello se recomienda el mantenimiento de los entes especializados en productos específicos, una reestructuración de la Secretaría encargada de asuntos de integración, y un sustancial fortalecimiento de CENPRO, que le permita no solamente contar con la fuerza necesaria en materia de política de exportaciones, sino de los medios para ejecutar tal política. Su campo de acción deberá ampliarse para cubrir toda la acción exportadora, excepción hecha de los cuatro productos tradicionales, y deberá convertirse en el motor del desarrollo de exportación, sirviendo de vínculo real entre el Gobierno y el sector privado; a la vez, deberá incrementar su labor de promoción de inversiones, tema este de vital importancia en el sector de producción, y principalmente en cuanto a producción para exportación.

Si se estima conveniente, el suscrito podría elaborar más sobre este tema.

Anexo I

CUANTIFICACION DEL PROGRAMA DE CREDITO A LA EXPORTACION

(Capítulo A, puntos 1 y 2)

Para cuantificar el monto de recursos necesarios para atender al programa de crédito destinado a satisfacer las necesidades de capital de trabajo del sector exportador, se ha partido de las siguientes bases:

- i) La exportación de los cuatro productos verdaderamente tradicionales (café en grano, banano, azúcar y carne de vacuno) no estaría cubierta por este programa, toda vez que se juzga conveniente dejar que estos productos continúen con los mismos sistemas de financiamiento que han tenido hasta ahora, con miras a concentrar los esfuerzos del nuevo programa financiero en el resto de exportaciones.
- ii) Se ha trabajado sobre dos alternativas en cuanto a cubrimiento del programa: exportaciones no tradicionales al resto del mundo, y exportaciones a Centro América y Panamá; se presentan estos dos grupos en forma separada, con el objeto de disponer de elementos de juicio al adoptar las medidas correspondientes. Sin embargo, en mi opinión deberían financiarse tanto las exportaciones a Centro América como las encaminadas al resto del mundo.
- iii) En cuanto a plazos, se presentan tres alternativas: 3 meses, 4 meses y 6 meses, lo cual significa que los recursos disponibles podrán rotar 4, 3 ó 2 veces al año.
- iv) En los cálculos que aparecen a continuación se ha considerado que el 15% del valor total de la exportación deberá cubrirse con recursos propios de los exportadores, entre otros motivos, por cuanto dicho porcentaje se aproxima a la utilidad promedio, la cual no requiere financiación.
- v) Al mismo tiempo, se presume que una vez recuperado el crédito externo, y solucionados los diversos problemas se pueda hacer nuevamente uso intensivo del crédito de proveedores; se estima, en forma por demás tentativa, que el 30% del valor exportado puede ser financiado con crédito de proveedores; no quiere decir que éste sea el componente importado, sino por el contrario que éste puede llegar a ser el porcentaje máximo promedio financiable con este mecanismo.
- vi) La diferencia es la que debe ser financiada con recursos generados localmente, bien sea a través del Programa Crediticio Nacional, o con recursos generados dentro del sistema de compra de divisas a futuro, correspondiendo este esfuerzo, en resumen, a financiar el 55% del valor exportado.

Como se desprende de las cifras que aparecen a continuación, el desarrollo efectivo de esta propuesta involucraría recursos en Colones por el equivalente a US\$ 18 millones, si se financia solamente la exportación al resto del mundo con plazo de 3 meses, hasta un máximo de US\$ 118 millones, si el sistema se aplicase al total de exportaciones excluidos los cuatro productos tradicionales, y con un plazo de 6 meses.

Para el cálculo de las cifras se han utilizado los promedios de exportación de 1980 y primer semestre de 1981, suponiendo que esta última cifra representa la mitad de un año normal.

(Millones de US\$)

	<u>1980</u>	<u>1981</u>	<u>PROMEDIO</u>
A. Exportación al resto del mundo	137	117	127
B. Exportaciones a Centro América y Panamá	<u>312</u>	<u>287</u>	<u>300</u>
SUB-TOTAL	449	404	427
C. Exportaciones de café, banano, azúcar y carne	<u>546</u>	<u>628</u>	
EXPORTACIONES TOTAL	995	1.032	

\*\*\*\*\*

VALOR DE LA EXPORTACION SEGUN LA ROTACION DEL CREDITO:

	<u>PLAZO</u> <u>3 MESES</u>	<u>PLAZO</u> <u>4 MESES</u>	<u>PLAZO</u> <u>6 MESES</u>
A. Exportaciones al resto del mundo	32	42	64
B. Exportaciones a Centro América y Panamá	<u>75</u>	<u>100</u>	<u>150</u>
TOTAL	107	142	214

\*\*\*\*\*

MONTO FINANCIABLE CON RECURSOS LOCALES (EQUIVALENTE AL 55% DE LA EXPORTACION TOTAL)

A. Exportaciones al resto del mundo	18	23	35
B. Exportaciones a Centro América y Panamá	<u>41</u>	<u>55</u>	<u>83</u>
CREDITO TOTAL	59	78	118

## CUANTIFICACION DEL CAT

### (Capítulo B)

#### Metodología para el análisis de los porcentajes de CAT

Con base en las informaciones disponibles en CENPRO, obtenidas de las solicitudes presentadas por diversas empresas para obtención del CAT, se ha procedido a clasificar las correspondientes posiciones NAUCA, según el valor agregado establecido para cada empresa y producto, en varios grupos modulados de 5 en 5 puntos de porcentaje, a partir del mínimo requerido actualmente de 35%. Para este fin, se ha utilizado un promedio aritmético simple.

Para cada posición se ha establecido el valor de exportación en 1980 y 1981, destacando del total lo correspondiente a terceros países, es decir, exportaciones con destino diferente a Centro América y Panamá. Con base en los valores correspondientes a la exportación hacia terceros países, se ha calculado el porcentaje que cada grupo de valor agregado representa dentro del total.

Cabe advertir que la suma total de exportaciones a terceros países, correspondientes a posiciones NAUCA para las cuales se ha solicitado CAT, es sustancialmente inferior al valor de exportación que debería haberse generado para alcanzar el volumen de CAT otorgados según los informes del Banco Central; si bien es cierto que no se ha logrado encontrar una explicación lógica para esta discrepancia, si se considera el agrupamiento representativo de la realidad, y por ello no se ve inconveniente de trabajar con tales cifras.

Las diversas escalas de valor agregado se han agrupado en tres categorías, con miras a buscar una distribución más o menos equivalente de los valores; de acuerdo a lo indicado en el capítulo B, del informe, correspondería al primer grupo un CAT del 15%; al segundo grupo el 10%, y al tercer grupo el 5%. Es de advertir que en esta forma no se han clasificado la totalidad de las posiciones NAUCA con derecho a CAT, por cuanto en muchas de ellas no ha habido solicitudes de estudio a CENPRO; por ello, se asignará el 5% de CAT a las posiciones para las cuales no existen estudios, y se procederá a modificar dicha clasificación a medida que las empresas presenten las informaciones.

#### Estimativo del costo de CAT a otorgar según el nuevo sistema

Para calcular su costo, se ha partido del valor total de la exportación, al cual se ha restado las exportaciones de los cuatro productos tradicionales principales, así como el valor de las exportaciones a Centro América y Panamá; la cifra restante corresponde, en teoría, al valor de exportaciones con derecho a CAT.

De esta cifra se han deducido a su vez los valores correspondientes a CAT del 15% y 10%, que aparecen en el cuadro adjunto, y el resto se ha estimado que recibiría CAT al 5%; los detalles correspondientes, así como un estimativo del costo total del CAT, aparecen a continuación:

(Cifras en millones de US\$)

<u>CONCEPTO</u>	<u>1980</u>		<u>1981</u>	
	<u>valor exportado</u>	<u>valor del CAT</u>	<u>valor exportado</u>	<u>valor del CAT</u>
Exportaciones totales	995.4		1.032.7	
Menos: exportaciones 4 productos	-546.4		- 627.8	
Exportaciones a Centro América y Panamá	<u>-311.7</u>		<u>- 287.4</u>	
NETO CON DERECHO A CAT	137.3		117.5	
Con CAT al 15%	13.1	2.0	9.1	1.4
Con CAT al 10%	13.3	1.3	20.4	2.0
Con CAT al 5%	110.9	<u>5.5</u>	88.0	<u>4.4</u>
COSTO TOTAL DEL CAT		8.8		7.8

Con la metodología propuesta, el valor del CAT otorgado en 1980 hubiese resultado sustancialmente igual al efectivamente emitido, y ligeramente inferior al estimativo que se tiene para 1981, de donde se deduce que el nuevo sistema no originará mayores costos para el Presupuesto Nacional.

EXPORTACIONES CLASIFICADAS SEGUN EL PORCENTAJE DE VALOR AGREGADO

(valores en miles de US\$)

<u>Valor agregado</u>	<u>Exportaciones en 1980</u>			<u>Exportaciones en 1981</u>		
	<u>A terceros países</u>		<u>TOTAL</u>	<u>A terceros países</u>		<u>TOTAL</u>
	<u>Valor</u>	<u>Porcentaje</u>		<u>Valor</u>	<u>Porcentaje</u>	
Más de 75%	3.785	11.8%	10.103	2.628	7.5%	9.268
De 70 a 74%	9.284	28.9%	15.793	6.488	18.5%	14.128
SUB-TOTAL	13.069	40.7%		9.116	26.0%	
De 65 a 69%	7.383	22.9%	27.127	7.606	21.6%	23.846
De 60 a 64%	535	1.7%	12.844	456	1.3%	14.858
De 55 a 59%	3.230	10.1%	10.555	8.106	23.0%	13.698
De 50 a 54%	2.200	6.8%	15.080	4.224	12.0%	19.078
SUB-TOTAL	13.348	41.5%		20.392	57.9%	
De 45 a 49%	3.646	11.4%	18.881	1.420	4.0%	16.186
De 40 a 44%	503	1.6%	11.030	772	2.2%	9.024
De 35 a 39%	1.571	4.8%	30.067	3.486	9.9%	34.908
SUB-TOTAL	5.720	17.8%		5.678	16.1%	
GRAN TOTAL	32.137		151.480	35.186		154.994

NOTA:

Las cifras para 1981 corresponden al doble de lo registrado en el primer semestre.

Los subtotales se refieren a cada grupo y no son acumulativos.

CUANTIFICACION DE ALGUNOS DE LOS RECURSOS SUGERIDOS PARA CENPRO

(Capítulo C)

1. Sobretasa a la importación

- a) La importación en los últimos años presenta las siguientes cifras:

(Millones de US\$-CIF)

1974	668
1975	695
1976	773
1977	1.025
1978	1.188
1979	1.401
1980	1.540
1981	1.290 (basado en 9 meses)

- b) Suponiendo un nivel de importaciones de US\$ 1.300 millones (es decir, una cifra similar a la de 1981), y sobre la base de que la sobretasa se cobre en la totalidad de las importaciones, sin excepción alguna, se pueden estimar diferentes alternativas de ingresos para CENPRO, según el nivel al cual se fije la sobretasa destinada a esta entidad, así:

NIVEL (Millones de US\$)

1/4%	3.25
1/2%	6.5
1%	13.0
1 1/2%	19.5

3. Impuesto a la exportación

De adoptarse este mecanismo como fuente de financiamiento, el ideal sería que solamente estuviese basado en el impuesto a la exportación de los cuatro productos tradicionales, en la esperanza de que finalmente se elimine dicho gravamen a los demás productos. En total, las exportaciones de café en grano, banano, azúcar y carne de vacuno presentan los siguientes resultados en los últimos años:

(Millones de US\$-FOB)

1974	262
1975	317
1976	369
1977	531
1978	529
1979	590
1980	546
1981	628 (basado en 6 meses)

Si se estima que el volumen de estas exportaciones en los años venideros no debe ser inferior a US\$ 500 millones, se podría estimar que los ingresos para CENPRO podrían ser como aparece a continuación, dependiendo de la cifra que se escoja como porcentaje destinado a la entidad:

<u>NIVEL</u>	<u>MILLONES DE US\$</u>
1/4%	1.25
1/2%	2.5
3/4%	3.75
1%	5.0

6. Venta de formularios

- a) El número total de licencias de exportación llegó en 1980 a 65.000; para los primeros 10 meses de 1981, se han otorgado 43.000 licencias, calculándose que en el año podrían llegar a 50.000 unidades. Se calcula que en un año normal podrán expedirse, como mínimo 55.000 licencias.
- b) No se conoce el número de "registros previos de importación" expedidos al año; sin embargo, por la naturaleza misma de la operación, se presume que el valor unitario de cada importación es apreciablemente mayor al de exportación, se ha calculado tentativamente que al año se deberían expedir 30.000 registros previos.
- c) Se presentan diversas alternativas de precio para la venta de tales formularios: de acuerdo a la alternativa de precio escogida, los resultados en términos de ingreso brutos para CENPRO podrían ser los siguientes:

PRECIO UNITARIO	FORMULARIOS IMPORTACION	FORMULARIOS EXPORTACION	INGRESO TOTAL (MILES DE US\$)
2	60	110	170
5	150	275	425
10	300	550	850
15	450	825	1.275

Como alternativa ideal, se sugiere el cobro de US\$ 15 en los formularios de importación y de US\$ 10 por los formularios de exportación, para un ingreso bruto total de US\$ 1 millón; no se conoce el costo de elaboración de tales formularios, pero se presume que éste no podrá ser superior a US\$ 50.000, por lo cual el ingreso neto en esta alternativa podría ser de US\$ 950.000 aproximadamente.

Anexo II

PROPUESTA DE UN PROYECTO DE LEY DE COMERCIO EXTERIOR

INTRODUCCION

Art. Contenido

ORGANISMOS QUE INTERVIENEN EN EL COMERCIO EXTERIOR

Consejo Directivo de Comercio Exterior

- 1 Creación y miembros
- 2 Funciones
- 3 Naturaleza de sus determinaciones
- 4 Asesoría
- 5 Creación e integración del Comité Asesor
- 6 Funciones del Comité Asesor

Instituto de Comercio Exterior

- 7 Transformación de CENPRO en el Instituto de Comercio Exterior y sus labores  
Parágrafo: labores en materia de promoción de exportaciones
- 8 Programa de trabajo y evaluación del mismo
- 9 Recursos

Otros organismos que intervienen en comercio exterior

- 10 Determinación de funciones de cada uno

REGIMEN DE EXPORTACIONES

Libertad de exportación

- 11 Principio de libertad de exportación y excepciones
- 12 Directivas y restricciones a la exportación
- 13 Registro de contratos de exportación

Registros

- 14 Registro de exportadores
- 15 Licencias de exportación
- 16 Venta de divisas al Banco Central
- 17 Retención de divisas para pago de importaciones
- 18 Plazo de las licencias de exportación y de reintegro
- 19 Reintegros anticipados de divisas
- 20 Valores mínimos de exportación

ESTIMULOS A LA EXPORTACIONCrédito

- 21 Mecanismos de crédito
- 22 Venta futura de divisas al Banco Central
- 23 Créditos del Instituto de Comercio Exterior
- 24 Créditos del Fondo de Exportaciones

Sistemas especiales de importación-exportación

- 25 Contratos para la importación de insumos
- 26 Condiciones de los contratos
- 27 Contratos para la importación de maquinaria y condiciones
- 28 Contratos múltiples con varios empresarios
- 29 Vigilancia de los contratos
- 30 Sanciones por incumplimiento
- 31 Reposición de materia prima importada, libre de derechos

Estímulos tributarios

- 32 Derecho al Certificado de Abono Tributario
- 33 Características y uso de los Certificados de Abono Tributario
- 34 Emisión y entrega de los Certificados de Abono Tributario
- 35 Productos no beneficiados
- 36 Exportaciones sin derecho a Certificados de Abono Tributario
- 37 Monto y variaciones en el porcentaje
- 38 Certificados de Abono Tributario para las Compañías Comercializadoras
- 39 Certificados de Abono Tributario para apertura de nuevos mercados

IMPUESTO A LA IMPORTACION

- 40 Impuesto, destinación y monto
- 41 Exenciones al impuesto

ELEMENTOS DE APOYO INDIRECTO

- 42 Fomento de Compañías Comercializadoras
- 43 Condiciones para disfrutar de los beneficios
- 44 Comité de Comercializadoras
- 45 Carácter de las ventas a las Comercializadoras
- 46 Beneficios
- 47 Responsabilidad de las Comercializadoras
- 48 Conflicto con tratados y convenios vigentes
- Transitorio: reducción gradual del plazo para utilización de Certificados de Abono Tributario

MEDIDAS REGLAMENTARIAS

<u>No.</u>	<u>Tipo norma</u>	<u>Tema Reglamentado</u>
1	Decreto	Nombramiento de representantes del Sector Privado en el Comité Asesor
2	Res. CDCE	Venta de formularios
3	Res. CDCE	Venta de servicios
4	Res. CDCE	Registro de contratos de exportación
5	Res. CDCE	Registro de exportadores
6	Res. JDBC	Venta de divisas Retención de dólares Validez de las licencias y plazo de reintegro
7	Res. JDBC	Reintegros anticipados
8	Res. JDBC	Compra de divisas a futuro
9	Res. CDCE	Créditos del Instituto de Comercio Exterior
10	Res. JDBC	Préstamos del Fondo de Exportaciones
11	Decreto	Sistemas especiales de Importación-Exportación
12	Decreto	Certificados de Abono Tributario
13	Decreto	Compañías Comercializadoras

Guía para presentación de proyectos sobre creación de Compañías Comercializadoras

## INTRODUCCION

Por medio del proyecto de Ley adjunto, se pretende establecer reformas sustanciales en la organización del COMERCIO EXTERIOR de Costa Rica, especialmente en lo tocante al desarrollo de las exportaciones.

Toda vez que se ha observado una cierta falta de coherencia en las medidas adoptadas por diversos órganos del Poder Público, se sugiere la creación de un CONSEJO DIRECTIVO DE COMERCIO EXTERIOR, quien estará encargado de dictar las normas que regulen la actividad, y de sugerir las medidas que deban adoptar otros organismos, manteniendo la necesaria armonía en las acciones; el Consejo contará con la asesoría de un Comité, en el cual se harán presentes los representantes de otras entidades de segundo piso, así como miembros del sector privado.

Por otra parte, se hace necesario el funcionamiento de un organismo ejecutor de dicha política, sin interferir con otros que deben cumplir ciertas funciones específicas; para este fin se propone la transformación del actual Centro de Promoción de Exportaciones y de Inversiones, en el INSTITUTO DE COMERCIO EXTERIOR, el cual no solamente desarrollará tareas muy importantes en el campo del comercio exterior en general, sino que cumplirá tareas también muy importantes en lo relativo a la promoción y diversificación de exportaciones. Para lograr este objetivo se DOTA AL INSTITUTO DE RECURSOS ADECUADOS Y PERMANENTES.

Al mismo tiempo, se DEFINEN las acciones que corresponde cumplir a otros organismos, manteniendo la necesaria coordinación de políticas con el Instituto.

En cuanto al campo de acción específico de las EXPORTACIONES, se incluye una serie de disposiciones tendientes a regular la actividad exportadora, sus participantes, obligaciones y derechos, así como lo referente a la negociación de divisas provenientes de exportación, en armonía con las leyes vigentes y con otras disposiciones de la Ley propuesta.

Por lo que hace a ESTIMULOS DIRECTOS a la exportación, se consignan tres muy importantes:

EL CREDITO, para el cual se crean mecanismos que pretenden subsanar las deficiencias de recursos disponibles actualmente, para atender al CAPITAL DE TRABAJO y la INVERSION en proyectos de exportación.

Se facilita y amplía el SISTEMA DE IMPORTACION DE INSUMOS Y EQUIPOS destinados a la producción de bienes exportables.

Se MODIFICA sustancialmente el sistema vigente para el otorgamiento de los Certificados de Abono Tributario, eliminando el CAT por empresa y pasando al sistema de CAT POR PRODUCTO, haciendo hincapié en la incorporación de un MAYOR VALOR AGREGADO NACIONAL para recibir un CAT más sustancial. Al mismo tiempo, se torna el sistema eminentemente ágil, para acomodarlo a las cambiantes situaciones de producción y de los mercados externos.

Con miras a dotar al Instituto de RECURSOS PERMANENTES Y SUFICIENTES, se establece un impuesto del 1% con destinación exclusiva al Instituto de Comercio Exterior: se espera que con estos recursos y los demás que se le establecen en la Ley, la entidad esté en capacidad, no solamente de cumplir sus tareas reguladoras y promotoras, sino que al mismo tiempo pueda contribuir a facilitar la solución de algunos problemas crediticios del sector, actuando como banco de tercer piso, sentándose así las bases para el futuro funcionamiento de un Banco de Comercio Exterior.

Por último, se dan las pautas para el FOMENTO Y CREACIÓN DE COMPAÑIAS COMERCIALIZADORAS especializadas, que tanto requiere la industria exportadora nacional; al lograr independencia y especialización en las tareas de producción y comercialización, muy seguramente se logrará incrementar y racionalizar considerablemente el volumen de ventas externas.

## ORGANISMOS QUE INTERVIENEN EN EL COMERCIO EXTERIOR

### Consejo Directivo de Comercio Exterior

#### Artículo 1

Como organismo regulador del Comercio Exterior, créase el Consejo Directivo de Comercio Exterior, el cual estará integrado en la siguiente forma:

El Ministro de Economía, Industria y Comercio  
El Ministro de Hacienda  
El Ministro de Relaciones Exteriores y Culto  
El Ministro de Agricultura  
El Ministro Director de la Oficina de Planificación Nacional y Política Económica  
El Gerente del Banco Central  
El Director del Instituto de Comercio Exterior

La asistencia al Consejo no podrá delegarse.  
El reglamento de trabajo del Consejo se hará por Decreto.

#### Artículo 2

Las funciones del Consejo Directivo de Comercio Exterior serán las siguientes:

- a) Programar y coordinar la política de comercio exterior y evaluar sus resultados
- b) Coordinar la política de comercio exterior con las políticas monetaria, aduanera y de desarrollo económico y social.
- c) Orientar las labores del Instituto de Comercio Exterior.
- d) Pronunciarse sobre los problemas que afectan al comercio exterior, y formular las recomendaciones que sean del caso.
- e) Dictar los lineamientos de la política en materia de integración económica, y aprobar las listas de ofertas y pedidos que elabore la Dirección de Integración Económica.
- f) Recomendar la cuantía de los impuestos de exportación, cuando sea del caso establecerlos.

#### Artículo 3

Las determinaciones del Consejo Directivo de Comercio Exterior se enviarán a la consideración del Presidente de la República para ser convertidas en Decreto del Poder Ejecutivo, o en caso necesario, serán presentadas a la consideración de la Asamblea Legislativa para ser transformadas en leyes de la República.

## CONSIDERACIONES QUE RESPALDAN LA NORMA

Se crea un ente superior encargado de determinar la política general en materia de comercio exterior del país. La participación de los principales funcionarios oficiales garantizará la coordinación y armonización de esta política, con las demás medidas adoptadas en otros campos. Por otra parte, el hecho de que la asistencia a las deliberaciones del Consejo no pueda delegarse en funcionarios subalternos, garantiza la altura de las determinaciones allí adoptadas.

Las funciones a desarrollar por el Consejo serán realmente de alto nivel, como compete a sus integrantes; los temas que son de su responsabilidad son realmente aquellos que hacen relación a la política general en materia de comercio exterior; las decisiones en materias de menor importancia se dejan en manos de otros organismos, y a la ratificación por el Consejo de las recomendaciones adoptadas por aquellos.

Se toman en consideración los tratados y convenios internacionales vigentes.

Se establecen los mecanismos para dar la necesaria fuerza a las determinaciones del Consejo.

#### Artículo 4

Para la adopción de sus determinaciones, el Consejo contará con la asesoría de los organismos en él representado y con las recomendaciones que formule el Comité Asesor que se crea en el artículo siguiente; igualmente, en casos que así lo hagan necesario, el Consejo solicitará del Instituto de Comercio Exterior la preparación de estudios y recomendaciones específicas.

#### Artículo 5

Igualmente, el Consejo contará con un Comité Asesor, integrado por los siguientes miembros:

El Ministro de Economía o su delegado

El Director del Instituto de Comercio Exterior

El Gerente de la Oficina del Café

El Director de la Asociación Bananera Nacional

El Director de la Liga de la Caña

El Director de la Comisión Reguladora de la Carne

4 representantes del sector privado, designados en la forma que se reglamente posteriormente.

#### Artículo 6

El Comité Asesor será el encargado de estudiar todos los problemas que afecten el desarrollo de las exportaciones, en cualquiera de sus aspectos, y elevará las correspondientes recomendaciones al Consejo Directivo de Comercio Exterior para un pronunciamiento final.

#### Instituto de Comercio Exterior

#### Artículo 7

El Centro para la Promoción de las Exportaciones y de las Inversiones, creado mediante Ley N° 4081, se denominará en lo sucesivo Instituto de Comercio Exterior. El Instituto tendrá a su cargo la ejecución de la política en materia de comercio exterior, en estrecha coordinación con los demás organismos que intervienen en la materia, y en tal virtud adelantará las siguientes labores:

- a) Formulará recomendaciones al Consejo Directivo de Comercio Exterior sobre la política que deba adelantarse en esta materia.
- b) Fijará las metas y programas de exportación del país, y adelantará estudios a fin de promover su aumento y diversificación.

Para que las decisiones adoptadas por el Consejo cuenten con el necesario respaldo técnico, y consideren en forma específica las condiciones especiales de las situaciones a resolver, se dan los instrumentos de apoyo necesarios.

Las funciones del Comité Asesor revestirán la mayor importancia, y por lo tanto se ha querido dar la necesaria participación a los responsables directos del proceso exportador:

Para no recargar las actividades del Ministro de Economía, se acepta la participación de un delegado suyo.

Es muy importante la presencia del Director del Instituto por cuanto es esta la persona con mayor conocimiento global de los problemas de comercio exterior.

La presencia de los directores de los 4 Institutos responsables de la comercialización externa de los 4 productos realmente tradicionales garantizará la debida atención a los problemas específicos de estos sectores.

Se pretende que dos de dichos miembros representen los sectores exportadores, uno al sector importador, y otro a la actividad bancaria, según lo contemplado en el decreto reglamentario.

El Comité Asesor realmente cumplirá las funciones de filtro de los problemas que se someterán a la consideración del Consejo Directivo de Comercio Exterior.

Con el objeto de no crear instituciones nuevas, y aprovechar la experiencia adquirida, se transforma el actual Cenpro en el Instituto de Comercio Exterior, conservando sus funciones (excepto lo relativo a inversión extranjera) y se le agregan nuevas funciones, dentro del esfuerzo de armonizar toda la política de comercio exterior.

Se especifican aquí las funciones generales del Instituto para la ejecución de la política global de comercio exterior, con énfasis en los aspectos relativos a la exportación.

- c) Prestará asistencia a los exportadores a fin de hacer viable el cumplimiento de dichos programas.
- d) Adelantará estudios de los mercados externos de los cuales el país pueda ser proveedor actual o potencial, examinará las situaciones en que la competencia de otros países pueda poner en peligro dichos programas, y formulará recomendaciones sobre las medidas que deban adoptarse.
- e) Estudiará la política general de los sistemas de importación/exportación, preparará los contratos correspondientes y vigilará su desarrollo.
- f) Determinará, en coordinación con el Ministerio de Relaciones Exteriores, las gestiones que deban adelantar los Agregados Comerciales del país en el exterior.
- g) Expedirá certificados de origen.
- h) Colaborará con la Dirección de Integración Económica del Ministerio de Economía en los estudios referentes al tema e interpondrá en la preparación de estudios referentes a las negociaciones que se adelanten en materia de convenios bilaterales o multilaterales que cobijen los principales productos de exportación.

Parágrafo: en desarrollo de lo dispuesto en el literal (c), el Instituto desarrollará en particular las siguientes labores:

- a) Informará a los exportadores acerca de los procedimientos de exportación, los estímulos y las posibilidades financieras existentes.
- b) Estudiará y hará conocer de los productores y exportadores las condiciones de calidad, especificaciones técnicas, empaques, sistemas de venta y demás modalidades a las cuales deben ajustarse las exportaciones para su aceptación en el exterior.
- c) Dará aviso oportuno de las licitaciones que para la adquisición de productos susceptibles de producirse en Costa Rica se abran en el extranjero.
- d) Publicará y distribuirá un directorio de exportadores, y hará las demás publicaciones encaminadas a proveer a estos de información permanente y oportuna sobre los factores de orden externo o interno relacionados con sus actividades.
- e) Organizará seminarios y cursos sobre exportaciones.
- f) Realizará las labores de propaganda que considere adecuadas, en cooperación con los exportadores cuando fuere el caso.
- g) Otorgará asistencia técnica en campos tales como control de calidad, empaques, cotizaciones, medios de transporte, canales de distribución y venta en el exterior, y publicidad.
- h) Organizará oficinas permanentes en el exterior.
- i) Promoverá la realización de ferias y exposiciones en el exterior, y organizará la participación de exportadores en eventos de tal naturaleza.

**En forma más detallada, se hace una relación de las funciones específicas que deberá cumplir el Instituto en su capacidad de organismo promotor de las exportaciones.**

### Artículo 8

El Comité Asesor de que trata el Artículo 5 aprobará anualmente el programa de trabajo en materia de promoción de exportaciones y apoyo al sector exportador y será el encargado de evaluar el cumplimiento y desarrollo del mismo, todo lo cual se someterá a la consideración del Consejo Directivo de Comercio Exterior.

### Artículo 9

Para el cumplimiento de las tareas que aquí le son encomendadas, el Instituto contará con los siguientes recursos:

- a) El producto total de la venta de formularios de licencia de exportación y de formularios de importación, en la forma que reglamentamente el Consejo Directivo de Comercio Exterior.
- b) El recaudo proveniente de la expedición de certificados de origen.
- c) El monto recaudado por venta de servicios especiales, previo contrato a suscribir entre el Instituto y los usuarios, de acuerdo a la reglamentación que para el efecto expida el Consejo Directivo.
- d) El producto del impuesto a la importación establecido por el Art. 43 de la presente Ley.
- e) La capitalización de intereses sobre operaciones de crédito
- f) Los demás recursos que el Gobierno Nacional tenga a bien asignarle dentro del Presupuesto General de la nación.

Parágrafo: Si las circunstancias así lo hicieran necesario, y para garantizar el normal desarrollo de las operaciones del Instituto, el Banco Central podrá entregarle las sumas que este requiera a título de anticipo de futuros recaudos de los recursos especificados en este artículo; dichos anticipos deberán ser cancelados por el Instituto al Banco dentro de un plazo de 12 meses contados a partir de su otorgamiento, y no causarán intereses.

### Otros Organismos que intervienen en el Comercio Exterior

### Artículo 10

Con el fin de lograr la necesaria armonía en el manejo de la política de Comercio Exterior del país, defínense en la siguiente forma las tareas que compiten a los demás organismos participantes en el proceso de importación y exportación.

- 1) Corresponde al Banco Central el manejo de las divisas, de acuerdo a normas legales vigentes, la expedición de licencias de exportación, el manejo de los registros de importación y la atención de los créditos de exportación, sin perjuicio de los sistemas especiales de financiamiento que deben ser adelantados por otros organismos de acuerdo a normas contenidas en la presente Ley.

Se da al Comité Asesor la importante responsabilidad de encauzar las actividades del Instituto como promotor de exportaciones, y se le asigna la tarea de evaluar su actividad, para poder corregir en el futuro las desviaciones o fallas que pudiesen existir.

Se procura establecer fuentes permanentes de ingresos para el Instituto, que le permitan formular planes a mediano y largo plazo en desarrollo de los objetivos asignados.

Se crea una nueva fuente de ingresos que no constituyen gravamen considerable a los sectores exportador e importador.

Se complementan los recursos con un recaudo mínimo por un servicio prestado.

Se trata de compensar parte de los costos en que incurra el Instituto por una variedad de actividades, cuyo costo bien pueden sufragar los exportadores beneficiados, al menos en parte.

Se establece una fuente muy importante de ingreso, de carácter permanente y destinación exclusiva; en realidad, se responsabiliza al sector importador, usuario de las divisas generadas por la exportación, de proveer los fondos necesarios.

Se contempla la posibilidad de que el Gobierno Nacional, dentro de los presupuestos ordinarios, asigne recursos adicionales al Instituto, en caso de que los recursos aquí contemplados resulten insuficientes para atender a sus programas globales de trabajo.

Por cuanto algunos de los recaudos contemplados en el artículo anterior pueden demorar, se contempla la financiación transitoria del Instituto por parte del Banco Central financiación que deberá ser cancelada dentro del plazo de un año. Esto se hace con el objeto de no paralizar al Instituto en caso de faltante temporal de recursos. Habrá que estudiar si se hace necesaria alguna modificación a la Ley Orgánica del Banco Central.

Se detallan en este artículo las funciones que compiten a los demás organismos que intervienen en la ejecución de la política de comercio exterior del país, con la finalidad de evitar interferencias entre unos y otro, y precisar las responsabilidades en cabeza de cada uno de ellos.

- 2) Corresponde a la Dirección General de Aduanas la vigilancia de los despachos hacia y desde el exterior, en desarrollo de las disposiciones legales vigentes o aquellas que las modifiquen.
- 3) Corresponde a la Dirección de Integración Económica del Ministerio de Economía, Industria y Comercio llevar a cabo los estudios necesarios para la suscripción de todo tipo de convenio de integración bilateral o multilateral, en armonía con las recomendaciones que para el efecto pueda formular el Instituto de Comercio Exterior.
- 4) Corresponde al Ministerio de Relaciones Exteriores, en coordinación con el Instituto de Comercio Exterior, establecer las pautas de trabajo de los Agregados Comerciales en el exterior, encauzar sus funciones y supervisar el desarrollo de las mismas.
- 5) Corresponde a la Oficina del Café, la Asociación Bananera Nacional, la Liga de la Caña y la Comisión Reguladora de la Carne dictar las normas de comercialización para el café, el banano, el azúcar y la carne, respectivamente, en armonía con las decisiones adoptadas por el Consejo Directivo de Comercio Exterior y con las recomendaciones que se formulen en el Comité Asesor del Instituto de Comercio Exterior, en el cual estarán representadas éstas entidades de acuerdo a lo dispuesto en el Artículo 5.

Se hace necesario estudiar las leyes de creación de estas entidades, y si es el caso, sugerir las modificaciones necesarias.

## REGIMEN DE EXPORTACIONES

### Libertad de exportación

#### Artículo 11

La exportación de productos nacionales es libre. Sin embargo, el Consejo Directivo de Comercio Exterior podrá imponer restricciones en los casos que así lo requieran los convenios bilaterales o multilaterales suscritos por Costa Rica, y que se encuentren vigentes, así como las leyes especiales vigentes, o cuando así lo requieran las condiciones específicas de un producto dado.

Se consigna la libertad de exportación como principio básico. Sin embargo, se prevee un mecanismo que permita restringir o prohibir la exportación de ciertos productos, tales como el oro, la moneda y el patrimonio histórico y artístico nacional.

#### Artículo 12

Atendiendo a los intereses nacionales y con el fin de defender los mercados internos y externos, el Consejo Directivo de Comercio Exterior podrá igualmente:

- a) Dictar reglamentaciones para encauzar la exportación de ciertos productos a través de organismos especializados.
- b) Señalar el grado de elaboración o transformación que deben tener ciertos productos para su exportación, y fijar normas sobre calidades, empaques, marcas y demás requisitos que aseguren las mejores condiciones para su comercialización externa.
- c) Establecer limitaciones temporales para la exportación de artículos de primera necesidad, cuya producción haya sido afectada por malas cosechas o causas similares, y que no puedan ser sustituidas en condiciones económicas favorables por otros de producción nacional o extranjera.
- d) Establecer restricciones para proteger la flora, la fauna y los recursos naturales no renovables.

Se considera importante en el caso de los productos tradicionales que cuenta con organismos especializados en su comercialización externa.

Se establece un mecanismo para lograr un mayor aprovechamiento de las facilidades de transformación existentes, con el objeto de lograr la exportación de un mayor valor agregado en los casos en que esto sea factible. Igualmente, se podrán dictar las normas necesarias para garantizar la presencia adecuada de los productos nacionales en los mercados externos.

Se prevee la mecánica para evitar faltantes de artículos de primera necesidad que no puedan sustituirse fácilmente.

Esta posible limitación se considera necesaria para proteger ciertos recursos.

### Artículo 13

Con el fin de proteger los esfuerzos de apertura de mercados externos, los exportadores podrán celebrar con el Instituto, contratos que garanticen el derecho a exportar por cantidades y tiempo determinados; dichos contratos solamente requerirán para su validez la firma del Director del Instituto, previo concepto favorable del Comité Asesor del mismo.

Igualmente podrán los exportadores registrar ante el Instituto los contratos de exportación que celebren con personas o entidades extranjeras. En tal caso, las limitaciones o prohibiciones temporales que se establezcan en virtud del párrafo (c) del Artículo 12 anterior, no afectarán durante los 180 siguientes a su vigencia, los despachos que deban hacerse conforme a dichos contratos.

### Registros

#### Artículo 14

Con el fin de estimular y facilitar la actividad exportadora de carácter permanente, establécese el registro de exportadores ante el Instituto de Comercio Exterior; cuando se trate de exportadores de café, banano, azúcar y carne, al registro se hará previo concepto favorable de la Oficina del Café, la Asociación Bananera Nacional, la Liga de la Caña y la Comisión Reguladora de la Carne, respectivamente.

El registro de exportadores estará exento de todo gravamen, y se efectuará en la forma que reglamente el Instituto de Comercio Exterior.

#### Artículo 15

Toda exportación requiere registro previo ante el Banco Central; la expedición de dicha licencia se regulará por las normas que dicte el Banco. Se exceptúan de la modalidades de registro:

- a) El equipaje de los viajeros y los productos que estos lleven consigo al exterior con fines no comerciales.
- b) El menaje doméstico de las personas que vayan a domiciliarse en el exterior.
- c) Las exportaciones de muestras y de productos nacionales, que se envíen con fines de exhibición, en cantidades no comerciales.

#### Artículo 16

La totalidad de las divisas provenientes de exportaciones deberá venderse al Banco Central, directamente o por conducto de los bancos comerciales estatales y privados, y por las entidades financieras, según reglamento que para tal efecto dicte el Banco Central. La aceptación del registro de exportación aprobado por el Banco constituirá obligación plena y suficiente de vender tales divisas.

#### Artículo 17

No obstante lo dispuesto en el artículo anterior, la Junta Directiva del Banco Central podrá disponer, en el caso de regímenes especiales de exportación de que trata los artículos 25 y 27 de esta ley, que parte de las divisas provenientes de exportación se destine a cubrir

**Se establece un mecanismo que permita a los exportadores planificar nuevas inversiones y desarrollos con miras a abastecer mercados externos, libres de las amenazas de posibles restricciones de exportación.**

**Se facilita el cumplimiento de contratos de exportación, que de otra forma se vería amenazado por restricciones temporales o permanentes.**

**Este artículo está encaminado a garantizar que la exportación se lleve a cabo exclusivamente por personas y empresas que cumplan ciertos requisitos, para evitar la participación de exportadores "indeseables"; en el caso de los productos tradicionales, se permite a las organizaciones rectoras respectivas una calificación previa.**

**El registro se efectuará en forma gratuita, y las condiciones para hacerlo serán establecidas por el Instituto.**

**Se confirma la obligación de obtener una licencia de exportación antes de efectuar los despachos al exterior, y se indican los casos en que dicha licencia no será necesaria.**

**Se ratifica aquí lo dispuesto en la Ley 5519 de 1974 y se establece el mecanismo de obligatoriedad.**

**Se establece el mecanismo de pago para cubrir importaciones de insumos y equipos destinados a elaborar productos de exportación, sin que el riesgo de cambio afecte la viabilidad de la operación.**

obligaciones en moneda extranjera originadas en la importación de materias primas o equipos efectuadas por el correspondiente exportador; en tales casos, el Banco Central tomará las sumas necesarias para atender a dichos compromisos externos, y convertirá el resto a moneda nacional de acuerdo a las disposiciones vigentes.

#### Artículo 18

El Banco Central, previo concepto favorable del Consejo Directivo de Comercio Exterior, reglamentará lo referente a plazo de validez de los registros de exportación y los plazos dentro de los cuales se deberán vender al Banco Central las divisas provenientes de las exportaciones, atendiendo a las características propias de los artículos y de los mercados a los cuales están destinados.

#### Artículo 19

El Banco Central podrá aceptar, directamente o a través de los bancos comerciales estatales y privados, y de las compañías financieras, reintegros anticipados de divisas provenientes de anticipos o financiamientos efectuados por compradores o entidades financieras del exterior, dentro de las modalidades especiales y con el lleno de los requisitos que establezca por medio de reglamento que adopte, previo concepto favorable del Consejo Directivo de Comercio Exterior. Los reintegros así efectuados servirán para satisfacer el compromiso de venta de divisas establecido por el Artículo 16.

#### Artículo 20

Con el fin de defender un adecuado nivel de precios en los mercados externos, el Consejo Directivo de Comercio Exterior podrá establecer valores mínimos de reintegro para ciertos productos de acuerdo a recomendaciones formuladas por el Instituto de Comercio Exterior; cuando se trate de café, banano, azúcar y carne, se oirá además el concepto de las entidades mencionadas en el artículo 14.

### ESTIMULOS A LA EXPORTACION

#### Crédito

#### Artículo 21

Con el fin de dotar al sector exportador de recursos financieros suficientes para atender a sus necesidades de capital de trabajo y de inversión con destino a la exportación, establecense los mecanismos contemplados en los artículos siguientes.

#### Artículo 22

Facúltase al Banco Central para realizar operaciones de compra de divisas a futuro, por medio de las cuales el Banco Central entregará colones a los exportadores como anticipo de la venta futura de divisas provenientes de exportación, de acuerdo a lo contemplado en el Artículo 16. El Banco Central, por medio de resolución de su Junta Directiva, establecerá las condiciones bajo las cuales se llevarán a cabo tales operaciones.

#### Artículo 23

Facúltase al Instituto de Comercio Exterior para utilizar parte de los recursos de que disponga, de acuerdo a lo establecido en el Artículo

Igualmente, servirá esto de garantía para los financiamientos recibidos del exterior, cuando no sean suministrados por los propios compradores (maquila)

Podrán establecerse plazos diferenciales, según la naturaleza de los productos.

Se dispone lo necesario para permitir el financiamiento externo sin riesgo de cambio, permitiendo a los exportadores retener del producto de sus ventas, las sumas necesarias para cancelar tales créditos externos, y cumpliendo al mismo tiempo con las disposiciones legales vigentes.

Esta norma se considera importante en el caso de ciertos productos con precios internacionalmente conocidos, y tiende a controlar cualquier tipo de evasión proveniente de sub-facturación de exportaciones.

Se procura establecer aquí un sistema coherente de financiamiento al sector exportador, carente hoy en día de mecanismos adecuados y suficientes de financiamiento para sus necesidades de capital de trabajo e inversión.

Se crea por este mecanismo un medio de financiamiento amplio y suficiente, con recursos del Banco Central que asegure a los exportadores los fondos en colones necesarios para cubrir sus necesidades de capital de trabajo. Al mismo tiempo, por los mecanismos que se indican en la Resolución reglamentaria, se evita el carácter inflacionario de la medida, al garantizar la generación oportuna de divisas de exportación, el cual estará respaldado por fuertes sanciones en caso de incumplimiento de esta obligación.

Toda vez que se espera que los fondos generados por las fuentes indicadas en el Artículo 9 superen

9, en el otorgamiento de préstamos a los exportadores, con las modalidades, intereses y plazos que determine el Consejo Directivo de Comercio Exterior, previa recomendación del Comité Asesor. Los préstamos así otorgados no podrán concederse en forma directa sino como redescuento de obligaciones efectuadas a través de los Bancos Comerciales Estatales y privados, y de las financieras.

#### Artículo 24

Los recursos provenientes de créditos externos destinados a financiamiento de exportaciones se entregarán al Fondo de Exportaciones para ser administrados por esta entidad. Las condiciones bajo las cuales se otorguen dichos préstamos serán establecidos por resolución de su Junta Directiva, la cual requiere para su validez el visto bueno del Consejo Directivo de Comercio Exterior.

#### Sistemas especiales de importación - exportación

#### Artículo 25

Las personas naturales o jurídicas que tengan el carácter de empresarios productores o de empresas exportadoras podrán celebrar contratos con el Instituto de Comercio Exterior para introducir al territorio nacional, libres de todo derecho, gravamen y recargo, los insumos necesarios para la producción de artículos exclusivamente destinados a su venta en el exterior. Tales insumos comprenden:

- a) Materias primas
- b) Productos semimanufacturados
- c) Productos terminados que sean insumos de otros artículos finales fabricados, elaborados o ensamblados en el país con destino a la exportación.
- d) Envases y material de empaque
- e) Moldes, dados, matrices, piezas, partes, utensilios y otros dispositivos cuando sirvan como complemento de otros aparatos, máquinas o equipo destinado a la exportación, así como etiquetas o marbetes utilizados para la exportación.

#### Artículo 26

Tales contratos estarán sujetos a las condiciones siguientes:

- a) Comprobación de haber obtenido crédito en moneda extranjera para las referidas importaciones; dichos créditos podrán provenir directamente del exterior, o de los organismos nacionales en capacidad de otorgarlos, de acuerdo con las normas de la presente Ley y las demás que la complementan.
- b) Compromiso de prestar fianza o garantía satisfactoria ante el Ministerio de Hacienda, Dirección General de Aduanas, por el equivalente al 100% de los derechos y otros gravámenes y recargos a pagar sobre los artículos importados.
- c) Clara especificación de los productos que se proyecta exportar, con indicación de la parte que en ellos corresponda a insumos

con creces las necesidades operativas reales del Instituto, se establece la posibilidad de utilizar parte de estos recursos en el financiamiento complementario al obtenido en otras fuentes; se establece al mismo tiempo que los préstamos del Instituto se canalicen a través de los intermediarios financieros, dándose así los primeros pasos para el funcionamiento de un banco de Comercio Exterior, sin necesidad de involucrar al Instituto desde un principio en tareas complejas para las cuales no se considera que este preparado desde ahora.

Se establece el mecanismo para canalizar los recursos externos destinados al financiamiento de ciertos aspectos de la actividad exportadora, por conducto de un organismo especializado que pueda llevar a cabo esta tarea en forma adecuada.

Se modifican los sistemas actuales de internación temporal para hacerlos más operativos y de fácil administración, indicándose al mismo tiempo que tales importaciones estarán exentas de todo tipo de derecho, gravamen y recargo, de cualquier naturaleza, con el objeto de colocar a los exportadores en posición verdaderamente competitiva.

Los insumos cuya importación se permite son los mismos contemplados en la Ley de Fomento N° 5162.

Se establecen las condiciones que deben llenarse previamente a la suscripción de los contratos.

Toda vez que no se quiere gravar las reservas internacionales del país con el costo de estos insumos, se exige la existencia de un crédito en moneda extranjera que puede provenir directamente del exterior, o de los intermediarios financieros existentes en el país con capacidad y fondos para otorgarlo.

Se limita la fianza al 100% de los gravámenes, derechos y recargos axonerados, toda vez que por el Artículo 30 se establecen multas significativas en caso de incumplimiento.

Esta indicación se transformará en un porcentaje que permita establecer el monto de las divisas que

de producción nacional.

- d) Compromiso de llevar libros especiales de cuenta corriente en especie, registrados en el Instituto de Comercio Exterior, que permitan un control adecuado del movimiento de insumos. Estos libros podrán ser revisados en cualquier momento por los funcionarios del Instituto de Comercio Exterior.
- e) Compromiso de absorber en la fabricación de los productos de exportación aquellos insumos de origen nacional que técnica y económicamente resulten utilizables.
- f) Obligación de presentar informes periódicos al Instituto de Comercio Exterior sobre la manera cómo se está dando cumplimiento a las estipulaciones del contrato.

#### Artículo 27

Cuando se obtenga financiación externa para el montaje o ensanche de empresas productoras de artículos exportables, podrán igualmente celebrarse contratos con el Instituto de Comercio Exterior en los cuales se estipule:

- a) La importación de los bienes de capital respectivos sin el pago de impuestos o cualquier otro gravamen.
- b) El compromiso de utilizar dichos equipos exclusivamente en la producción de bienes destinados a la exportación, por un período no inferior al que se considere normal para la depreciación del 90% del valor del equipo.
- c) El servicio de la deuda externa con el producto de las exportaciones, según el procedimiento establecido en el Artículo 17.
- d) La importación de los insumos que se requiera importar con sujeción a las normas establecidas en el Artículo 26.
- e) El compromiso de prestar fianza o garantía satisfactoria ante el Ministerio de Hacienda, Dirección General de Aduanas, por el equivalente al 100% de los derechos, otros gravámenes y recargos a pagar sobre los equipos importados. El monto de dichas fianzas se reajustará anualmente en proporción a la utilización que se haya hecho del equipo, y en relación directa con la depreciación del mismo.

Parágrafo: cuando los equipos así importados vayan a destinarse simultáneamente a la producción de bienes con destino a la exportación y a venta en el mercado nacional, la exención de derechos, gravámenes y recargos se concederá en proporción al uso contemplado para uno y otro mercado, subsistiendo las demás obligaciones estipuladas en este artículo.

#### Artículo 28

Los contratos de que tratan los Artículos 25 y 27 podrán celebrarse igualmente con empresarios productores que se propongan importar insumos o bienes de capital para elaborar artículos que, aunque no estén destinados directamente a los mercados externos, vayan a ser utilizados en su totalidad por terceras empresas para producir bienes de exportación. En este caso los contratos debían ser suscritos con-

deberán venderse al Banco Central, y aquellas que serán retenidas para pagar el valor de lo importado.

El mecanismo permitirá controlar el movimiento de importación de insumos y su incorporación a productos de exportación.

La obligación de absorber materiales nacionales se consigna siempre y cuando que sus condiciones de calidad, precio, entrega y otras consideraciones hagan viable la utilización en productos de exportación, manteniendo el estado competitivo del productor/exportador.

Este sistema de informaciones periódicas permitirá al Instituto conocer el estado de ejecución de los contratos, sin necesidad de entrar en estudios e investigaciones detalladas y posiblemente muy laboriosos.

Se permite la importación de equipos y bienes de capital en general, destinados a la producción de exportaciones, sin el pago de derechos y recargos, para facilitar el proceso de fabricación.

Se establece la exención total de todo tipo de gravamen.

Se establece aquí la obligación de utilizar los equipos así beneficiados en forma exclusiva en la producción de artículos exportables.

Se evita el recargo sobre las reservas internacionales del país, al contemplarse el pago de estos equipos con el producto mismo de la exportación.

Se establece la obligación de acogerse al régimen del Artículo 26 para la importación de insumos externos, debiéndose celebrar un contrato al respecto.

Se establece igualmente la obligación de prestar fianza para responder por el valor de los gravámenes exonerados; sin embargo, como el plazo de validez de tales fianzas se extenderá por varios años, hasta agotar el equipo en un 90%, se establece la posibilidad de revisar tales fianzas, disminuyéndolas en su valor en la medida que el equipo ya haya sido utilizado parcialmente en la producción de exportaciones, habiéndose cumplido en esta forma un cierto porcentaje de los compromisos adquiridos.

Como es bien posible que algunos de los equipos vayan a utilizarse simultáneamente en la producción de bienes destinados al mercado externo e interno, se permite la exoneración parcial de derechos y gravámenes, limitándola al porcentaje que corresponda al uso que se pretende dar a los equipos en la producción de artículos de exportación.

Se establece la posibilidad de contratos múltiples, es decir, entre varios productores, para favorecer la incorporación de un mayor valor agregado a través de todo el proceso productivo.

juntamente por el empresario que proyecta la importación y por el tercero o terceros que fabriquen los artículos exportables; unos y otros serán solidariamente responsables del cumplimiento de las obligaciones que en dichos contratos se establezcan.

#### Artículo 29

Corresponde al Instituto de Comercio Exterior vigilar el funcionamiento y desarrollo de los contratos respectivos, y expedir las certificaciones necesarias para la cancelación de las fianzas constituidas ante la Dirección General de Aduanas. Tales fianzas podrán prorrogarse, siempre que no se hayan vencido, cuando a juicio del Instituto de Comercio Exterior se determine que no se ha podido cumplir con los compromisos de exportación adquiridos, por razones justificables.

#### Artículo 30

Si los insumos importados bajo el régimen del Artículo 25 o los productos fabricados con ellos no llegaren a exportarse, y vencido el plazo de las garantías y sus prórrogas el interesado deseara nacionalizarlos, deberá pagar los derechos de aduana correspondientes con un recargo del 100<sup>o</sup>/o. El incumplimiento contractual dará lugar de pleno derecho a la ejecución de la fianza o caución por parte de la Dirección General de Aduanas, sin perjuicio de cualquier otras acciones legales que se impongan para reparar el daño o perjuicio causado por tal incumplimiento.

#### Artículo 31

Quien exporte productos en cuya manufactura se hubieren incorporado insumos importados que hayan cubierto derechos de aduana y otros gravámenes y recargos, tendrá derecho a importar, libre de tales derechos, gravámenes y recargos, una cantidad igual de tales insumos. El derecho aquí conferido deberá ser ejercido dentro del término de un año contado a partir de la fecha de la respectiva exportación.

### Estímulos Tributarios

#### Artículo 32

Las personas naturales o jurídicas registradas como exportadores ante el Instituto de Comercio Exterior de acuerdo a lo establecido en el Artículo 14 tendrán derecho a recibir Certificados de Abono Tributario de acuerdo a las disposiciones contenidas en los artículos siguientes.

#### Artículo 33

Los certificados de Abono Tributario serán emitidos por el Banco Central, en moneda nacional, y servirán para el pago de impuestos directos e indirectos cuya recaudación corresponda al Banco Central como Cajero del Estado. Para efecto del pago de impuestos, los Certificados de Abono Tributario podrán utilizarse, inicialmente, después de transcurridos doce meses contados a partir de la fecha de su emisión.

**Parágrafo:** Los Certificados caducarán definitivamente 24 meses después de expedidos.

**Se otorga al Instituto la responsabilidad de vigilar el cumplimiento de los contratos y se le responsabiliza de la vigilancia de las fianzas, sobre lo cual deberá informar a la Dirección General de Aduanas para efectos de su cancelación, prórroga o ejecución.**

**Se establece una fuerte sanción para prevenir abusos en el uso de estas facilidades.**

**Se crea el mecanismo para permitir la iniciación de corrientes exportadoras, en el caso de fabricantes cuyos insumos sean parcialmente importados pero no hayan suscrito previamente contratos con el Instituto para la exoneración de gravámenes. Es de esperarse que cumplida esta primera etapa, los empresarios procedan a firmar contratos, con el fin de establecer un flujo continuo de materias primas. Por otra parte, se considera importante limitar en el tiempo el derecho a esta reposición de insumos.**

**Se ratifica la existencia del Certificado de Abono Tributario CAT, pero se dictan normas tendientes a simplificar su administración y hacer más armónicos los sistemas para su otorgamiento; al mismo tiempo, como se desprende del decreto reglamentario, se estimula la incorporación de mayores valores agregados mediante estímulos más altos a los productos que incorporen mayores valores nacionales.**

**Se ratifican las normas existentes sobre emisión y utilización del CAT en el pago de impuestos.**

**Se ratifica el plazo de caducidad del CAT establecido por la Ley N<sup>o</sup> 5909 de 1976.**

Artículo 34

Los exportadores recibirán los certificados de Abono Tributario en el momento que reintegren al Banco Central, directamente o a través de los establecimientos autorizados, las divisas provenientes de las exportaciones. Para este efecto, el Banco Central podrá exigir cualquier documento que considere conveniente.

Parágrafo: En el caso de los reintegros anticipados de que trata el Artículo 19, la entrega de los Certificados de Abono Tributario a los exportadores solamente se efectuará cuando se compruebe debidamente ante el Banco Central, mediante el llenado de los requisitos que este establezca, la cabal realización de la exportación.

Artículo 35

No habrá lugar a la expedición de dichos Certificados de Abono Tributario cuando se trate de la exportación de café en grano, banano en fruta, azúcar no refinada y carne de ganado vacuno.

Artículo 36

Igualmente, no habrá lugar a la expedición de Certificados de Abono Tributario cuando su expedición entre en conflicto con las normas de acuerdos comerciales y de cooperación económica que tenga Costa Rica con otros países, a no ser que las condiciones específicas de la operación hagan nugatorios los privilegios concedidos por tales acuerdos de cooperación.

Artículo 37

Los Certificados de Abono Tributario se entregarán en proporción máxima del 15% del valor FOB de exportación, determinado con base en las divisas que efectivamente se reintegren al Banco Central. Sin embargo, dicho porcentaje podrá ser inferior, o no habrá lugar a entrega de Certificados de Abono Tributario, cuando las condiciones de producción o las circunstancias de los mercados externos hagan aconsejable reducir el porcentaje indicado. El Gobierno Nacional, por medio de Decreto Ejecutivo, determinará los porcentajes aplicables a cada posición NAUCA, previa recomendación que para tal efecto le haga el Consejo Directivo de Comercio Exterior. Las modificaciones en los porcentajes utilizados para calcular el valor de los Certificados de Abono Tributario entrarán en vigencia 3 meses después de adoptadas, considerando para estos efectos la fecha de exportación.

Artículo 38

Tendrán derecho a recibir Certificados de Abono Tributario, sobre el valor FOB vendido al Banco Central, las empresas comercializadoras de que trata el Artículo 45, en proporción hasta del 3% independientemente de lo dispuesto en el artículo anterior sobre posición NAUCA. El Consejo Directivo de Comercio Exterior, oído el concepto del Comité de Comercializadoras creado por el Artículo 44, establecerá el monto de dicho Certificado de Abono Tributario

Se ratifica el sistema operativo para la entrega de los CAT a los exportadores, ligándolo con la entrega efectiva de divisas de exportación.

En los casos de reintegros anticipados, se condiciona la entrega de los CAT a la comprobación de haber efectuado la exportación (y no simplemente a la entrega de divisas), para evitar operaciones fraudulentas de reintegro.

Se limita a los 4 productos básicos de la exclusión del CAT; de la larga lista contenida en la Ley de Fomento, se han eliminado una serie de productos sobre los cuales no se ve razón alguna para que no se les otorgue CAT, toda vez que se trata en realidad de exportaciones incipientes.

Se excluyen las exportaciones amparadas por Convenios Internacionales que impiden el otorgamiento de este tipo de estímulos; sin embargo, se contempla la posibilidad de otorgarlos cuando se trate de productos que entran a competir internacionalmente con los originarios de terceros países a los cuales se está dando el mismo sistema de privilegio (exención de impuestos aduaneros y otros).

Se establece el 15% como tope máximo para el otorgamiento del CAT; sin embargo, se contempla la posibilidad de otorgar el CAT por un porcentaje inferior, en atención a la composición de los productos (valor agregado) y las condiciones de mercado (altos precios que no hacen necesario este estímulo). Se modifica el sistema de CAT por empresa para pasar a un mecanismo de CAT por producto, mediante una lista preparada por el Instituto basada en el análisis de la composición de los productos. Se elimina el sistema de concesión de CAT por 10 años, tornándolo eminentemente ágil, susceptible de ser modificado cuando las variaciones en las condiciones de producción o de mercado externo así lo hagan aconsejable. Se contempla igualmente que las modificaciones en porcentajes vigentes entren a regir solamente 3 meses después de adoptadas. Igualmente, se indica que el CAT se entregará sobre las divisas efectivamente vendidas al Banco Central; es decir, en los casos de importación de materia prima al amparo de contratos celebrados según lo dispuesto en el Artículo 25, no habrá lugar a la entrega de CAT sobre la parte de insumos importados, por cuanto las divisas correspondientes a dichos insumos no se venden efectivamente al Banco Central.

Se establece un CAT especial para las transacciones efectuadas a través de las nuevas empresas comercializadoras cuando estas sean aprobadas por el Comité Especial que se crea en el Artículo 47, el cual indicará el monto y plazo de dicho CAT especial. Se considera que este pueda ser un buen elemento de apoyo a tales empresas, sin que resulte excesivamente gravoso para el fisco nacional.

y el plazo durante el cual este le será concedido.

#### Artículo 39

Cuando se trate de la apertura de nuevos mercados, podrá igualmente el Consejo Directivo de Comercio Exterior determinar que se otorguen Certificados de Abono Tributario hasta por el 5<sup>o</sup>/o del valor FOB vendido al Banco Central; las determinaciones del Consejo se tomarán previo concepto favorable del Comité Asesor, y en ningún caso se concederán por un plazo superior a un año a partir de la iniciación de exportaciones a dicho nuevo mercado. El Consejo reglamentará las condiciones que deben reunir los exportadores para acogerse a este estímulo.

### IMPUESTO A LA IMPORTACION

#### Artículo 40

Establécese un impuesto equivalente al 1<sup>o</sup>/o del valor CIF de las importaciones que se realicen al país, para dotar de recursos al Instituto de Comercio Exterior. La tasa de cambio para la liquidación de esta sobretasa será la misma que se aplique para el cálculo de los derechos de aduana. Ninguna importación podrá nacionalizarse sin el previo pago de esta sobretasa.

#### Artículo 41

Estarán exentas del gravamen de que trata el artículo anterior las siguientes importaciones:

- a) Las de los Poderes del Estado y la Contraloría General de la República.
- b) Las que realicen los miembros de misiones diplomáticas o consulares acreditadas ante el Gobierno de Costa Rica y las de representantes de las organizaciones y entidades que, conforme a prácticas y convenios internacionales, se asimilen o hayan de asimilarse en el territorio nacional a las personas amparadas por inmunidades y rango diplomáticos.
- c) Las correspondientes a donaciones que determine el Gobierno.
- d) Las efectuadas dentro de los sistemas especiales de importación de que tratan los Artículos 25 y 27.
- e) Las amparadas por convenios bilaterales o multilaterales de cooperación económica, cuando en dichas negociaciones se haya estipulado liberación de impuestos de aduana.
- f) Las muestras en cantidad no comercial.

### ELEMENTOS DE APOYO INDIRECTO

#### Artículo 42

Con el fin de fomentar las exportaciones, el Gobierno podrá otorgar estímulos especiales a las Sociedades Mercantiles nacionales, extranjeras o mixtas que tengan por objeto la comercialización de produc-

Al mismo tiempo, permitirá una compensación sustancial de sus costos operativos, facilitando el encauzamiento de mayores transacciones por su conducto.

Se trata de un estímulo eminentemente transitorio, y que se deberá conceder solamente en casos especiales y muy bien estudiados.

Se pretende crear un impuesto específico a las importaciones, para financiar al Instituto; en realidad, se busca que el sector importador, usuario de las divisas generadas por las exportaciones, sea quien contribuya en mayor medida a la creación de los recursos necesarios para su desarrollo. Igualmente, se le da destinación específica para evitar desvíos hacia otros fines.

Se consignan aquí las exenciones a la sobretasa consignada en el artículo anterior.

La norma pretende estimular la creación de Compañías Comercializadoras especializadas, que permitan a los pequeños y medianos productores le-

tos en el exterior. Entre sus actividades dichas compañías podrán contemplar también la importación de bienes o insumos, bien sea para abastecer el mercado interno o para la fabricación de productos exportables.

#### Artículo 43

Para disfrutar de los estímulos especiales que se establezcan conforme al artículo anterior, además de los requisitos generales fijados por el Código de Comercio y demás normas sobre la materia, las Sociedades de Comercialización Internacional deberán satisfacer las condiciones específicas que sobre su constitución, funcionamiento y régimen de inspección y vigilancia establezca el Instituto.

#### Artículo 44

El Instituto de Comercio Exterior establecerá un Comité de Comercializadoras, encargado de calificar las solicitudes que le presenten las empresas interesadas; el reconocimiento de dicho Comité será requisito indispensable para beneficiarse de los estímulos y otras prerrogativas contempladas en esta ley. El Consejo Directivo de Comercio Exterior reglamentará la composición de este Comité y sus funciones.

#### Artículo 45

Las operaciones de venta de mercancías que realicen fabricantes o productores nacionales a una sociedad de comercialización internacional, para que ésta las exporte, darán derecho a que aquellos se beneficien de los estímulos fiscales otorgados conforme a esta Ley, en la oportunidad y condiciones que posteriormente se determinen.

#### Artículo 46

En desarrollo de las normas que reglamentan cada uno de tales estímulos, podrán otorgarse los siguientes específicos para las Sociedades de Comercialización Internacional:

- a) Certificados de Abono Tributario de acuerdo a lo dispuesto en Artículo 38.
- b) Un régimen aduanero especial
- c) Sistemas adecuados de importación - exportación dentro de lo contemplado en los Artículos 25 y 27.
- d) Un régimen de exportaciones en consignación.
- e) Un régimen especial de financiamiento.

#### Artículo 47

La realización de las exportaciones será de exclusiva responsabilidad de la Sociedad de Comercialización Internacional y por lo tanto, si no se efectúan estas últimas dentro de la oportunidad y condiciones que señale el Poder Ejecutivo, con base en el Artículo 45 de esta Ley, deberán las mencionadas sociedades pagar a favor del Tesoro Nacional una suma igual al valor de los estímulos y exenciones que tanto ella como el productor hubieren recibido, sin perjuicio de las sanciones previstas en otras normas ordinarias.

#### Artículo 48

Las disposiciones contenidas en la presente ley se aplicarán siempre y cuando que no entren en conflicto con los acuerdos contenidos en tratados y convenios internacionales.

#### Transitorio

En relación con el Artículo 43, para los certificados que se emitan con cargo a la vigencia presupuestal de 1983, el plazo de utilización después de emitidos se reducirá a 9 meses; para las vigencias presupuestales posteriores, dicho plazo se reducirá en 3 meses para cada vigencia, hasta que dichos certificados puedan utilizarse en forma inmediata.

gar acceso permanente y adecuado a los mercados externos, facilitándose éste mediante la clara separación de las tareas de producción y mercadeo. Se contempla asimismo que tales Compañías podrán actuar como importadoras, para facilitar su desarrollo y compensar en parte sus costos operativos.

Se indican algunos de los requisitos que tales compañías deben cumplir, los cuales serán objeto de reglamentación y detalle específico en Decreto separado.

Se crea un Comité especial encargado de calificar las empresas y vigilar su funcionamiento, de acuerdo a las normas vigentes.

Se asimila la venta a Compañías Comercializadoras a una exportación real, para permitir que los fabricantes reciban de inmediato los estímulos creados a su favor; la obligación de exportar se consigna en el Artículo 47 más adelante.

Se estipulan una serie de estímulos especiales en favor de estas nuevas compañías, en armonía con otras disposiciones de la presente Ley.

Se consigna aquí la obligación de destinar los bienes comprados a la exportación, toda vez que dichas operaciones acarrearán una serie de estímulos y beneficios especiales y se especifican las sanciones en que incurrirán por el incumplimiento de tales obligaciones.

Se establece un mecanismo operativo para reducir gradualmente el plazo de utilización del CAT hasta lograr su uso inmediato en 4 años.

**Nº 1. DECRETO REGLAMENTARIO**

**NOMBRAMIENTO DE REPRESENTANTES DEL SECTOR PRIVADO EN EL  
COMITE ASESOR (ARTICULO 5)**

ARTICULO 1: Los miembros del Comité Asesor del Instituto de Comercio Exterior, que representan al sector privado, así como sus suplentes, se elegirán por el Presidente de la República de ternas que le serán presentadas a su consideración según las normas del artículo siguiente.

ARTICULO 2: Tales miembros del Comité Asesor deberán representar los siguientes sectores de la actividad económica:

1 representante de la industria agrícola exportadora, elegido de terna presentada por la Cámara Nacional de Agricultura.

1 representante de la industria manufacturera exportadora, elegido de terna presentada por la Cámara de Industrias de Costa Rica.

1 representante de la actividad importadora, elegido de terna presentada por la Cámara de Comercio de Costa Rica

1 representante de la actividad Bancaria elegido de terna presentada por la Cámara Nacional de Finanzas, Inversiones y Crédito.

ARTICULO 3: Los miembros del Comité Asesor así designados permanecerán en el ejercicio de sus funciones por espacio de dos años, pudiendo ser reelegidos. Sin embargo, dos de los miembros elegidos por primera vez a raíz de la promulgación de este decreto permanecerán en sus cargos por espacio de tres años; la determinación de sus nombres se efectuará por sorteo.

**EXPLICACION DE LA NORMA Y DE LOS MOTIVOS QUE LA RESPALDAN**

Se pretende dar participación al Sector Privado dentro del Comité Asesor del Instituto con el objeto de que dicho sector cuente con un canal adecuado de comunicación, por medio del cual pueda hacer presentes sus inquietudes y problemas.

Se ha querido condicionar la elección de los 4 representantes del sector privado a que ellos representen realmente a los sectores cuya participación se busca; al mismo tiempo, se dá participación a dos representantes del sector exportador para contemplar con mayor énfasis su presencia en dicho comité. En ausencia de una Asociación de Exportadores de suficiente prestancia, se han canalizado sus candidaturas a través de la Cámara Nacional de Agricultura y de la Cámara de Industrias de Costa Rica, pero estas entidades muy bien podrían cambiarse si se juzga que otras entidades similares estarían en mejor capacidad de señalar candidatos representativos.

**No 2. RESOLUCIÓN DEL CONSEJO DIRECTIVO DE COMERCIO EXTERIOR**

**VENTA DE FORMULARIOS (ARTICULO 9-a)**

ARTICULO 1: Con el objetivo de proveer los recursos de que trata el numeral a) del Artículo 9, de la Ley el Instituto de Comercio Exterior venderá los formularios utilizados como Licencia de Exportación y como Registro de Importación que deben ser aprobados por el Banco Central para las operaciones de exportación e importación respectivamente.

ARTICULO 2: El uso de estos documentos será obligatorio para toda operación de exportación o importación que se realice 30 días después a la entrada en vigencia de la presente Resolución.

ARTICULO 3: El Instituto de Comercio Exterior contrarará la elaboración de tales documentos, los cuales deberán reunir las condiciones de seguridad e inalterabilidad que se estimen convenientes.

Queda abolido el uso de formularios diferentes a los producidos y vendidos por el Instituto.

ARTICULO 4: El Instituto de Comercio Exterior, con el visto bueno del Comité Asesor, determinará el precio de venta de tales documentos, el cual podrá variarse de acuerdo con las circunstancias.

ARTICULO 5: El producto bruto de la venta de tales formularios ingresará directamente a la Caja del Instituto.

**EXPLICACION DE LA NORMA Y DE LOS MOTIVOS QUE LA RESPALDAN**

Se estima que el costo de dichos formularios no será realmente gravoso para las operaciones de exportación e importación, y su venta puede llegar a constituir un refuerzo realmente importante a los recursos con que cuenta el Instituto.

El hecho de que los formularios vendidos por el Instituto deban utilizarse exclusivamente en las operaciones de importación y exportación permite el recaudo sobre todas las operaciones, independientemente de quienes las realicen.

En el informe preparado en Noviembre de 1981 se formulan consideraciones adicionales sobre este particular; de acuerdo a lo allí consignado y aceptando la sugerencia de cobrar US\$15 para formularios de importación y US\$10 para las Licencias de exportación, se podría obtener un recaudo por casi 1 millón de dólares, suma esta nada despreciable como refuerzo a los fondos de que disponga la entidad.

### **No 3. RESOLUCION DEL CONSEJO DIRECTIVO DE COMERCIO EXTERIOR**

#### **VENTA DE SERVICIOS (ARTICULO 9-a)**

ARTICULO 1: De acuerdo a lo dispuesto en el Artículo 9, literal c), de la Ley el Instituto de Comercio Exterior podrá cobrar por la realización de algunos de los servicios que le encomiende el sector exportador.

ARTICULO 2: El cobro por tales servicios se limitará a los siguientes campos:

- a) La realización de estudios de mercado encomendados por uno o varios exportadores de un mismo producto.
- b) La organización de exhibiciones en el exterior, o la organización de la participación de exportadores en eventos realizados y promovidos por terceros.
- c) El suministro de muestras de productos extranjeros, requeridos por fabricantes nacionales para desarrollar nuevos productos exportables.
- d) El suministro de asistencia técnica especializada, siempre y cuando que su costo no haya sido cubierto por gobiernos extranjeros o entidades internacionales especializadas.
- e) La realización de campañas publicitarias individuales o institucionales, tanto en el país como en el exterior.
- f) Los costos de envío de muestras al exterior.
- g) Las demás actividades que determine el Comité Asesor del Instituto.

ARTICULO 3: En cada caso se convendrá previamente con el usuario o solicitante de los servicios la proporción de los gastos que deben ser pagados por él, y la parte que asumirá el Instituto con sus recursos propios. En tal determinación se tendrá en cuenta el costo real comercial de los servicios prestados.

#### **EXPLICACION DE LA NORMA Y DE LOS MOTIVOS QUE LA RESPALDAN**

Se busca por este medio obtener una compensación, así sea relativamente modesta, al costo de algunos servicios prestados por el Instituto. Se ha procurado limitar el cobro de servicios a actividades encaminadas a cubrir necesidades de exportadores específicos, dejando que los servicios de carácter general se continúen prestando en forma gratuita.

Al establecer que los servicios se cobrarán por su valor real comercial, se evita la crítica de que el Instituto pueda estar compitiendo deslealmente con firmas de consultores privados, especialmente en el caso de estudios de mercado y algunos otros tipos de asistencia técnica.

**Nº 4. RESOLUCION DEL CONSEJO DIRECTIVO DE COMERCIO EXTERIOR**

**REGISTRO DE CONTRATOS DE EXPORTACION (ARTICULO 13)**

ARTICULO 1: Con el fin de facilitar la formulación de planes de exportación a mediano y largo plazo, los productores, los exportadores o las compañías de comercialización, independientemente o en conjunto, podrán celebrar contratos con el Instituto de Comercio Exterior por medio de los cuales se comprometen a exportar determinados productos, dentro de un plazo y cantidades a convenir.

ARTICULO 2: Antes de celebrar tales contratos, las empresas citadas en el artículo anterior deberán informar al Instituto, en forma detallada, las características de los programas de exportación, indicando entre otros, los siguientes datos:

- a) Descripción del producto, incluyendo sus características de empaque.
- b) Facilidades de producción disponibles
- c) Volumen de producción esperado, indicando período
- d) Volumen de exportación, indicando período
- e) Situación de la oferta y demanda en el mercado nacional
- f) Volumen de producción que se destinará al mercado nacional
- g) Mercado al cual se destinará la exportación
- h) Naturaleza de los compradores
- i) Precio del producto nacional comparado con la competencia
- j) Régimen de importación en el país de destino.

ARTICULO 3: Con las anteriores informaciones, o las adicionales que el Instituto pueda solicitar, el Director del Instituto someterá a la consideración del Comité Asesor la propuesta y si este la acepta, procederá a firmar el respectivo contrato.

ARTICULO 4: En los contratos se consignarán, entre otras, las siguientes especificaciones:

- a) Descripción del producto
- b) Destino del mismo
- c) Cantidades mínimas y máximas que se exportarán, especificando el período
- d) Plazo de vigencia del contrato.

ARTICULO 5: En caso de incumplimiento en los volúmenes mínimos de exportación, el Instituto cancelará el contrato, sin consideración a las razones que motivaren dicho incumplimiento.

Resolución No. 4 (Continuación)

ARTICULO 6: Los exportadores que hayan suscrito contratos de suministro a compradores del exterior, cuyos términos de entrega se extiendan durante un cierto período de tiempo, podrán registrar dichos contratos de venta ante el Instituto de Comercio Exterior, con el objeto de evitar problemas originados en limitaciones temporales o permanentes que puedan llegar a establecerse para tales productos.

ARTICULO 7: Para proceder al registro, los exportadores deberán suministrar al Instituto copia de los contratos de venta, debidamente autenticados por las autoridades competentes, así como cualquier información adicional que el Instituto pueda requerir.

ARTICULO 8: El registro del contrato permanecerá en vigor durante todo el tiempo en que dicho contrato permanezca vigente. Sin embargo, en caso de llegarse a establecer limitaciones temporales o permanentes para la exportación del producto cobijado por dicho registro, al tenor de lo establecido en el literal (c) del Artículo 12 de la Ley...., los exportadores podrán continuar efectuando despachos al exterior, en cumplimiento de los contratos registrados, durante un período que no exceda a 180 días a la fecha de establecimiento de la limitación.

EXPLICACION DE LA NORMA Y DE LOS MOTIVOS QUE LA RESPALDAN

Las normas aquí contenidas puntualizan las condiciones necesarias para el registro de los contratos de exportación y para la realización de contratos con el Instituto, que permitan la formulación de planes a mediano y largo plazo sin las vicisitudes originadas en una posible prohibición de exportación. Al mismo tiempo, establece las obligaciones del contratista frente a las garantías otorgadas.

Al exigir informaciones sobre condiciones de oferta y demanda en el mercado local, se podrán evitar faltantes en el mismo, originados en el privilegio de exportación concedido.

**No 5. RESOLUCIÓN DEL CONSEJO DIRECTIVO DE COMERCIO EXTERIOR**

**REGISTRO DE EXPORTADORES (ARTICULO 14)**

ARTICULO 1: Toda persona natural o jurídica que pretenda realizar exportaciones de bienes producidos o transformados en el territorio nacional deberá registrarse con el Instituto de Comercio Exterior.

ARTICULO 2: La diligencia de registro prevista en el artículo anterior deberá cumplirse como condición previa a la aprobación, por parte del Banco Central, de las licencias de exportación necesarias para efectuar cualquier envío al exterior.

ARTICULO 3: El Instituto de Comercio Exterior, suministrará sin costo alguno para los interesados, los formularios necesarios para dicho registro, en los cuales deberá constar:

- a) Nombre, dirección, teléfono e identificación tributaria del exportador.
- b) Actividad principal
- c) Productos que pretende exportar
- d) En el caso de exportadores que ya han efectuado ventas al exterior, indicación de los productos, cuantías y destino de las exportaciones efectuadas en el último año.
- e) En el caso de personas jurídicas, deberá adjuntarse copia de la escritura de constitución y sus reformas, y certificado de la Cámara de Comercio sobre constitución y Gerencia. Igualmente, deberá indicarse el nombre de la persona responsable por las exportaciones, quien suscribirá los correspondientes registros de exportación.
- f) Cuando se trate del registro de exportadores que venden café en grano, banano en fruta, azúcar sin refinar o carne de ganado vacuno, se requerirá, antes de proceder al registro, el visto bueno de la Oficina del Café, la Asociación Bananera Nacional, la Liga de la Caña de Azúcar, o la Comisión Reguladora de la Carne, respectivamente.

ARTICULO 4: El registro permanecerá vigente en forma indefinida, pero podrá ser cancelado por el Instituto en los siguientes casos:

- a) Cuando el beneficiario del registro no efectue despachos al exterior por un período continuo de 12 meses.

Resolución No. 5 (Continuación)

- b) En el caso de comprobarse actuaciones contrarias a las buenas prácticas comerciales, que afecten la imagen de Costa Rica como país exportador.
- c) En caso de disolución de la sociedad.

PARAGRAFO: Los registros de exportador no serán transferibles.

ARTICULO 5: La expedición del registro de exportador no causará erogación alguna.

ARTICULO 6: Los registros de exportador llevarán un número, el cual deberá ser anotado en los formularios de registro de exportación.

ARTICULO 7: Mensualmente, el Instituto informará al Banco Central sobre los registros emitidos y cancelados.

EXPLICACION DE LA NORMA Y DE LOS MOTIVOS QUE LA RESPALDAN

Se consignan aquí ciertas normas básicas para el registro de exportadores, con el objeto de calificar, en cierta forma, la naturaleza de las personas y empresas que intervengan en el proceso exportador. Lo que se quiere no es dificultar la acción sino por el contrario encauzarla hacia aquellas firmas que realmente estén en capacidad de actuar; igualmente se preven los casos en los cuales dicho registro puede ser cancelado, a manera de sanción por acciones inconvenientes, protegiendo así la actividad exportadora y el buen nombre del país en el exterior.

**Nº 6. RESOLUCIÓN DE JUNTA DIRECTIVA DEL BANCO CENTRAL**

**VENTA DE DIVISAS (ARTICULO 16) RETENCION DE DOLARES (ART. 17)**  
**VALIDEZ DE LAS LICENCIAS Y PLAZO DE REINTEGRO (ART. 18)**

ARTICULO 1: Señalase en 90 días el plazo de validez de las licencias de exportación aprobadas por el Banco Central.

ARTICULO 2: La limitaciones temporales para la exportación de artículos de primera necesidad que imponga el Consejo Directivo de Comercio Exterior con base a las facultades que le otorga el Artículo 12, literal c, de la Ley no afectarán las licencias aprobadas por el Banco Central.

ARTICULO 3: Al momento de suscribir una Licencia de Exportación, los exportadores registrados asumen la obligación de vender al Banco Central la totalidad de las divisas provenientes de la exportación. El simple hecho de recibir debidamente aprobado dicha licencia configura la citada obligación.

ARTICULO 4: El compromiso de vender tales divisas se satisface mediante la entrega a los Bancos Comerciales Estatales y privados, o a las compañías financieras, la totalidad de las divisas así recibidas del exterior, para que dichos intermediarios financieros las trasladen posteriormente al Banco Central.

Paragrafo: Solamente serán admisibles como reintegro de exportación monedas libremente convertibles en los mercados internacionales, o documentos comprobatorios de pago a través de la Cámara de Compensación Centroamericana.

ARTICULO 5: Una vez recibidas las divisas o los documentos comprobatorios de pago a través de la Cámara Centroamericana de Compensación, el Banco Central situará en la cuenta del intermediario financiero los colones equivalentes al valor reintegrado, liquidandolo en la forma que lo establecen las leyes y disposiciones vigentes. Dichos intermediarios situarán de inmediato, en la cuenta corriente del exportador el valor así recibido, o lo entregarán directamente a éste.

ARTICULO 6: Los exportadores tendrán un plazo hasta de 6 meses a partir de la fecha de aprobación de la licencia de exportación para efectuar el reintegro definitivo de divisas.

Resolución No. 6 (Continuación)

ARTICULO 7: No obstante lo dispuesto en el artículo anterior, el Banco Central podrá establecer un plazo mayor en caso de exportaciones de consignación de acuerdo a lo previsto en el artículo 46, numeral d, de la Ley

ARTICULO 8: Cuando se pacten términos de pago que impliquen el reintegro de divisas en un plazo superior al indicado en el artículo 6, los exportadores podrán satisfacer la obligación de reintegro presentando letras u otros documentos de pago, debidamente avalados por bancos de primera categoría del exterior, aceptables al Banco Central; sin embargo, la entrega de colones y de los Certificados de Abono Tributario solamente se efectuará una vez que el valor de dichos instrumentos de pago haya sido debidamente cubierto por los importadores extranjeros.

ARTICULO 9: Al momento de reintegrarse al Banco Central el valor de las exportaciones de productos en cuya elaboración hayan concurrido insumos importados de acuerdo a los contratos establecidos en el Artículo 25, de la Ley el Banco Central tomará de los reintegros respectivos las sumas necesarias para cubrir las financiaciones en moneda extranjera de que trata el artículo 26 literal (a) de la Ley

Las sumas así retenidas se contabilizarán en una cuenta de Acreedores Varios en Moneda Extranjera y se girarán posteriormente al otorgante del crédito a pedido del exportador; por la diferencia, el Banco Central entregará colones de acuerdo a lo establecido en el artículo 5 de esta Resolución.

Para calcular el valor de la retención, el Banco Central aplicará el porcentaje de contenido extranjero establecido al suscribir el contrato respectivo con el Instituto de Comercio Exterior, calculado de acuerdo al literal (c) del Artículo 26 de la Ley , porcentaje éste que deberá indicarse en las respectivas licencias de exportación. Los certificados de Abono Tributario de que trata el Artículo 32 y siguientes de la citada Ley solamente se liquidarán y entregarán sobre las sumas efectivamente vendidas al Banco Central.

ARTICULO 10: Toda vez que el valor de los equipos importados al amparo de los contratos suscritos en desarrollo del artículo 27 de la Ley solamente podrá cubrirse con el producto de las exportaciones generadas con dichos equipos, el exportador podrá indicar al Banco Central, al momento de reintegrar divisas de exportación, la suma que desea le sea retenida para efectuar la amortización de tales créditos. El Banco Central llevará estas sumas a una cuenta especial, y efectuará los giros correspondientes al acreedor externo en las fechas que el exportador así le indique. Las sumas retenidas por este concepto darán lugar a la liquidación y a entrega de Certificados de Abono Tributario.

EXPLICACION DE LA NORMA Y DE LOS MOTIVOS QUE LA RESPALDAN

Se consignan aquí las normas básicas reglamentarias en lo referente a venta de divisas y validez de las licencias, con el objeto de arrojar claridad sobre algunas de las disposiciones de la Ley. Será necesario, naturalmente, armonizar esto con los reglamentos que emita el Banco Central en el futuro inmediato como resultado de la Ley de la Moneda.

**Nº 7** RESOLUCION JUNTA DIRECTIVA DEL BANCO CENTRAL

REINTEGRO ANTICIPADO (ARTICULO 19)

ARTICULO 1: El Banco Central podrá recibir, como reintegro anticipado de futuras exportaciones, divisas extranjeras hasta por un valor igual al de las exportaciones proyectadas. Sobre las sumas así recibidas, el Banco Central expedirá certificados de reintegro, con indicación de la naturaleza del producto. El Banco Central podrá autorizar la sustitución del producto para el cual inicialmente se constituyó el reintegro anticipado, cuando se compruebe la imposibilidad de exportación.

ARTICULO 2: El Banco Central liquidará el valor de dicho reintegro anticipado aplicando las normas existentes para compra de divisas provenientes de exportación, y dicha liquidación se considerará como definitiva, sin derecho a reajuste posterior en caso de alteraciones en el tipo de cambio o de las normas vigentes en la fecha inicial de liquidación y las que estén imperantes en el momento de efectuar la exportación.

ARTICULO 3: El Certificado de reintegro anticipado deberá ser presentado por el exportador al momento de solicitar la licencia de exportación, a fin de dejar constancia de tal hecho y eximirle de la obligación de reintegro de divisas de que trata el artículo 3, de la Resolución N°6.

ARTICULO 4: La entrega anticipada de divisas solamente será reversible cuando se compruebe a satisfacción del Banco Central, que la exportación no pudo realizarse por fuerza mayor o grave dificultad. En tal caso, la reversión se hará mediante el pago por el exportador, de colones liquidados a la tasa de cambio más alta vigente al día que se revierta la operación.

ARTICULO 5: Al efectuarse las exportaciones correspondientes, y recibir el pago de las mismas, el exportador podrá tomar las sumas necesarias para cancelar la financiación en moneda extranjera que recibió del exterior y entregó inicialmente al Banco Central como reintegro anticipado, sin necesidad de entregar su valor al Banco Central. La diferencia entre el valor cubierto por el certificado de reintegro anticipado y el valor total de la exportación, deberá entregarse al Banco Central de acuerdo a lo establecido en los Artículos 3 y 4 de la Resolución N°6, y en tal oportunidad el exportador recibirá los Certificados de Abono Tributario contemplados en el Artículo 32 y siguientes de la Ley

EXPLICACION DE LA NORMA Y DE LOS MOTIVOS QUE LA RESPALDAN

El mecanismo contenido en esta resolución permitirá la realización de reintegros anticipados sin problema de riesgo de cambio o conflicto con otras normas de la Ley. Se considera que este puede ser un buen mecanismo de apoyo al financiamiento de exportaciones una vez se recupere el crédito externo, sin los inconvenientes que pudieran presentarse por falta de un reglamentación adecuada.

**Nº 8. RESOLUCION JUNTA DIRECTORES DEL BANCO CENTRAL**

**COMPRA DE DIVISAS A FUTURO (ARTICULO 22)**

ARTICULO 1: Con el fin de dotar a los exportadores de productos agrícolas e industriales de recursos suficientes para atender a sus necesidades de capital de trabajo, el Banco Central establecerá un sistema operativo destinado a efectuar compras de divisas a futuro.

ARTICULO 2: Semestralmente, el Banco Central asignará a los bancos comerciales estatales y privados y a las compañías financieras, cupos dentro de los cuales aceptará un monto máximo de operaciones de compra de divisas a futuro. Antes de terminar cada semestre, el Banco Central revisará el desempeño de cada uno de los intermediarios financieros y en atención a dicho desempeño asignará nuevos cupos.

ARTICULO 3: Los bancos comerciales estatales y privados y las compañías financieras tendrán derecho, en forma automática, a efectuar al Banco Central ventas de divisas a futuro, cuando tales operaciones cumplan con las normas vigentes y encajen dentro de los límites del cupo asignado.

ARTICULO 4: Para perfeccionar una operación de esta naturaleza, los exportadores presentarán al intermediario financiero de su escogencia, un programa de exportación que indique lo siguiente:

- a) detalle de los productos a elaborar
- b) destino de los mismos
- c) valor en dólares
- d) plazo de producción
- e) fechas aproximadas de exportación
- f) forma de pago de la exportación
- g) cuando estén disponibles, contratos de venta o pedidos en firme del exterior
- h) los demás que el Banco Central pueda exigir por reglamentación posterior.

El intermediario financiero examinará los detalles del citado programa de exportación, y solicitará las aclaraciones que juzgue convenientes para impartir su aprobación.

ARTICULO 5: Igualmente, el exportador deberá informar al intermediario financiero las garantías crediticias que ofrece para respaldar esta operación, y que serán exigibles en caso de incumplimiento de las obligaciones asumidas.

ARTICULO 6: Una vez estudiada y aprobada la operación por el intermediario financiero, el exportador deberá suscribir ante este un documento por medio

Resolución No. 8 (Continuación)

del cual se comprometa a entregar divisas provenientes de exportación en cuantía equivalente al 125% de la operación de venta futura de divisas.

ARTICULO 7: Perfeccionados los anteriores documentos así como las garantías exigidas por el intermediario financiero, este enviará al Banco Central una información que contenga los detalles de la operación, al tenor de lo establecido en los artículos 4 y 6 de esta Resolución, con lo cual el Banco Central expedirá un documento representativo de "compra futura de divisas", en el cual se especifique su cuantía, plazo de liquidación y tasa de cambio empleada para la conversión de dólares a colones, que será la del día de perfeccionamiento de la operación.

ARTICULO 8: Las operaciones de compra de divisas a futuro tendrán un plazo máximo de 6 meses, pudiendo ser prorrogadas en casos justificables por un plazo de 3 meses adicionales, vencidos los cuales la operación será exigible.

ARTICULO 9: Las operaciones de compra futura de divisas causarán un interés del ....% anual, debiendo ser cubierto por trimestres anticipados. De esto, los intermediarios financieros tomarán 3 puntos de porcentaje, y trasladarán el resto al Banco Central.

ARTICULO 10: El producto de la compra futura de divisas será acreditado por el Banco Central a la cuenta del intermediario financiero una vez deducido el monto de los intereses del primer trimestre; a su vez, el intermediario financiero entregará al exportador la suma recibida del Banco Central deducido el margen de que trata el artículo 9.

ARTICULO 11: Efectuada la exportación y recibido el pago del exterior, el exportador procederá a entregar las divisas correspondientes al intermediario financiero, para que este a su vez las traslade al Banco Central, cumpliendo en esta forma la obligación de reintegro de que trata el artículo 16 de la Ley.... y el compromiso de venta futura de divisas asumido según los lineamientos de esta Resolución.

ARTICULO 12: El Banco Central, una vez recibidas dichas divisas, procederá a cancelar la obligación de compra futura de divisas, y por la parte del reintegro no cubierta por esta operación se liquidarán los colones correspondientes a la tasa de cambio vigente el día de perfeccionar la operación final. En toda operación de reintegro que se efectue dentro de estos lineamientos, un 80% como máximo se destinará a cubrir el compromiso de venta futura de divisas, y el resto se liquidará en colones dentro del procedimiento arriba descrito. La liquidación de la obligación de venta futura de divisas podrá cumplirse por los intermediarios financieros en forma parcial y por etapas, a medida que los exportadores reciban el pago de sus ventas externas.

ARTICULO 13: Para la aceptación de divisas provenientes de exportación en la liquidación de compromisos de venta futura de divisas, el Banco Central exigirá los documentos que estime convenientes para demostrar el origen cierto de tales divisas, especialmente copia de la licencia de exportación y de la guía aérea o del conocimiento de embarque.

Resolución No. 8 (Continuación)

ARTICULO 14: En el caso de ventas pagaderas a un plazo que exceda el de la operación de compra futura de divisas y sus prorrogas, el Banco Central podrá aceptar letras a cargo de los compradores extranjeros, siempre y cuando que éstas se encuentren debidamente avaladas o garantizadas por bancos e instituciones financieras del exterior, de primera categoría, aceptables por el Banco Central.

ARTICULO 15: Perfeccionada la liquidación del compromiso de venta futura de divisas de acuerdo a los lineamientos de los artículos anteriores, el exportador tendrá derecho a recibir los Certificados de Abono Tributario de acuerdo a las normas y disposiciones vigentes. Igualmente, se cobrarán en dicha oportunidad los impuestos a la exportación a que haya lugar.

ARTICULO 16. 5 días hábiles antes del vencimiento del plazo estipulado para liquidar la operación de venta futura de divisas, y en caso de que dicha liquidación no se haya efectuado en su totalidad, el Banco Central solicitará al intermediario financiero información sobre la fecha en que espera liquidar la operación; en caso necesario, convendrá con este las características de cualquier prórroga que sea necesaria. En caso de que la prórroga sea negada, o si el término de la misma vence sin que la obligación haya sido liquidada, el Banco Central procederá a cargar la cuenta corriente del intermediario financiero con las siguientes sumas liquidadas sobre la parte de la operación de venta futura de divisas que no se haya cumplido debidamente:

- a) La diferencia entre la tasa de cambio a la cual se conformó la operación inicial y la vigente en la fecha en que se haga exigible.
- b) La diferencia de tasa de interés pactada originalmente y la más alta vigente en el mercado bancario en la fecha en que se haga exigible, más 5 puntos de porcentaje.

Solamente en casos excepcionales, en que se compruebe debidamente que la no realización de la exportación es atribuible a causas ajenas a la voluntad del exportador, no se aplicará el recargo de 5 puntos de porcentaje de que trata este artículo, pero continuarán vigentes los demás cargos.

ARTICULO 17: El Banco Central establecerá los mecanismos informativos ante los intermediarios financieros para evitar que exportadores que incumplan repetidamente las obligaciones adquiridas dentro de este mecanismo, tengan acceso al mismo.

EXPLICACION DE LA NORMA Y DE LOS MOTIVOS QUE LA RESPALDAN

Se trata realmente de un mecanismo de crédito con el cual se espera solucionar en gran medida la ausencia de recursos en moneda local para atender necesidades del proceso productivo.

Las garantías que se exigen sobre futura generación de divisas, eliminan los efectos inflacionarios que pudieran alegarse en contra del mecanismo propuesto.

**No 9. RESOLUCION CONSEJO DIRECTIVO DE COMERCIO EXTERIOR**

**CREDITOS DEL INSTITUTO DE COMERCIO EXTERIOR (ARTICULO 23)**

ARTICULO 1: En desarrollo de lo dispuesto en el Artículo 23 de la Ley..., el Instituto de Comercio Exterior podrá canalizar parte de sus recursos disponibles al otorgamiento de créditos destinados a cubrir algunas de las necesidades financieras del sector exportador, conforme a los criterios es tablecidos en la presente Resolución y las que en el futuro la modifiquen.

ARTICULO 2: Los recursos disponibles del Instituto de Comercio Exterior se destinarán exclusivamente al redescuento, a bancos comerciales estatales y privados, y a las financieras, de obligaciones asumidas por los exportadores registrados, siempre y cuando que dichas obligaciones estén des tinadas a los siguientes fines:

- a) Cubrir necesidades de capital de trabajo en moneda nacional que no puedan ser cubiertas adecuada y oportunamente por otras fuentes de financiamiento;
- b) Descuento de documentos representativos de acreencias externas, origina dos en ventas que estipulan pago a plazo, y para las cuales no existan otras fuentes adecuadas de financiamiento;
- c) Financiación de inversiones en empresas comercializadoras debidamente aprobadas y reconocidas por el Comité de Comercializadoras de que trata el artículo 47 de la Ley...;
- d) Financiación de inversiones que deban realizar las mismas empresas para lograr un mejor desarrollo de sus operaciones.
- e) Financiación de productos enviados al exterior en consignación por las Compañías Comercializadoras, de acuerdo a lo establecido en el artículo 49 literal (d) de la Ley...

ARTICULO 3: El Instituto realizará un estimativo sobre bases anuales de los recursos disponibles para el otorgamiento de los créditos contemplados en el artículo anterior, y los distribuirá en segmentos separados de acuerdo a las finalidades previstas, atendiendo a las necesidades manifestadas por el sector exportador.

ARTICULO 4: El Instituto divulgará ante los intermediarios financieros las condiciones que deben cumplirse para el otorgamiento de los créditos, de acuerdo a cada una de las modalidades contempladas en el artículo 2 de esta Resolución. Dichos criterios serán los siguientes:

- a) En el caso de préstamos para capital de trabajo se aplicarán los mismos criterios contemplados en la Resolución N°8.
- b) Para el descuento de letras y otros documentos de pago representativos de ventas externas a plazo, se exigirá que tales documentos estén avalados

Resolución No. 9 (Continuación)

o garantizados por bancos o entidades financieras del exterior, de prime ra categoría, aceptables por el Banco Central.

c) Para los préstamos concedidos con la finalidad de invertir en la crea ción de empresas comercializadoras, o para los créditos que se concedan a dichas empresas, se aplicarán las normas contenidas en el decreto N°13 que regula su funcionamiento.

ARTICULO 5: Será responsabilidad de los bancos comerciales estatales y privados y de las financieras certificarse que las operaciones que se va yan a redescantar con el Instituto cumplan con las normas legales y re glamentarias establecidas para este tipo de operaciones. Igualmente, se- rán responsables ante el Instituto por el pago de las sumas desembolsadas por este. En caso de comprobarse alguna irregularidad en la aplicación de éstos procedimientos, o desviaciones en la destinación de los fondos, los préstamos se harán exigibles de inmediato.

ARTICULO 6: Para atender al desembolso y cobro de los préstamos, así co mo para el manejo de los documentos a que haya lugar, designase al Banco Central como fideicomisario del Instituto de Comercio Exterior. En desa- rrollo de sus obligaciones como fideicomisario, el Banco Central actua- rá en todo momento de acuerdo a instrucciones que le imparta el Institu- to de Comercio Exterior, para lo cual se suscribirá el respectivo contra to de Fideicomiso.

ARTICULO 7: Para efectos del redescuento de las obligaciones aquí con- templadas, los intermediarios financieros procederán de la siguiente ma- nera:

a) Informarán al Instituto de Comercio Exterior sobre la naturaleza y ca racterísticas de las operaciones que pretenden redescantar, suministran- do a este los documentos informativos que el Instituto pueda exigir opor tunamente por medio de carta circular o comunicación directa.

b) Recibida la aceptación de la operación por parte del Instituto, el in termediario financiero entregará al Banco Central los documentos de cré- dito que respaldan la operación, para que su departamento jurídico certi- fique su conformidad con las normas legales vigentes.

c) Simultáneamente enviará una comunicación al Banco Central por medio de la cual lo autorice para cargar su cuenta corriente con el monto de la operación al vencimiento de la obligación, o antes si el Instituto lle gare a declarar vencida la operación de conformidad con lo dispuesto en el Artículo 5 de esta Resolución.

Igualmente, autorizará al Banco Central para cargar su cuenta corriente por el equivalente a intereses sobre saldos vigentes, que se calcularán por trimestres anticipados mientras dure vigente la operación de redescuento.

d) Cumplido lo anterior, y recibida por el Instituto la indicación del Banco Central de que los documentos del crédito son aceptables, el Insti- tuto autorizará al Banco Central para que en su caracter de Fideicomisa- rio cargue su cuenta corriente y entregue los fondos correspondientes al intermediario financiero. El Banco Central hará entrega de dichos fondos

Resolución No. 9 (Continuación)

previo descuento de los intereses correspondientes a un trimestre anticipado.

e) Como compensación por sus servicios, los intermediarios financieros recibirán una comisión equivalente al 3% del valor del crédito, calculada sobre la base de un año, en forma proporcional al plazo de crédito otorgado. El cobro de dicha comisión lo efectuará el intermediario financiero igualmente por trimestres anticipados, pudiendo retener lo correspondiente al primer trimestre de la suma que reciba por concepto del redescuento.

f) Los intermediarios financieros determinarán, en cada caso, el tipo de garantías que exigirán como respaldo del préstamo.

ARTICULO 8: Establecense las siguientes tasas únicas de interés para las operaciones aquí contempladas:

.....% para las operaciones destinadas a cubrir necesidades de capital de trabajo

.....% para descuento de documentos representativos de acreencias externas

.....% para financiar inversiones de capital en empresas comercializadoras

.....% para financiar las inversiones de Compañías Comercializadoras.

.....% para financiar los envíos al exterior en consignación.

De tales sumas, los intermediarios tomarán 3 puntos de porcentaje a título de comisión, y el resto se entregará al Instituto de Comercio Exterior, por conducto del Banco Central, como retribución por el redescuento.

EXPLICACION DE LA NORMA Y DE LOS MOTIVOS QUE LA RESPALDAN

Se califican exactamente los créditos que el Instituto podrá otorgar, siempre y cuando que cuente con los recursos suficientes para hacerlo, lo cual dependerá a su vez de que se aprueben las fuentes de financiamiento contempladas en el proyecto de Ley.

En cuanto a las dos finalidades inicialmente contempladas, se condiciona el otorgamiento de crédito a la ausencia de fuentes de financiamiento; se espera que al adoptarse los otros sistemas de crédito sugeridos, y al retornar el crédito externo, no será necesario utilizar recursos del Instituto para estos fines.

Se considera importante concentrar los recursos del Instituto en los créditos enderezados a cubrir necesidades financieras de las Compañías Comercializadoras, en su etapas de constitución y operación, por cuanto no existen fuentes alternativas para cubrir estas necesidades.

Intencionalmente, se ha dejado en blanco lo referente a tasas de interés, en ausencia de una definición de política oficial al respecto; sin embargo, se hace énfasis en que los intereses de estos créditos deberían estar colocados a niveles mucho mas bajos que los del mercado, con el objeto de que constituyan un incentivo importante, especialmente en los créditos para Compañías Comercializadoras.

**No 10. RESOLUCION DE LA JUNTA DIRECTIVA DEL BANCO CENTRAL**  
**PRESTAMOS DEL FONDO DE EXPORTACIONES (ARTICULO 24)**

ARTICULO 1: El reglamento y las normas de operación del Fondo para el Fomento de las Exportaciones, creado por la Junta Directiva del Banco Central en sesión N°3555-80, quedarán modificados, a partir de la fecha, de acuerdo a las siguientes disposiciones.

ARTICULO 2: Los recursos del Fondo estarán constituidos por:

a) Las sumas en moneda extranjera que se obtengan de fuentes crediticias foráneas con destinación específica a cubrir necesidades del sector exportador.

b) Los aportes o donaciones del Estado o de cualquier otra fuente.

ARTICULO 3: Los recursos del Fondo podrán utilizarse para financiar operaciones relacionadas con la exportación de productos diferentes al café en grano, banano en fruta, azúcar sin refinar y carne de ganado vacuno, dentro de las modalidades contempladas en el artículo siguiente.

ARTICULO 4: Los recursos del Fondo se destinarán primordialmente a cubrir las operaciones financieras que se detallan en seguida, siempre y cuando que dichas operaciones esten de acuerdo con los lineamientos con signados en los contratos de préstamo suscritos con entidades financieras extranjeras, cuando los recursos a utilizar provengan de tales fuentes:

a) Financiar la importación de materias primas y otros insumos que intervengan en la producción de bienes destinados exclusivamente a la exportación;

b) Financiar la adquisición de equipos y bienes de capital en general destinados primordialmente a la elaboración de artículos destinados a la exportación;

c) Otras actividades que no puedan ser debidamente atendidas con recursos de otras entidades.

En cualquier caso, para la aprobación de solicitudes de financiamiento se tendrá en cuenta que las necesidades de financiación de un programa determinado se encuentran debidamente cubiertas, con recursos del Fondo o con los provenientes de otras fuentes; caso contrario, no se otorgará el crédito respectivo.

ARTICULO 5: Los créditos para los fines contemplados en esta Resolución serán atendidos por los bancos comerciales estatales y privados y por las financieras, quienes los presentarán ante el Fondo para redescuento.

ARTICULO 6: Los intermediarios financieros serán responsables de es-

Resolución No. 10 (Continuación)

tudiar los programas de crédito, y de certificar que se llenen todos los requisitos de las normas legales pertinentes; igualmente serán responsables ante el Fondo por el pago oportuno de las obligaciones redescontadas.

ARTICULO 7: El Comité Técnico procederá a modificar tanto el reglamento como las normas de operación del Fondo para que se acomoden a los lineamientos de la presente Resolución.

EXPLICACION DE LA NORMA Y DE LOS MOTIVOS QUE LA RESPALDAN

Se ha querido limitar en forma muy específica los usos de estos créditos para poder lograr una canalización adecuada de los recursos disponibles.

Considerando en reglamento y normas de operación vigentes para el Fondo, solamente será necesario efectuar algunas modificaciones en cuanto a los productos beneficiados, extendiéndolo a todos los productos realmente no tradicionales.

**No 11. DECRETO REGLAMENTARIO**

**SISTEMAS ESPECIALES DE IMPORTACION-EXPORTACION (ARTICULOS 25 a 31)**

ARTICULO 1: Los contratos que se suscriban en desarrollo de los Artículos 25 y 27 de la Ley .... tendrán como finalidad promover e incrementar las exportaciones dentro de un equilibrado desarrollo económico y social.

ARTICULO 2: De acuerdo a disposiciones de la citada Ley, corresponde al Instituto de Comercio Exterior suscribir y vigilar el desarrollo de dichos contratos, acción que se ejercerá de acuerdo a los términos del presente decreto.

ARTICULO 3: El Instituto de Comercio Exterior utilizará los siguientes criterios al evaluar las solicitudes de contrato:

- a) El valor agregado nacional que genera el proyecto.
- b) La contribución a la generación de empleo.
- c) Los efectos sobre el medio ambiente.
- d) La contribución del proyecto a la diversificación de exportaciones en cuanto a productos y mercados.
- e) El grado de innovación tecnológica del proyecto.

ARTICULO 4: Antes de suscribir un contrato, los interesados deberán presentar al Instituto un programa de exportación en el cual indicarán:

- a) Descripción de los productos a exportar y destino tentativo de los mismos.
- b) Cantidad que se proponen exportar.
- c) Detalle de las materias primas y otros insumos que se importarán, indicando la posición de Aduana, la unidad comercial, el valor por unidad comercial y la cantidad total que se incorporará en los productos de exportación.
- d) Estimativo del porcentaje de desperdicio, por cada insumo, que se causará en el proceso productivo.
- e) Detalle de los insumos de origen nacional que se incorporarán en los productos de exportación, indicando/de los mismos, unidad comercial, valor unitario y cantidad total. descripción
- f) Valor unitario de los productos que se exportarán una vez incorporados los insumos extranjeros y nacionales y la utilidad.

Con base en las informaciones anteriores, se calculará un porcentaje de insumos importados, el cual servirá de base para los efectos de reintegro de divisas de acuerdo al Artículo 17 de la Ley ..... y las normas que la reglamentan.

ARTICULO 5: El Instituto podrá rechazar la suscripción de contratos cuando considere que no se está dando cabal utilización a materias pri-

Decreto No. 11 (Continuación)

mas y otros insumos de origen nacional; sin embargo, para dicha determinación deberá tener en cuenta que dichos insumos no solamente se encuentren disponibles en el mercado local, sino que sus condiciones de plazo de entrega, calidad, precio y demás características los hagan comparables con insumos similares de origen extranjero. En las consideraciones de precio se tendrá en cuenta el precio CIF de importación, sin ningún recargo por derechos de aduana u otros gravámenes similares.

ARTICULO 6: Los contratos para importación de insumos o bienes de capital se podrán celebrar con personas naturales o jurídicas que tengan el carácter de empresas productoras, exportadoras o comercializadoras, y que se encuentren debidamente registradas en el Instituto de acuerdo al Artículo 14 de la Ley . Dichos contratos podrán celebrarse con uno o varios suscriptores, los cuales serán solidarios en las obligaciones asumidas.

ARTICULO 7: Los contratos tendrán validez de un año, pero se considerarán renovados automáticamente si un mes antes de su vencimiento no fueren denunciados por ninguno de los suscriptores.

ARTICULO 8: Los elementos que se importen estarán exentos de todos los derechos de aduana y cualquier tipo de gravamen, impuesto e recargo con que se graven normalmente las importaciones.

ARTICULO 9: En el caso de maquinaria y bienes de capital importados al amparo del Artículo 27 de la Ley y que se destinarán exclusivamente a la producción de bienes exportables, el fabricante suscribirá un compromiso de utilizar dicho equipo en tal finalidad durante un período que se considere como normal para que dicho equipo se deprecie por lo menos en un 90% de su valor.

ARTICULO 10: Cuando la maquinaria y equipo/<sup>que</sup> se importe se destine parcialmente a la producción de bienes de exportación, la exención de gravámenes se concederá en proporción al uso que de ella se haga para la elaboración de bienes de exportación, de acuerdo a lo previsto en el Párrafo del Artículo 27 de la Ley citada.

ARTICULO 11: Las fianzas que deben constituirse para responder por la utilización de los insumos y equipos importados en la elaboración de bienes de exportación podrán ser otorgadas por entidades bancarias o compañías de seguros, aceptables al Instituto.

ARTICULO 12: Las fianzas deberán otorgarse por un plazo equivalente al período de tiempo que se estima necesario para la producción de los artículos exportables, más dos meses. En caso de que dos meses antes del vencimiento de la fianza el exportador no haya demostrado ante el Instituto la realización de las exportaciones, o no se justifique la prórroga de la misma, el Instituto informará a la Dirección General de Aduanas para que esta proceda a hacer exigible la obligación antes de su vencimiento.

Decreto No. 11 (Continuación)

ARTICULO 13: Los exportadores podrán solicitar que las fianzas se reestructuren, disminuyendo su valor, a medida que demuestren la realización de exportaciones. Igualmente podrán solicitar reajuste en el valor cuando se trate de fianzas para garantizar la importación de equipos, caso en el cual dichas fianzas se disminuirán en proporción a los años transcurridos en relación con el período inicialmente contemplado para la depreciación de los mismos al 90% de su valor.

ARTICULO 14: El valor de las fianzas se calculará con base en las sumas totales de las importaciones y que sean exoneradas en el momento de la internación de los productos.

ARTICULO 15: En caso de que sea necesario hacer exigible una fianza por incumplimiento de la obligación de exportar, quienes hayan suscrito el contrato respectivo deberán cubrir además una multa equivalente al 100% de los gravámenes exonerados.

ARTICULO 16: Para determinar el cumplimiento de la obligación de exportar, el Instituto considera un porcentaje de desperdicio, el cual se pactará en el momento de suscribir el contrato.

ARTICULO 17: Para el control adecuado en el movimiento de importación de insumos y su utilización en productos de exportación, quienes hayan suscrito contratos al tenor del artículo 25 de la Ley deberán registrar con el Instituto de Comercio Exterior libros especiales, configurados por tarjetas, que deberán contener la siguiente información:

- a) Nombre y dirección de la empresa suscriptora.
- b) Número del contrato.
- c) Descripción del insumo a importar, posición de aduana y detalle de la unidad comercial.
- d) Detalles de la importación tales como fecha, documento y cantidad.
- e) Detalles de la exportación tales como fecha, documento, cantidad utilizada.

La diferencia entre las cantidades importadas e incorporadas en la exportación constituirá el saldo pendiente.

Los libros de control indicados en este artículo podrán ser examinados en cualquier momento por el personal del Instituto.

ARTICULO 18: Sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo anterior, los suscriptores de contratos deberán enviar semestralmente al Instituto, in formes en que indiquen los movimientos de insumos extranjeros pendientes de utilización.

ARTICULO 19: En las licencias de exportación se indicará el porcentaje de insumos extranjeros incorporados en los productos que se están despa-

Decreto No. 11 (Continuación)

chando al exterior; dicho porcentaje podrá variar hacia arriba o hacia abajo en 5 puntos de porcentaje con respecto al porcentaje pactado de acuerdo a lo dispuesto en el artículo 4 de este decreto. Si las circunstancias se modifican en forma tal que la práctica industrial demuestre que el porcentaje inicialmente pactado debe variarse en más de 5 puntos de porcentaje, deberá convenirse con el Instituto una modificación del contrato, sin necesidad de suscribir uno nuevo.

ARTÍCULO 20: Con base en lo indicado en cada licencia de exportación, el Banco Central procederá, al momento de recibir reintegros de divisas provenientes de exportación, a retener la cantidad correspondiente al porcentaje indicado en la licencia de exportación y sobre dicha suma actuará según lo indicado en el Artículo 9 de la Resolución de la Junta Directiva del Banco Central N. 6.

EXPLICACION DE LA NORMA Y DE LOS MOTIVOS QUE LA RESPALDAN

De acuerdo a lo contemplado en la Ley, se amplía el sistema de importación-exportación para cubrir maquinaria y equipos, y se consignan aquí las normas operativas necesarias para lograr una adecuada ejecución del sistema y evitar abusos en el mismo.

Las disposiciones de este decreto se explican por si mismas, y permiten establecer una mecánica operativa simple en la práctica, aun cuando la enunciación de los diferentes pasos a dar parezcan hacerla compleja; la experiencia con este tipo de contratos y controles ha demostrado que en la práctica el sistema puede operar fácil y agilmente.

**No 12      DECRETO REGLAMENTARIO****CERTIFICADOS DE ABONO TRIBUTARIO (ARTICULOS 32 a 39)**

ARTICULO 1: Dentro de los 60 días siguientes a la expedición del presente decreto, el Instituto de Comercio Exterior presentará a la consideración del Consejo Directivo de Comercio Exterior una clasificación de todas las posiciones NAUCA, en la cual se indique el porcentaje de Certificados de Abono Tributario que recibirán los exportadores por concepto de las ventas externas de productos cobijados por dichas posiciones.

ARTICULO 2: Para este efecto, el Instituto analizará, con base en los documentos disponibles en el antiguo Centro de Promoción de Exportaciones e Inversiones y que sirvieron para la concesión de Certificados de Abono Tributario conforme a la Ley 5162 de 1972, la composición promedia de los productos exportados, distinguiendo entre insumos nacionales e importados, y con base en dicho análisis clasificará las posiciones NAUCA en la siguiente forma:

- a) Los productos que muestren valor agregado igual o superior al 70%, se clasificarán dentro del grupo de posiciones NAUCA con derecho a Certificados de Abono Tributario del 15%.
- b) Los productos que muestren valor agregado entre 50% y 69% se clasificarán dentro del grupo de posiciones NAUCA con derecho a certificados de Abono Tributario del 10%.
- c) Los productos que muestren valor agregado igual o inferior a 49% se clasificarán dentro del grupo de posiciones NAUCA con derecho a Certificados de Abono Tributario del 5%.
- d) Para los productos que correspondan a las posiciones NAUCA sobre las cuales no se disponga de documentación conforme a lo indicado en este artículo, se presumirá que el valor agregado en dichos productos es inferior al 35%, y que por lo tanto no encajaban dentro de los lineamientos de la Ley 5162, y en consecuencia se clasificarán dentro del grupo de posiciones NAUCA con derecho a Certificados de Abono Tributario del 5%.

ARTICULO 3: Los exportadores que consideren que sus productos han quedado clasificados con un porcentaje de Certificados de Abono Tributario que no corresponde al valor agregado real, podrán suministrar al Instituto de Comercio Exterior las informaciones que estimen pertinentes a fin de que dicho Instituto cuente con los elementos de juicio necesarios para recomendar una modificación en la citada clasificación: sin embargo, tales revisiones en porcentajes solamente se considerarán cuando un grupo realmente representativo de exportadores de un mismo producto demuestre que se encuentra en una situación similar.

ARTICULO 4: Para efectuar traslados de posiciones NAUCA de un grupo porcentual a otro, el Instituto de Comercio Exterior considerará, entre otros, los siguientes criterios:

Decreto No. 12 (Continuación)

- a) Las variaciones sustanciales en las condiciones de precio promedio imperantes en los mercados externos, así como las determinaciones adoptadas por competidores nacionales;
  - b) Los incrementos en el valor agregado incorporado en un determinado producto, según demostración que para tal efecto realicen los productores o exportadores de dicho artículo, y que conformen un grupo representativo del sector.
- Las modificaciones en la clasificación de las posiciones NAUCA solamente afectarán las exportaciones que se realicen 3 meses después de que entre en vigor tal modificación.

ARTICULO 5: En los casos en que no sea conveniente estimular la exportación de un determinado producto, el Instituto podrá clasificar la correspondiente posición NAUCA dentro de un grupo especial sin derecho a Certificados de Abono Tributario.

ARTICULO 6: En ningún caso habrá lugar a la expedición de certificados de abono tributario cuando se trate de la exportación de café en grano, banano en fruta, azúcar no refinada y carne de ganado vacuno.

ARTICULO 7: Tampoco habrá lugar a la expedición y entrega de Certificados de Abono Tributario cuando se trate de exportaciones destinadas a países con los cuales Costa Rica tenga celebrados convenios bilaterales o multilaterales, que prohíban el otorgamiento de este tipo de incentivo. Sin embargo, si se trata de participar en licitaciones u operaciones similares en las cuales los terceros países reciban el mismo tratamiento de liberación de derechos de aduana otorgados a Costa Rica en virtud de los citados convenios, podrá otorgarse el Certificado de Abono Tributario, siempre y cuando que tal medida no entre en franco conflicto con las disposiciones del correspondiente acuerdo internacional.

ARTICULO 8: Los Certificados de Abono Tributario se liquidarán por el Banco Central aplicando los siguientes criterios:

- a) Se determinará el valor en dólares efectivamente vendido al Banco Central; en consecuencia, las sumas que le sean entregadas para ser utilizadas posteriormente en la cancelación de obligaciones en moneda extranjera de que trata el Artículo 25 de la Ley no se considerarán para efectos de la liquidación de Certificados de Abono Tributario.
- b) El valor en colones sobre el cual se liquidarán los Certificados de Abono Tributario será aquel efectivamente recibido por el exportador como producto de la citada venta.
- c) A dicho valor en colones se aplicará el porcentaje que corresponda a la respectiva posición NAUCA, de acuerdo a lo contemplado en el Artículo 2 de este decreto y a las modificaciones que se introduzcan en el futuro.

Decreto No. 12 (Continuación)

ARTICULO 9: Los Certificados de Abono Tributario son documentos al portador, libremente negociables, y serán emitidos por el Banco Central en moneda nacional; servirán para el pago de impuestos directos e indirectos cuyo recaudo corresponda al Banco Central.

ARTICULO 10: Los Certificados de Abono Tributario podrán utilizarse en el pago de impuestos, de acuerdo al Artículo anterior, solamente transcurridos 12 meses de la fecha de su emisión.

ARTICULO 11: La emisión y entrega de los Certificados de Abono Tributario se producirá una vez que las divisas provenientes de exportación hayan sido reintegradas al Banco Central, en la forma que establecen los reglamentos, y cuando se haya demostrado que la exportación correspondiente se ha realizado en forma efectiva. Para este efecto, el Banco Central podrá exigir los documentos que estime convenientes.

ARTICULO 12: En el caso de exportaciones efectuadas por empresas comercializadoras el Consejo Directivo de Comercio Exterior podrá establecer que se entreguen Certificados de Abono Tributario adicionales a los porcentajes contemplados en los artículos anteriores, conforme a las siguientes normas:

- a) El Comité Asesor del Instituto de Comercio Exterior estudiará las condiciones de operación de tales compañías comercializadoras, sus planes de acción, los productos que se proponen vender en el exterior y los esfuerzos realizados para diversificar las exportaciones de Costa Rica y en vista del esfuerzo propuesto recomendará que se otorgue o no el Certificado de Abono Tributario Adicional.
- b) El porcentaje máximo de este Certificado de Abono Tributario adicional será del 3%.
- c) El Comité Asesor indicará igualmente el lapso durante el cual se otorgue dicho Certificado de Abono Tributario adicional, y las condiciones bajo las cuales debe ser otorgado.
- d) La recomendación del Comité Asesor deberá ser estudiada por el Consejo Directivo, quien en caso de encontrarla satisfactoria la comunicará al Banco Central y a la Empresa Comercializadora para los fines pertinentes.
- e) En caso de incumplimiento de los programas y proyectos de exportación presentados por la empresa, que hayan servido para la determinación anterior, el Consejo Directivo de Comercio Exterior podrá revocar, con efecto inmediato, la aprobación impartida, y así lo comunicará tanto al Banco Central como a la empresa afectada.

ARTICULO 13: Igualmente podrá el Consejo Directivo de Comercio Exterior establecer el otorgamiento de Certificados de Abono Tributario adicionales cuando se trate de empresas que estén iniciando la apertura de nuevos mercados. Dichos Certificados de Abono Tributario adicionales se concederán conforme a las siguientes normas:

Decreto No. 12 (Continuación)

- El porcentaje máximo será del 5%.
- b) Solamente se beneficiarán de dichos Certificados de Abono Tributario adicionales las exportaciones que se realicen dentro de los 12 meses siguientes a la iniciación de ventas en los nuevos mercados.
- c) Las empresas que deseen obtener el beneficio adicional deberán presentar a la consideración del Instituto de Comercio Exterior informaciones completas que demuestren el programa de exportación completo, los motivos por los cuales consideran viable entrar a dicho nuevo mercado en forma permanente, y las razones impuestas por la competencia extranjera que hagan necesario la compensación adicional por un período transitorio. No habrá lugar al otorgamiento de este estímulo adicional cuando a juicio del Instituto de Comercio Exterior se juzgue que el producto no resultará competitivo, en el mercado específico, una vez sea eliminado el Certificado de Abono Tributario adicional.

EXPLICACION DE LA NORMA Y DE LOS MOTIVOS QUE LA RESPALDAN

Se establecen las reglas sobre las cuales se fijarán los porcentajes de Certificados de Abono Tributario, así como lo requerido para efectuar alteraciones en los mismos.

Al mismo tiempo, se puntualizan las condiciones para otorgar dichos Certificados a las Compañías Comercializadoras, y para apertura de nuevos mercados, en forma eminentemente transitoria.

## No 13. DECRETO REGLAMENTARIO

### COMPAÑIAS COMERCIALIZADORAS (ARTICULOS 42 Y SIGUIENTES)

ARTICULO 1: El Comité de Comercializadoras de que trata el Artículo 44 de la Ley... estará constituido así:

- a) Un representante del Ministerio de Economía, Industria y Comercio
- b) Un representante de la Oficina de Planificación Nacional y Política Económica
- c) El Sub-Director de ..... del Instituto de Comercio Exterior
- d) Un funcionario del Instituto de Comercio Exterior, designado por su Director, quien actuará al mismo tiempo como Secretario del Comité.

ARTICULO 2: Quienes se propongan crear o transformar una Compañía Comercializadora, y quieran acogerse a los beneficios de que tratan los Artículos 42 y siguientes de la Ley... y a las disposiciones de este Decreto, deberán presentar a la consideración del Comité una descripción del proyecto en la cual consten, entre otras, las siguientes informaciones:

- a) Nombre y domicilio de la sociedad
- b) Detalle de los socios y de sus aportes
- c) Principales productos o sectores a los que dirigirá su actividad de exportación
- d) Sistemas que empleará para la compra o agenciamiento de los productos de exportación
- e) Programa de comercialización, incluyendo los mecanismos que utilizará para la coordinación de ordenes de compra, consolidación de la oferta exportable y asistencia que prestara a los fabricantes en aspectos técnicos y financieros.
- f) Programa de establecimiento de bodegas y oficinas en el exterior, si es el caso. El Instituto podrá indicar la necesidad de presentar informaciones adicionales a las aquí consignadas.

ARTICULO 3: Podrán acogerse a los beneficios otorgados a las Compañías Comercializadoras las empresas nacionales, extranjeras o mixtas que se propongan adelantar un programa de diversificación de exportaciones y mercados para productos de Costa Rica, y que además llenen los siguientes requisitos:

- a) Contar con un capital pagado no inferior a colones .....
- b) Dirigir su actividad primordialmente a la exportación
- c) Estar debidamente aprobada por el Comité de Comercializadores de que trata el Artículo 1 de este decreto.

PARAGRAFO: Las Compañías Extranjeras deberán registrarse y establecer una oficina local como requisito para gozar de los beneficios y prerrogativas otorgados a las Compañías Nacionales.

Decreto No. 13 (Continuación)

ARTICULO 4: Con el objeto de fomentar la creación o ampliación de Compañías Comercializadoras, el Instituto de Comercio Exterior podrá otorgar créditos especiales para los siguientes fines:

- a) Financiación de inversiones en Compañías Comercializadoras, sin que tales financiamientos excedan la cantidad de colones ....., siendo obligatorio que los beneficiarios de los créditos aporten, de sus propios recursos, una cantidad no inferior al monto de crédito.
- b) Financiación de las inversiones que estas Compañías Comercializadoras deban realizar en el país o en el exterior, con el objeto de lograr una mejor adecuación de los productos de exportación y mejores canales de mercado externo, sin que tales créditos puedan exceder la cantidad de colones .....
- c) Financiación de despachos en consignación, cuando sea necesario emplear dicho mecanismo para lograr una mejor penetración de los mercados externos.

El Consejo Directivo de Comercio Exterior reglamentará la concesión de dichos créditos y dictará los reglamentos necesarios en cuanto a plazo, tipo de interés y garantías exigidas.

ARTICULO 5: Para que las citadas Compañías Comercializadoras puedan beneficiarse del CAT especial de que trata el Artículo 38 de la Ley....., deberán acogerse a lo dispuesto en el Artículo 12 del decreto reglamentario N° 12.

ARTICULO 6: Queda facultado el Instituto de Comercio Exterior para dictar las demás medidas reglamentarias que estime conveniente para garantizar el adecuado funcionamiento de las Compañías Comercializadoras y ejercer la necesaria vigilancia sobre las mismas.

ARTICULO 7: Las operaciones de importación que realicen las Compañías Comercializadoras estarán limitadas a un monto igual al de las operaciones de exportación que realicen.

EXPLICACION DE LA NORMA Y DE LOS MOTIVOS QUE LA RESPALDAN

Este Decreto contiene las normas básicas que deben cumplirse para calificar a las Compañías Comercializadoras como beneficiarias de los privilegios contenidos en la Ley.

Se ha dejado en blanco lo relativo a capital mínimo pagado, por cuanto aparentemente la sugerencia inicial de US\$300.000 contenida en el informe de Noviembre 1981 se ha considerado excesiva; sin embargo, se insiste en que el capital mínimo debería ser relativamente elevado, para garantizar la necesaria capacidad de acción y de contratación de crédito que le permita a dichas compañías cumplir realmente con los objetivos propuestos.

Se acompaña, por separado, una guía de las informaciones que deberán presentar los proponentes para recibir la aprobación del Comité.

GUIA PARA LA PRESENTACION DE PROYECTOS SOBRE CREACION DE COMPAÑIAS COMERCIALIZADORAS

I - DESCRIPCION GENERAL

1. Identificación de la Comercializadora y de los Socios:

- 1.1 Nombre de la Sociedad
- 1.2 Naturaleza de la Sociedad
- 1.3 Dirección y teléfono
- 1.4 Capital: a) Autorizado  
b) Suscrito  
c) Pagado
- 1.5 Origen del capital: Nacional  
Extranjero
- 1.6 Nombre de los socios y capital aportado por cada uno, indicando cantidad suscrita y pagada, así como forma de aporte del capital pagado
- 1.7 Nombre del representante legal de la Sociedad

2. Infraestructura:

- 2.1 Indicar detalles sobre la Oficina principal: area ocupada (anotando si propia o en arriendo), líneas telefónicas disponibles, servicio de telex y sistematización de datos.
- 2.2 Sucursales y agencias en el país o en el exterior, indicando los mismos datos además de la ubicación de las mismas.
- 2.3 Bodegas y equipos de reacondicionamiento y/o manejo de los productos de exportación tales como empacadoras, básculas, montacargas, maquinaria, vehículos y elementos para el control de calidad, dando ubicación de las mismas.

3. Organígrama:

Explicar la estructura gerencial y administrativa, indicando el empleo de profesionales y técnicos (anotar especialidad), así como otro personal subalterno.

Indicar el empleo directo e indirecto que se generará.

II - ASPECTOS DE MERCADO

1. Productos que proyecta exportar, anotando para cada uno posición NAUCA y valor agregado nacional aproximado
2. Situación de la oferta nacional de estos productos y criterios que se aplicaron para la selección de los mismos
3. Países a los cuales proyecta exportar, indicando el régimen de importación en tales mercados, así como la situación de la competencia, con énfasis en los niveles de precios.
4. Monto de las exportaciones totales nacionales de estos productos en los últimos 3 años, anotando volumen, valor y países de destino. Si ya se tiene experiencia en la exportación de tales productos, explicar lo pertinente.
5. Empresas o productores que venderán los productos para exportación, adjuntando si posible cartas de intención o contratos de venta.

II - ASPECTOS DE MERCADO (Continuacion)

6. Producción y ventas totales de los proveedores en los últimos 3 años, discriminando entre mercado nacional y exportación; en el caso de exportación, detallar valores por país o área de destino.
- 7 . Proyección a 3 años de la producción de las empresas o productores que proveerán los artículos de exportación.
8. Estimativo de las exportaciones totales de la Comercializadora en los próximos 3 años, detallando producto, mercado y valor
9. Informar si proyecta exportar a mercados diferentes a los tradicionales y si proyecta vincular nuevos productores a la misma.

III - ASPECTOS DE COMERCIALIZACION

1. Características del transporte a los mercados de destino.
2. Metodología que utilizará para la coordinación de las órdenes de compra, entrega, pago y embarque.
3. Explicar que tipo de asistencia técnica y financiera proyecta dar a los proveedores, así como los métodos y elementos que empleara para el control de calidad.
4. Canales de distribución y venta que utilizará en el exterior

IV - DOCUMENTOS QUE DEBEN ADJUNTARSE

1. Proyección del Balance General y Estados de Perdidas y Ganancias para los próximos 3 años
2. Proyectos de inversión y financiamiento, y su justificación.

RESTR Asistencia en promocion  
382.6(728.6) J 3

c.1

47664



152952