

07 de noviembre de 2023

Señora

Patricia Rojas Morales

Estimada señora:

Tal y como lo establece el inciso e) del artículo 12 de la Ley General de Control Interno, adjunto Informe Final de Gestión como directora de la Dirección de Defensa Comercial. Dicho informe se rinde para el periodo que va del 26 de julio de 2022 al 20 de octubre de 2023.

Cc. Departamento de Recursos Humanos
Departamento de Gestión de
Información.

INF-DDC-008-2023

INFORME FINAL DE GESTION

JULIO 2022/OCTUBRE 2023

ELABORADO POR: ODALYS

VEGA CALVO

OCTUBRE 2023

I. PRESENTACION

1.1. Sobre el Sistema de Defensa Comercial en Costa Rica

En el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC), de la cual Costa Rica es Miembro desde el 01 de enero de 1995, la consolidación de los aranceles y su aplicación sin discriminación entre los interlocutores comerciales es fundamental para que el comercio internacional se desarrolle sin dificultades y con una mayor previsibilidad y transparencia. Sin embargo, ante situaciones especiales, causados por el flujo comercial de mercancías, que afecta intereses legítimos de los Miembros de OMC, el Sistema Multilateral autoriza excepciones al principio de consolidación de aranceles y del principio de no discriminación; es decir, siguiendo las reglas del sistema se podría aplicar derechos de importación de mercancías sobre los niveles consolidados.

Bajo esta tesitura, esas situaciones se pueden generar, en primera instancia, cuando una empresa exporta un producto a un precio inferior al que aplica normalmente en el mercado de su propio país; dicha conducta se denomina “dumping” y se considera una práctica desleal. Cuando, después de una investigación realizada por el gobierno importador en los

términos de los Acuerdos de OMC, determina que las importaciones con dumping causan o amenazan causar daño importante a sus sectores productivos, el Sistema Multilateral, le permite adoptar medidas contra el dumping (medidas antidumping), con el fin de corregir o evitar la afectación a dichos sectores; permitiendo que compita con el producto importado en igualdad de condiciones de competencia.

Por otro lado, el Sistema Multilateral de OMC regula la utilización de subvenciones por parte de los países Miembros. Asimismo, establece las medidas que le permiten a un Miembro importador, contrarrestar o eliminar los efectos negativos sobre sus sectores productivos, provocados por importaciones subvencionadas; lo cual, también es considerado como una práctica desleal. Dichas medidas se denominan “derechos compensatorios”, y se podrán aplicar después de que concluya una investigación que demuestre mérito para su imposición.

Cuando por un aumento imprevisto de importaciones de un producto determinado, se cause o amenace causar un daño grave a los sectores productivos de ese producto de un país importador, el Sistema Multilateral de OMC, permite a sus Miembros aplicar medidas de salvaguardia, las que consisten en la restricción temporal de las importaciones de dicho producto, para permitir el reajuste estructural de la rama de

producción nacional y potenciar la competencia en los mercados en lugar de limitarla.

Ahora bien, la práctica internacional ha demostrado que, a consecuencia de la utilización de medidas de defensa comercial, los agentes económicos han apostado cada vez más por realizar prácticas tendientes a minimizar o eliminar el efecto de dichas medidas, lo que se conoce como “elusión de medidas en materia de defensa comercial”.

Esta problemática ha sido foco de atención a nivel internacional desde hace varios años y ha sido tema de discusión en el seno de la OMC; sin embargo, aún no se ha regulado en el sistema multilateral de OMC; sin embargo, sus miembros, incluyendo Costa Rica, han emitido normativa al respecto, con la finalidad de proteger el efecto de los mecanismos de defensa comercial implementados.

II. LABOR SUSTANTIVA DE LA DIRECCION DE DEFENSA COMERCIAL.

El cuerpo normativo jurídico que regula las medidas antes indicadas se encuentra regulado por los Artículos VI y XIX del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (GATT de 1994); Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT de 1994 (Acuerdo Antidumping), Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias, Acuerdo sobre Medidas de Salvaguardia, todos acuerdos de OMC, a nivel centroamericano, los Reglamentos sobre Prácticas Desleales de Comercio y Medidas de Salvaguardia y a nivel interno, el Reglamento sobre la metodología de cálculo de la cuantía de subvenciones y el Reglamento sobre la Elusión de Medidas de Defensa Comercial.

Dicho cuerpo normativo contiene determinadas prescripciones sustantivas para la imposición de los mecanismos de defensa comercial y requisitos detallados de procedimiento relativos a la realización de las investigaciones que den mérito a dicha imposición.

En Costa Rica el encargado de ordenar la aplicación de medidas de defensa comercial es el Ministerio de Economía,

Industria y Comercio. A través de la Dirección de Defensa Comercial, en su condición de Autoridad Investigadora, instruye las investigaciones que fundamentan su aplicación.

En este sentido, el MEIC es el encargado implementar las normas que garanticen que el comercio se realice en condiciones de igualdad enfrentando las prácticas de comercio desleales dentro de un marco jurídico claro y transparente, que ofrezca seguridad jurídica, y previsibilidad a sus destinatarios.

2.1. Sobre la Dirección de Defensa Comercial.

Tal como lo señalan los artículos primeros de los Reglamentos centroamericanos sobre Prácticas Desleales de Comercio”, en el marco de los procesos en materia de defensa comercial, a nivel Centroamericano se denomina “Autoridad Investigadora” a: la dirección encargada de conocer el tema de integración económica centroamericana; o bien la unidad encargada de las prácticas desleales de comercio del Ministerio de secretaría de Economía de cada estado centroamericano.

En este sentido, en fecha 14 de noviembre de 1995, a través del Decreto Ejecutivo N° 24772-MEIC-MAG, se crea dentro de la estructura organizativa del MEIC, la Oficina de Prácticas Comercio Desleal y Medidas de Salvaguardia (OPCDMS), encargada de instruir los procedimientos para la implementación de los sistemas de defensa comercial en Costa Rica.

Cuatro años más tarde, en 1999, el MEIC llevó a cabo un proceso de auto evaluación con el fin de realizar una reestructuración y hacer un uso más eficiente de sus recursos, para lo cual se realizó un diagnóstico que propuso una serie de modificaciones a su estructura. En dicho diagnóstico se destaca el poco uso de los instrumentos de defensa comercial en esa época; conforme a lo siguiente: “...se tratan de

conflictos de intereses nacionales con los intereses de países “amigos”, situación que debe ser manejada con la mayor profesionalización posible; el segundo aspecto es el hecho de que se debe operar bajo un estricto apego a todo el bloque de legalidad, esto se traduce en un estricto apego al debido proceso; y finalmente se destaca el hecho de que muchos de las empresas ligadas al comercio internacional se encuentran vinculadas de alguna forma con empresas en el extranjero por lo que el intercambio de información se dificulta, especialmente en cuanto al tiempo de espera para hacer llegar la información”. En razón de lo anterior, se suprime la Oficina de Prácticas Desleales de Comercio de la estructura del MEIC, y sus funciones se trasladan a la Unidad de Asuntos Jurídicos.

No obstante, en fecha 12 de agosto de 2002, la Administración reconsidera su decisión y crea nuevamente la OPCDMS¹, por considerar una necesidad establecer una estructura técnica funcional e independiente de cualquier unidad del MEIC, que se encargue de implementar la normativa de OMC y dar cumplimiento a los compromisos internacionales adquiridos por Costa Rica, en el marco de los acuerdos tomados en la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales.

En agosto de 2009², la Administración, motivada por la necesidad de enmarcar dentro de una política comercial nacional que permita unir los esfuerzos tanto del sector público como privado, con la finalidad de promover el comercio leal, la producción y la competitividad en el mercado costarricense decidió ampliar el campo de acción del Departamento de Prácticas de Comercio Desleal y Medidas de Salvaguardia, así mismo toma la decisión de readecuar su nomenclatura a Departamento de Defensa Comercial por la conveniencia de simplificar y unificar en un solo concepto todas las competencias otorgadas por el Ordenamiento Jurídico adicha dependencia.

En fecha 31 de octubre de 2012³, el Ministerio de Planificación Nacional y Política Económica – MIDEPLAN, aprobó la propuesta de Reestructuración del Ministerio de Economía, Industria y Comercio, dentro de la cual se crea la Dirección de Defensa Comercial⁴ (DDC) la cual tiene a su cargo las siguientes funciones:

“...Artículo 38.–Dirección de Defensa Comercial Esta Dirección tendrá en materia comercio desleal internacional y medidas de salvaguardia las siguientes funciones:

- a. Asesorar al Despacho Ministerial y demás instancias del Ministerio en materia de dumping, subsidios e imposición de medidas de salvaguardia.*
- b. Asesorar a los sectores productivos nacionales sobre el adecuado uso de los mecanismos internacionales de protección contra las prácticas de comercio desleal y para la imposición de medidas de salvaguardias.*
- c. Asesorar a los sectores productivos nacionales sobre los procedimientos que lleva a cabo por la Dirección y sobre la correcta presentación de las solicitudes de investigación y de exámenes por extinción de medidas.*
- d. Recibir y tramitar las solicitudes de apertura de investigación por dumping, subsidios o salvaguardias; o solicitudes de exámenes*

por extinción de medidas antidumping, compensatorias o de salvaguardias.

- e. Desarrollar los procedimientos administrativos en materia de dumping, subsidios y salvaguardia con la finalidad de determinar la procedencia o no de ordenar la aplicación de derechos antidumping, medidas compensatorias o medidas de salvaguardia.*
- f. Realizar los exámenes por extinción de medidas para determinar la procedencia de prorrogar o no las medidas indicadas.*
- g. Desarrollar acciones dirigidas a garantizar que el comercio en Costa Rica se realice de forma leal y en respeto a las normas nacionales e internacionales.*
- h. Coordinar esfuerzos entre el Gobierno y el sector privado para promover el desarrollo económico nacional que permitan fortalecer al productor y al comerciante nacional frente a distorsiones comerciales, así como fomentar la competitividad comercial.*
- i. Realizar las revisiones periódicas anuales o semestrales que correspondan en el caso de que se haya impuesto algún derecho compensatorio, medida antidumping, o*

medida de salvaguardia. Asesorar en negociaciones internacionales de integración económica en la materia de su competencia⁵".

a) Estructura funcional de la DDC.

Los procesos instruidos por la DDC, en materia de defensa comercial, se conforman por una serie de etapas sucesivas y tienen una duración, en algunos casos de doce meses, prorrogables a dieciocho meses, en el caso de los procesos por salvaguardia el plazo ordinario es de seis meses, prorrogables a doce meses.

Dichas investigaciones involucran análisis jurídico (referido principalmente a las normas de la OMC, regionales, de Sistemas de Integración Económica, y por último derecho administrativo) análisis económico, financiero y contable, logística, estadística, merceología, mercadeo, investigación de mercados, procesos aduaneros y comercio exterior.

⁵ Decreto Ejecutivo N° 37457. La Gaceta N° 6, Alcance digital N° 3 del 9 de enero de 2013.

Todos los análisis indicados requieren investigación previa para obtener y completar datos y crear metodologías para resolver de la mejor forma. Se realiza inteligencia comercial (utilización de herramientas tecnológicas para obtener, ordenar y permitir un panel de control e indicadores que faciliten a los profesionales en su labor diaria).

Adicional, y por ser un tema muy especializado, dentro de sus funciones, también le corresponde capacitar y brindar asistencia técnica a los sectores productivos que ven amenazados sus intereses económicos frente a prácticas desleales de comercio.

Es importante señalar, que en fecha 16 de octubre de 2023 y hasta el 15 de enero de 2024, se traslada en condición de préstamo, dos profesionales 3 (especialidades economía y derecho) a la Dirección de Mejora Regulatoria.

III. CAMBIOS EN EL ENTORNO EN EL PERIODO ANALIZADO, INCLUYENDO LOS PRINCIPALES CAMBIOS EN EL ORDENAMIENTO JURIDICO QUE AFECTEN EL QUEHACER DE LA UNIDAD A SU CARGO.

3.1. Cambios en el entorno.

Entre los años 50s y 70s Costa Rica apostó a una política de industrialización por sustitución de importaciones, la cual implicó una serie de cambios estructurales en el Estado; como, por ejemplo: la creación de La Corporación Nacional de Desarrollo(CODESA), activa entre 1966 y 1985, orientada al fortalecimiento de la empresa privada y al fomento de emprendimientos productivos.

Dicho modelo pretendía lograr un tratamiento equitativo para los productos costarricenses dedicados a la exportación; lo anterior, por medio de negociaciones y acuerdos con los países de la región; fomentando la participación de Costa Rica en el Mercado Común Centroamericano. Se implementó medidas para restringir la importación de bienes no esenciales y planteando normas de control de calidad. Dicho crecimiento económico se acompañó de un progreso social relevante.

Posteriormente, en los años 80s, Costa Rica inicia su inmersión a la economía mundial, con la apertura de mercados, la adhesión al GATT de 1947 y con el ingreso a la Organización Mundial del Comercio (OMC) en enero de 1995. Lo anterior exigió un cambio en la estructura de comercio exterior; creándose instituciones encargadas exclusivamente de la política comercial externa de Costa Rica. En 1996 que se crea formalmente el Ministerio de Comercio Exterior (COMEX) y su brazo ejecutivo PROCOMER. La Coalición Costarricense de Iniciativas de Desarrollo (CINDE), también juega un papel importante y es socio del

desarrollo del comercio exterior y la inversión extranjera en Costa Rica.

Como resultado del modelo indicado; en los años 90s Costa Rica inicia una política agresiva de apertura de mercados a través de la firma de tratados bilaterales y multilaterales. En el año 1994 se firmó el primer tratado bilateral de comercio con los Estados Unidos Mexicanos, el cual entró en vigor el primero de enero de 1995. Dicha estrategia tuvo como propósito crear una zona de libre comercio en la que se impulse el proceso de integración regional y continental, estimulando la diversificación comercial, la competitividad, mejora de oportunidades de inversión y facilitación del tránsito de bienes y servicios de los países contratantes.

En la actualidad, Costa Rica ha suscrito 18 tratados de libre comercio vigentes con Colombia, Corea, Centroamérica, Canadá, Comunidad de Estados del Caribe (CARICOM), Chile, China, Ecuador, República Dominicana-Centroamérica y Estados Unidos (CAFTA-DR), México, Panamá, República Dominicana, Perú, Singapur, Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea (AACUE) y Asociación Europea de Libre Comercio (TLC-AELC), Reino Unido.

Se encuentra en proceso de negociación de los siguientes acuerdos o tratados: Acuerdo sobre el Cambio Climático, Comercio y Sostenibilidad (ACCTS); Alianza del Pacífico,

Ecuador y Emiratos Árabes Unidos.

Los tratados de libre comercio, como resultado de la apertura que ha experimentado el país, crean focos de importante crecimiento y prosperidad para muchos sectores de la economía nacional; no obstante lo anterior, Costa Rica está expuesto a la volatilidad de la economía global y a posibles riesgos generados por hechos; tal como: las crisis económicas internacionales, los desastres naturales, el terrorismo y las prácticas desleales de comercio que generan distorsiones en los mercados internacionales afectando a sectores productivos y por ende la estabilidad económica del país.

En concordancia con lo anterior, tal y como se mencionó líneas atrás la adhesión de Costa Rica a la OMC, conlleva un equilibrio de derechos, obligaciones y compromisos, como, por ejemplo: abrir sus mercados y respetar las normas del Sistema Multilateral de OMC.

El Sistema Multilateral de OMC, se concibe como un sistema de normas consagrado al logro de una competencia **libre, leal y sin distorsiones**; en virtud de ello, desarrolló instrumentos, denominados en el argot comercial: “de defensa comercial” que buscan el equilibrio en el mercado; justamente, para asegurar la competencia leal en ellos.

En este sentido, al MEIC, a través de la Dirección de Defensa Comercial, ser garante de que la implementación de dichos instrumentos se realice en el marco del derecho y en la medida justa para establecer un balance en el mercado.

3.2. Cambios en el Ordenamiento Jurídico.

a) Proyecto de Ley Sobre Defensa Comercial.

El marco vigente bajo el que nuestro país se respalda para enfrentar dichas situaciones, por un lado, los acuerdos de la OMC: Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, el Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT de 1994 (AAD), el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (SMC) y el Acuerdo sobre Salvaguardias (SA) de la Organización Mundial Del Comercio; y en segundo lugar, está la normativa regional, a saber, el Protocolo de Guatemala, el Reglamento Centroamericano sobre prácticas desleales de comercio y el

Reglamento Centroamericano sobre medidas de salvaguardia.

A la Dirección de Defensa Comercial del Ministerio de Industria y Comercio le corresponde la instrucción de los procesos de investigación en materia antidumping, compensatoria y de salvaguardia y recomendar al ministro (a) del MEIC la aplicación de medidas que contrarresten las prácticas desleales de comercio o la afectación en los sectores productivos por el incremento desmedido en el volumen de las importaciones.

No obstante, en la práctica el MEIC enfrenta obstáculos para el buen desarrollo de las investigaciones y la instrucción de los casos, debido a que los reglamentos centroamericanos son limitados, en el tanto no incluyen la parte sustantiva de los análisis y determinaciones, aunado a ello, Costa Rica no cuenta con legislación interna que le permita subsanar los vacíos de los reglamentos centroamericanos de cita.

Con base en lo anterior, se tomó la decisión de proponer una normativa nacional, de rango legal, con la finalidad de que los procesos e investigaciones que realice la Dirección de Defensa Comercial del MEIC, cuenten con el asidero jurídico adecuado, para no caer en ambigüedades, incrementar la seguridad jurídica y asegurar la previsibilidad y transparencia del sistema de defensa comercial entre los usuarios de este.

El proyecto de ley se presentó a los ministros de MEIC, COMEX, Agricultura y Ganadería, Presidencia, primera Vicepresidencia de la República y al presidente de la República. Queda pendiente presentar el texto a corriente legislativa.

IV. ESTADO DE LA AUTOEVALUACION DE SISTEMA DE CONTROL INTERNO 2023.

En el periodo analizado, la Dirección de Defensa Comercial, ha dado cumplimiento a todas las normas de Control Interno para el Sector Público emitidas por la Contraloría General de la República, tal y como se detalla a continuación:

4.1. Normas Generales

Respecto al cumplimiento de las normas generales en materia de control interno, se logra determinar el cumplimiento por parte de esta Dirección de los seis parámetros establecidos en la guía de autoevaluación para el periodo analizado.

4.2. Normas sobre Ambiente de Control

Como resultado de la autoevaluación 2022 esta Dirección

cumplió los 12 ítems evaluados.

4.3. Normas sobre Valoración del Riesgo.

Respecto al cumplimiento de las normas sobre valoración del riesgo se cumplieron todos los ítems establecidos en la guía de autoevaluación.

4.4. Normas sobre Actividades de Control.

En cuanto a las normas sobre actividades de control se dio cumplimiento efectivo en todos los parámetros evaluados.

4.5. Normas sobre Sistemas de Información.

En este punto se logró cumplir todos los parámetros establecidos en la Guía para la autoevaluación

4.6. Normas sobre Seguimiento del SCI.

En este punto se logró cumplir los parámetros establecidos en la guía para la autoevaluación.

V. ACCIONES EMPRENDIDAS PARA ESTABLECER, MANTENER, PERFECCIONAR Y EVALUAR EL SISTEMA DE CONTROL INTERNO DE LA DDC.

Las acciones emprendidas para establecer, mantener y perfeccionar el Sistema de Control Interno de la DDC, en el periodo 2022-2023, son las siguientes:

- a. Se estableció un sistema de acercamiento hacia los sectores productivos nacionales, a través del establecimiento de programas de capacitación permanente y asistencia técnica en materia de defensa comercial; lo que permitió contar con un aumento en la capacidad en el sector productivo, que le permite recurrir a los instrumentos remediales de comercio internacional, cuando enfrenta los efectos negativos de las prácticas desleales de comercio que le causen o amenacen causar daño.

- b. Se elaboró el “Proyecto de Ley de Defensa Comercial”; en colaboración con el Ministerio de Comercio Exterior, con la finalidad de aumentar la certeza jurídica en materia de medidas comerciales correctivas.

- c. El proyecto recoge los principios básicos en materia de defensa comercial del Sistema Multilateral de OMC y establece un marco normativo integral y único relativo a la aplicación de los instrumentos de defensa comercial indicados supra.

- d. Se desarrollan las normas sustantivas y procesales generales que permitirán evitar ambigüedades, así como incrementar la seguridad jurídica y la transparencia en la interpretación y aplicación de los instrumentos. Lo que permitirá guiar de forma correcta y precisa a todos los interesados en los procesos regulados, facilitando el acceso a los sectores productivos nacionales del instrumento.

- e. Existe la necesidad de contar con un sistema de información para realizar el monitoreo de las importaciones, dicho sistema es una medida recomendada para mejorar el cumplimiento del seguimiento del SCI, por medio de dicho sistema se podrá mejorar la recopilación de información económica. De igual manera, dicho sistema sirve para que el acceso a la información estadística de la DGA se realice de forma rápida y oportuna, con el fin de monitorear su comportamiento, generar datos para las investigaciones y dar sustento a acciones de política pública. Por no contar con los recursos presupuestarios para el sistema;

la DDC implementó el mismo de forma manual por la necesidad imperiosa de contar con indicadores de comercio para la resolución de procesos e información para la toma de decisiones.

VI. PRINCIPALES LOGROS ALCANZADOS EN EL PERIODO ANALIZADO CON BASE EN LA PLANIFICACION.

6.1. Estudios impacto de importaciones

Con la finalidad de contar con información actualizada para determinar distorsiones que pueden afectar la competencia en el mercado y contar con indicadores para la toma de decisiones por parte de las autoridades, la Dirección de Defensa Comercial, realiza monitoreos periódicos sobre el comportamiento de las importaciones de productos específicos; y conforme a los hallazgos, realiza investigaciones previas o estudios con la finalidad de recomendar a los Jerarcas acciones para eliminar o mitigar las distorsiones que afecten la competencia, en el periodo analizado se realizó estudios en los siguientes productos:

- Pangasio, tilapia,
- Thermo duchas,
- Barras de acero (varillas de acero)
- vehículos eléctricos (6 estudios)
- Loza sanitaria

En ese sentido, se muestra los estudios llevados a cabo por la DDC, a partir de julio del 2022 y hasta el 20 de octubre de 2023.

6.1.1.Pangasio y tilapia

Bajo expediente N° DDC-001-2022, la Dirección de Defensa Comercial y a solicitud de los jerarcas, se realizó el estudio de tendencia y condiciones de importaciones de productos específicos y su efecto en el mercado nacional de pangasio y tilapia.

El mismo tenía como objeto de conocer la tendencia en las importaciones y sus posibles efectos en el mercado nacional (sectores productivos/consumidor). Se realizaron análisis de importaciones, monitoreo de precios, entrevistas semiestructuradas a productores.

Entre las principales conclusiones del estudio se determinaron las siguientes:

- La tilapia es una de las especies más producidas en acuicultura a nivel mundial, el principal productor en el mundo es China. Su precio real ha fluctuado a niveles de alrededor de \$5 por kg desde 2008, pero comenzaron una tendencia a la baja en el año 2014. El precio disminuyó el año pasado a \$3,8 por kg, donde permaneció durante la primera mitad de este 2019.
- China, Vietnam, Indonesia, Bangladesh e India son los mayores productores de especies de bagre (pangasio). En el primer semestre de este año, los precios de los filetes congelados

promediaron \$4,30 por kg en los Estados Unidos y alrededor de \$ 3,30 por kg en la UE.

- Al comparar el precio de nacionalización entre la tilapia y pangasio, se puede concluir que la tilapia presenta un precio promedio superior en toda la serie de datos analizada, dicha brecha fue disminuyendo, con excepción del 2022 el cual presenta la mayor diferencia entre ambos productos, dado los valores tan altos del primer trimestre de dicho año.
- Se determinó que en el periodo de 13 años (2009/2022) el precio de nacionalización del pangasio se mantiene prácticamente igual, con un incremento de apenas un 1%, dicho valor no compensaría la inflación acumulada de estos años. Por su parte, el precio final del consumidor presenta una disminución del 22%.

6.1.2. Termo duchas

- En el mes de agosto 2022, La empresa Lorenzetti, S.A, presentó una inquietud sobre el origen de las thermo duchas que comercializa la empresa Thermo Solutions; bajo el argumento de que la empresa supra importa el producto desde China y lo comercializa en el mercado nacional como producto elaborado en Costa Rica y con el sello “somos esencial COSTA RICA”.

La dirección de Defensa Comercial realizó la investigación pertinente y no logra observar importaciones desde origen China, y confirma que el uso comercial de la certificación “esencial costa

rica”, esta correctamente utilizada por la empresa. Dicho informe se envía al despacho de la señora viceministra del MEIC.

6.1.3. Márgenes brutos de comercialización de vehículos eléctricos.

A solicitud de los jerarcas del MEIC, la DDC en coordinación con la DIEM, en diciembre de 2022, se realiza un estudio sobre los márgenes brutos de comercialización de vehículos eléctricos, en virtud que su importación tiene beneficios fiscales, lo anterior con la finalidad de otorgar información de interés al consumidor.

El primer estudio se realizó en el último trimestre del 2022, y consideró 7 modelos de vehículos eléctricos comercializados en el país. Se determinó la existencia de márgenes brutos de comercialización entre 37% y hasta 109%.

La metodología utilizada consiste en la comparación del precio de internamiento y el precio de venta al consumidor final.

Posteriormente, Durante el año 2023, se realizó 5 estudios más: el INF-001-2023, el INF-003-2023, el INF-004-2023 y el INF-005-2023. En los cuales se analizaron las importaciones de vehículos eléctricos en diciembre del año 2022, enero del 2023, febrero, marzo, abril y mayo de 2023.

En el INF-001-2023, en el cual se analizan las importaciones de diciembre del 2022, se analiza además la cantidad de vehículos importados durante el año 2022; se estimó que en el año se importaron un total de 1.850 vehículos eléctricos. Y se concluye

que en el primer semestre el mes con mayor importación es febrero con 231 vehículos eléctricos, y en el segundo semestre la mayor importación se presenta en los meses de setiembre y octubre donde se importaron 414 y 408 vehículos respectivamente.

Para el mes de diciembre del 2022 se obtiene que el promedio del margen de comercialización en términos absolutos es de \$13.084,05; y en términos relativos es de un 38%.

El mayor margen bruto de comercialización en términos absolutos es de \$23.368,18; lo cual equivale al 44% en términos relativos, para el vehículo marca MERCEDES BENZ (EQB 350 4M), 2023. Sin embargo, en términos relativos el mayor margen de comercialización es del 47%; lo cual equivale a \$7.319,56 en términos absolutos, para el vehículo marca JAC (EJS1), 2023. No obstante, este corresponde al menor margen de comercialización, en términos absolutos.

Con respecto al menor margen en términos relativos es del 27%, lo cual equivale a \$7.332,18 en términos absolutos, para el vehículo marca MG (ZS COM 4X2 110kWh 5PER), 2023.

Con respecto al menor margen en términos relativos es del 27%, lo cual equivale a \$7.332,18 en términos absolutos, para el vehículo marca MG (ZS COM 4X2 110kWh 5PER), 2023.

En el INF-003-2023, en el cual se estudian las importaciones de febrero del 2023, el análisis se realizó en dos categorías

diferentes de vehículos según su precio de internamiento, para vehículos eléctricos de menos de 40 mil dólares y para vehículos de más de 40 mil dólares.

Para los vehículos eléctricos con un precio de internamiento menor a 40 mil dólares, el margen bruto de comercialización promedio en términos absolutos es de \$9.985,30; y en términos relativos es de un 32,80%.

El mayor margen de comercialización en términos absolutos es de \$14.271,24; lo cual equivale a un 49% en términos relativos, para el vehículo marca AION, AION V 70 PLUS SMART COLLAR. En términos relativos el mayor margen de comercialización es del 52%; lo cual equivale a \$14.129,20 en términos absolutos, para el vehículo marca JAC, E JS 4.

El menor margen de comercialización en términos absolutos es de \$4.861,88; lo cual equivale a un 26% en términos relativos, para el vehículo marca RENAULT, KWID E TECH. Sin embargo, el menor margen de comercialización en términos relativos es de 20%, el cual corresponde a un margen de \$7.424,95 en términos absolutos para el vehículo marca AION, AION V 80 PLUS SMART COLLAR.

Para los vehículos eléctricos con un precio de internamiento mayor a 40 mil dólares, el margen bruto de comercialización promedio en términos absolutos es de \$26.198,20; y en términos relativos es de un 40,80%.

El mayor margen de comercialización en términos absolutos es de \$58.759,80; lo cual equivale a un 47% en términos relativos, para el vehículo marca AUDI, RS E-TRON GT. Sin embargo, el mayor margen de comercialización en términos relativos es del 56%, el cual equivale a \$56.176,65 en términos absolutos, para el vehículo marca PORSHE, TAYCAN 4S.

El menor margen de comercialización en términos absolutos es de \$17.943,91; lo cual equivale a un 30% en términos relativos, para el vehículo marca BYD, TANG. Siendo además el menor margen de comercialización en términos relativos.

En el INF-003-2023, en el cual se estudian las importaciones de marzo del 2023, el análisis se realizó en dos categorías diferentes de vehículos según su precio de internamiento, para vehículos eléctricos de menos de 40 mil dólares y para vehículos de más de 40 mil dólares.

Para los vehículos eléctricos con un precio de internamiento inferior a 40 mil dólares, el margen bruto de comercialización promedio en términos absolutos es de \$12.192,00; y en términos relativos es de un 41,00%.

El mayor margen de comercialización en términos absolutos es de \$26.642,98; lo cual equivale a un 80% en términos relativos, para el vehículo marca MINI, COOPER SE. Siendo además el mayor margen de comercialización en términos relativos.

El menor margen de comercialización en términos absolutos es de \$4.199,01; lo cual equivale a un 13% en términos relativos, para el vehículo marca GEELY, GEOMETRY LP5SEF. Siendo además el menor margen de comercialización en términos relativos.

Para los vehículos eléctricos con un precio de internamiento mayor a 40 mil dólares, el margen bruto de comercialización promedio en términos absolutos es de \$23.680,00; y en términos relativos es de un 41,00%.

El mayor margen de comercialización en términos absolutos es de \$100.208,26; lo cual equivale a un 74% en términos relativos, para el vehículo marca MERCEDES BENZ, EQS. Siendo además el mayor margen de comercialización en términos relativos.

El menor margen de comercialización en términos absolutos es de \$14.177,65; lo cual equivale a un 34% en términos relativos, para el vehículo marca VOLKSWAGEN, ID 6. Sin embargo, el menor margen de comercialización en términos relativos es de 17%, lo cual corresponde a \$17.621,00 en términos absolutos, para el vehículo marca PORSCHE, TAYCAN 4S.

A continuación, se presenta un cuadro comparativo, con los promedios de los márgenes brutos de comercialización para cada uno de los meses analizados, de acuerdo con el precio de internamiento.

Es importante destacar que, en el mes de diciembre del año 2022, no se realizó un análisis, según categoría de precio de internamiento inferior o superior a los \$40 mil, por lo cual, el dato se repite para ambas categorías.

Como se observa, para el precio de internamiento inferior a los \$40 mil, el mayor margen promedio, en términos absolutos y relativos, se presenta en el mes de mayo 2023. Mientras que el menor margen promedio en términos absolutos es en el mes de febrero 2023; y en términos relativos en abril 2023.

Para el precio de internamiento superior a los \$40 mil, el mayor margen promedio en términos absolutos, se observa en el mes de febrero 2023, y en términos relativos es en el mes de abril 2023. Mientras que el menor margen promedio en términos absolutos es en el mes de diciembre 2021; y en términos relativos en enero 2023.

En el siguiente cuadro se observa una comparación del mayor margen bruto de comercialización, para los vehículos eléctricos con un precio de internamiento inferior a los \$40 mil, según el mes de ingreso². En términos absolutos, el mes con mayor margen de comercialización es marzo 2023, en una cuantía de \$26.642.98, equivalente a un 80% en términos relativos, siendo este el porcentaje de mayor margen.

¹ Dicho resultado es consecuencia de la ausencia de análisis para los diferentes precios de internamiento, en el informe correspondiente.

² Debido a que los márgenes de comercialización en términos absolutos pueden diferir de los márgenes en términos relativos, en algunos meses se observan dos líneas, correspondientes al mayor margen en términos absolutos y al mayor margen en términos relativos.

Para los vehículos eléctricos con un precio de internamiento inferior a los \$40 mil, según el mes de ingreso³. En términos absolutos el mes con menor margen de comercialización es mayo 2023, en una cuantía de \$3.210.36, equivalente a un 11% en términos relativos, siendo este el porcentaje de menor margen.

Para los vehículos eléctricos con un precio de internamiento inferior a los \$40 mil, según el mes de ingreso⁴. En términos absolutos el mes con menor margen de comercialización es mayo 2023, en una cuantía de \$3.210.36, equivalente a un 11% en términos relativos, siendo este el porcentaje de menor margen.

Se observó una comparación del menor margen bruto de comercialización, para los vehículos eléctricos con un precio de internamiento superior a los \$40 mil, según el mes de ingreso⁵. En términos absolutos el mes con menor margen de comercialización es mayo 2023, en una cuantía de \$5.571,00; equivalente a un 10% en términos relativos. En términos relativos el porcentaje de menor margen es el 10%, para los meses de abril y mayo 2023, los cuales corresponden a las sumas de \$5.684,02 y \$5.571,00; respectivamente.

³ Debido a que los márgenes de comercialización en términos absolutos pueden diferir de los márgenes en términos relativos, en algunos meses se observan dos líneas, correspondientes al menor margen en términos absolutos y al menor margen en términos relativos.

⁴ Debido a que los márgenes de comercialización en términos absolutos pueden diferir de los márgenes en términos relativos, en algunos meses se observan dos líneas, correspondientes al menor margen en términos absolutos y al menor margen en términos relativos.

⁵ Debido a que los márgenes de comercialización en términos absolutos pueden diferir de los márgenes en términos relativos, en algunos meses se observan dos líneas, correspondientes al menor margen en términos absolutos y al menor margen en términos relativos.

6.1.4. Estudio del mercado de barras de acero (varillas para la construcción).

Bajo el expediente 005-2022, se realiza el estudio de barras de acero aleado y de acero sin alear, ante solicitud de la empresa nacional Arcelor Mittal, con la finalidad de que se equipare los aranceles de las partidas arancelarias 7214 y 7228, en el cual se concluyó que:

- En Costa Rica se puede importar varilla de acero, prevista para ser usada como refuerzo en construcción de concreto, por dos partidas arancelarias, a saber 7214 “Barras de hierro o acero sin alear”, que paga un 5% de DAI y 7228 “Barras y perfiles, de los demás aceros aleados” que paga un 0%. A pesar de la distinción arancelaria, en el mercado no se percibe esa diferenciación, ya que como se demostró, son bienes sustitutos.
- A partir del año 2016 y hasta el año 2021, el volumen de la varilla de acero aleado ha incrementado en un 53%; caso contrario, el volumen de las importaciones de varilla de acero sin alear, disminuyó en un 77.1%.
- En cuanto al origen de las varillas de acero sin alear, para los años 2021 y 2022, Turquía ha sido sustituido por Centroamérica, República Dominicana y Estados Unidos, en el marco de tratados de libre comercio, aprovechando las ventajas arancelarias (0% arancel).

- Caso contrario sucede con el origen de las varillas de acero aleado, donde Turquía tiene una participación del 93.63%, seguido de China con un 5.46%; y el impuesto por concepto de IVA haya crecido de forma exponencial.
- En consecuencia, el monto recaudado por IVA a la importación de varilla en Costa Rica ha superado en un 100% a lo que se recauda por DAI.
- La empresa Aceros Abonos Agro, SA., disminuye su participación en la importación de varilla de acero sin alear, en los dos últimos años del periodo analizado (100%), sin embargo; incrementa su participación en la importación de la varilla de acero aleado (76%).
- Las importaciones han ganado mercado con respecto a las ventas de la industria nacional, registrando una participación de un 60% al final de periodo estudiado (enero a setiembre de 2022).
- Por su parte, la producción de nacional de varilla de acero sin alear (ArcelorMittal), registró un incremento del 36% en el periodo analizado. Destina un 68% de la producción total al mercado internacional, con un crecimiento del 112% en el año 2021, y en los primeros meses del año 2022, exportó 106 016 toneladas métricas.
- El precio ofrecido por la industria nacional y los importadores de varilla, en el mercado nacional, creció, en el año 2022 con

respecto al 2018, en un 45.5% y 43.7% respectivamente; mientras que el precio al consumidor final es un 24% más elevado el de la varilla nacional con respecto a la importada.

- Conforme se indicó líneas atrás, en los dos últimos años del periodo analizado, las importaciones que ingresan por la partida arancelaria 7214 se realizan en el marco de tratados de libre comercio con beneficio de 0% en los derechos arancelarios; por lo que no resulta de interés actual realizar un proceso ante el COMIECO para una armonización a 0% de las dos partidas en estudio (7214 y 7228).
- El artículo 22 del Convenio Sobre el Régimen Arancelario y Aduanero Centroamericano, señala que la modificación de los derechos arancelarios, deben alcanzar los objetivos del Convenio y, en particular, la de fomentar las actividades productivas, proteger a consumidor centroamericano y coadyuvar a la ejecución de política comercial externa de los Estados Centroamericanos.
- Equiparar los aranceles de las partidas indicadas a un 5%; iría en contraposición de lo indicado por la norma jurídica supra, en virtud de que se generaría un incremento en el precio al consumidor.

Conforme a lo anterior, se recomendó al ministro de Economía: que

- No realizar gestión alguna ante el Ministerio de Comercio Exterior, a fin de que se estandaricen los rangos de los aranceles cobrados en las partidas arancelarias 7214 y 7228.

- Solicitar a la Dirección de Gestión de Riesgo de la Dirección General de Aduanas, del Ministerio de Hacienda, analizar la posibilidad de iniciar un proceso de valoración del riesgo del ingreso de la varilla, que ingresa por la partida arancelaria 7228.
- Continuar con el monitoreo de la tendencia de las importaciones de la varilla de acero sin alear (7214) y varilla de acero aleado (7228).

6.15. Informe loza sanitaria

Se realizó un estudio de la tendencia de importaciones de loza sanitaria (en valor, volumen, por origen, por agente económico) y su comportamiento en el mercado nacional en un periodo de tiempo específico, a solicitud de la señora Indiana Trejos Gallo, en funciones de ministra a.i, del Ministerio de Comercio Exterior, mediante oficio N° DM-COR-CAE-0398-2023, de fecha 2 de junio del 2023.

La solicitud se realiza al MEIC, en el marco de gestión presentada ante COMEX, por representantes del sector importador de loza para incluir dicho producto en el Programa de Desgravación arancelaria del TLC entre Costa Rica y China.

El ministro del MEIC, asigna el estudio supra a esta dirección, en apego a sus competencia y conocimiento técnico.

En el estudio se concluye que:

Desde el año 2015, Costa Rica no cuenta con producción de loza sanitaria; en virtud de ello la demanda del mercado interno se satisface a través de las importaciones del producto supra.

La loza sanitaria”, ingresa a Costa Rica bajo la subpartida 6910.10, cuya carga tributaria NMF (nación más favorecida) es de 29,5% (14 DAI, 1% ley 6879, 13% IVA). Sin embargo, en la actualidad los orígenes: Canadá, México, Panamá, Chile, República Dominicana, Estados Unidos de América, Caricom,

Centroamérica y Colombia no pagan DAI y el 1% sobre el DAI; solamente el 13% sobre el IVA; lo anterior en el marco de tratados de libre comercio ratificados por Costa Rica con los orígenes de cita; mientras que las importaciones de origen chino pagan la carga tributaria completa (29,5%).

Costa Rica y los principales países productores e importadores de loza sanitaria no cuentan con normas obligatorias (reglamentación técnica) para el acceso a mercado del producto en cuestión.

Al analizar la tendencia de las importaciones de loza sanitaria en todo el periodo analizado (2020 /mayo 2023), se observa un crecimiento en el volumen para el año 2021 (11%) y una disminución de un 11% en el 2022. Para los primeros 5 meses del año 2023 se registra un crecimiento del 33% con respecto a los primeros cinco meses de los años anteriores.

El origen con mayor importación de loza sanitaria, en el periodo analizado, es Colombia, seguido por China y Centroamérica.

La empresa Industria de Cerámica Costarricense SA (Incesa Standard), tiene la mayor participación en el consumo de loza sanitaria en el mercado nacional, en el periodo analizado (70% en el total de las importaciones) y un 81, 8% en el total de las ventas.

Cuenta con ventajas comparativas en relación con sus competidores en el mercado nacional, en virtud que, es proveído por empresas del grupo comercial Corona, al cual pertenece; aunado a los beneficios arancelarios de tratados de libre comercio; así mismo es proveedor de las empresas: Mayoreo Ferretería y Acabados SA, Conexiones Urrea SA (47,1%), Conexiones Urrea, SA (91,1%), Ferretería EPA, SA (12,5%), Empresa Arguedas y Salas (87,7%); Acabados Elmec (40,4%) y Alumimundo SA (90,8%), entre otras.

6.2. Capacitaciones

Producto de distorsiones provocadas por el flujo comercial de mercancías puede causar o amenazar causar daño grave e importante a sectores productivos nacionales; ante lo cual el sistema multilateral de la Organización Mundial del Comercio (OMC) autoriza excepciones a los principios de no discriminación a través de la aplicación de instrumentos remediales de comercio, que son:

- Medidas antidumping
- Compensatorias
- Medidas de salvaguardia

Los cuales consisten en la aplicación temporal de derechos importación de mercancías sobre los niveles consolidados, con la finalidad de fomentar una competencia leal en los mercados.

En este sentido, a la Dirección de Defensa Comercial (DDC) en su

condición de Autoridad Investigadora, dentro de sus funciones, le corresponde capacitar y asesorar a los sectores productivos nacionales sobre la correcta aplicación de los instrumentos remediales de comercio antes mencionados.

Para el segundo semestre del año 2022, la Dirección de Defensa Comercial coordinó un total de tres (3) capacitaciones, (1) conversatorio dirigido a cámaras y sectores productivos exportadores nacionales, con sus respectivos agremiados exportadores; y 1 taller en específico para los Procuradores de la República, se detalla;

- **APROBAN**, Asociación de Productores de banano de C.R.
- **CANAPEP**, Cámara Nacional de Productores y Exportadores de piña
- **CNAA**, Cámara Nacional de Agricultura y Agroindustria
- **MAG** Ministerio de Agricultura y Ganadería en Guanacaste, en colaboración con **INCOPESCA**, Instituto Costarricense de Pesca y Acuicultura, dirigido a Productores acuícolas de Guanacaste (incluye personal de producción, comercialización y administración).

Lo anterior, con la finalidad de generar habilidades técnicas en estos temas en virtud de que, en su condición de exportadores, podrían ser sujetos de investigaciones en los destinos a los que dirijan sus productos y conocer las prácticas desleales de comercio internacional, ¿cómo pueden afectar a los sectores productivos nacionales? ¿Dónde recurrir, cuando en competencia se afecta un sector productivo como consecuencia de prácticas desleales de comercio? ¿Un sector

productivo, que exporta sus productos, podrán ser sujetos de procedimientos contra prácticas desleales en otros países? ¿A quién se recurre?, entre otros temas.

Para las mismas se coordina una fecha y hora a conveniencia, se les brindan 2 modalidades, ya sea de manera presencial o virtual, se elabora y envía una invitación (ver anexo 1) y ellos se encargan de compartir y transmitir la información a sus agremiados para que asistan en su mayoría ya que son temas de interés.

De enero a octubre del 2022, se realizó los siguientes procesos de capacitación:

- Webinar para exportadores. "Defensa comercial para exportadores: Enfrentando los desafíos del comercio internacional", coordinado con CADEXCO.
- Capacitación de medidas comerciales correctivas, dirigido a los productores de aguacate, coordinado con el Ministerio de Agricultura y Ganadería, en fecha de julio de 2023.
- Capacitación al sector Hortícola, sobre medidas comerciales correctivas. Julio 24.
- En el mes de junio se realizó un taller sobre medidas comerciales correctivas, dirigida a funcionarios (76) de la Dirección General de Aduanas.

VII. ESTADO DE LOS PROYECTOS MÁS RELEVANTES EN EL ÁMBITO INSTITUCIONAL O DE LA UNIDAD, EXISTENTES AL INICIO DE SU GESTIÓN Y DE LOS QUE DEJÓ PENDIENTES DE CONCLUIR

7.1. Proyecto de Ley

Como se indicó líneas atrás se desarrolló una normativa nacional, de rango legal, con la finalidad de que los procesos e investigaciones que realice la Dirección de Defensa Comercial del MEIC, cuenten con el asidero jurídico adecuado, para no caer en ambigüedades, incrementar la seguridad jurídica y asegurar la previsibilidad y transparencia del sistema de defensa comercial entre los usuarios de este.

El proyecto de ley se presentó a los ministros de MEIC, COMEX, Agricultura y Ganadería, Presidencia, primera Vicepresidencia de la República y al presidente de la República. Queda pendiente presentar el texto a corriente legislativa.

7.2. Comisiones y grupos de trabajo

En condición de directora de la DDC, participaba en los siguientes grupos de trabajo, y de suplente se designó a la señora Andrea Granados:

- Acceso de mercado, Negociación, CR-EAU, como parte del equipo nacional;
- Medidas comerciales correctivas (defensa comercial), CR-EAU, como parte del equipo nacional;
- ACCTS (Acuerdo sobre el Cambio Climático, Comercio y Sostenibilidad) Environmental Goods (acceso a mercado), como parte del equipo nacional- CR- Nueva Zelanda, Noruega, Suiza, y otros (próxima sesión, mañana 24 de octubre 2023).
- ACCTS (Acuerdo sobre el Cambio Climático, Comercio y Sostenibilidad), subvenciones, como parte del equipo nacional
- Grupo de Trabajo, Alianza del Pacífico.
- Comisión Interministerial de Carácter Consultivo (COMEX). Se reúne una vez al mes.

VIII. ADMINISTRACION DE LOS RECURSOS FINANCIEROS.

ADMINISTRACIÓN DE LOS RECURSOS FINANCIEROS ASIGNADOS DURANTE SU GESTIÓN A LA UNIDAD.

La Dirección de Defensa Comercial presupuestariamente pertenece al programa 215 del Ministerio de Economía, Industria y Comercio, por lo que no cuenta con un programa presupuestario propio.

En enero del año 2023, se concretó el proceso de contratación administrativa 0062022021500012 para la adquisición de la licencia del Sistema Armonizado Centroamericano (arancel).

IX. SUGERENCIAS PARA LA BUENA MARCHA DE LA DDC.

Circunstancias particulares del comercio internacional pueden afectar a los sectores productivos de un país (subsidios, el dumping y el aumento imprevisto de las importaciones de un producto específico). Para cada uno de estos comportamientos, el Sistema Multilateral de OMC, del cual es Miembro Costa Rica, prevé remedios comerciales que tienen como objetivo potenciar la competencia en igualdad de condiciones en el mercado. Las medidas compensatorias, los derechos antidumping y las salvaguardias, tienen la posibilidad de aumentar los aranceles e incluso establecer restricciones cuantitativas a las importaciones de los productos afectados.

Sin importar la dimensión de la empresa o sector productivo las consecuencias de estos fenómenos pueden afectar su nivel de competitividad y poner en riesgo el surendimiento. Lo anterior, por un lado, debido al desconocimiento de las herramientas de defensa comercial; por otro lado, al no contar con registros contables, financieros, de ventas, precios, de inventarios, entre otros, no pueden demostrar el estado actual de la empresa y el daño causado por las prácticas desleales de comercio o aumentos imprevistos de importaciones. Lo anterior es más recurrible en el sector Pymes.

Se prevé que con la promulgación de normativa jurídica nacional se implemente de forma correcta los acuerdos de OMC en materia de

medidas antidumping,

antisubsidios, y de salvaguardia, con la finalidad de llenar los vacíos jurídicos que se han arrastrado, y con ello brindar seguridad jurídica a los usuarios del sistema de defensa comercial.

Ante tal panorama el MEIC, tiene como desafío seguir socializando la herramienta de defensa comercial entre diversos sectores con la finalidad de que la misma sea utilizada de forma correcta; así como realizar el trámite ante la Asamblea Legislativa para presentar el “Proyecto de Ley en materia de defensa comercial, en donde se incluyan normas y metodologías en materia económica, aduanera y comercio internacional”, dentro de la corriente legislativa, iniciar con la redacción del decreto de la “Ley en materia de defensa comercial”. Todo lo anterior, permite la exitosa inserción y el efectivo crecimiento de la competitividad de nuestros sectores productivos, tanto en mercados internos como en los internacionales.