

Mapa Ruta del Inversionista

Guía Rápida Sector Comercio Internacional

1. [Términos Comerciales Internacionales](#)
2. [Ley 173 Sobre Protección a los Agentes Importadores](#)
3. [La Compraventa Internacional y los Contratos Asimilados](#)
4. [Contratos de Distribución o de Agencia](#)
5. [Contratos de Transferencia de Tecnología](#)
6. [Contratos Financieros: Leasing y Factoring](#)
7. [Formas de Transporte en el Comercio Exterior](#)
8. [El Seguro en las Ventas Internacionales](#)
9. [Requisitos para Obtener el Registro o Licencia de Importador](#)

Términos Comerciales Internacionales

La práctica comercial internacional ha establecido una serie de términos que son utilizados por los importadores y exportadores de todo el mundo. Estos términos hacen referencia a las condiciones de entrega de las mercancías en un contrato de compraventa, distribución, de trueque, etc.

La Cámara de Comercio Internacional actualiza periódicamente estos términos comerciales internacionales que se conocen con el nombre de INCOTERMS. El conocimiento de dichos términos elimina dificultades en la interpretación de los contratos internacionales.

A continuación se detallan los términos de uso más frecuente en el comercio exterior.

INCOTERM	Obligaciones del Vendedor	Obligaciones del Comprador
Ex-Works (ex-fabrica, ex-almacen; lugar convenido)	<ul style="list-style-type: none"> - Entregar la mercancía de acuerdo con los términos del contrato de venta. - Colocar la mercancía a disposición del comprador dentro del plazo estipulado y en el lugar acordado. - Pagar los gastos de empaque. - Prevenir al comprador dentro de un plazo razonable sobre la fecha en la cual la mercancía estará a su disposición. - Asumir los gastos de las operaciones de verificación. - Asumir cuantos riesgos pueda correr la mercancía y todos los gastos a su cargo hasta el momento de la entrega. 	<ul style="list-style-type: none"> - Recibir la mercancía una vez puesta su disposición en un plazo y sitio convenido. - Asumir todos los gastos causados por la mercancía y los riesgos que la misma puede correr desde el momento en que fue puesta a su disposición. - Asumir gastos de obtención y costos de los documentos necesarios para la entrada de las mercancías.
FAS (Libre al costado del barco; puerto de embarque convenido)	<ul style="list-style-type: none"> - Entregar la mercancía de acuerdo con los términos del contrato de venta. - Colocar la mercancía en el muelle, en la fecha o plazo convenido. - A solicitud del comprador, prestar colaboración necesaria para obtener los documentos de exportación. - Asumir los gastos causados por la mercancía y los riesgos que la misma pueda correr hasta entregada la mercancía en el muelle puerto de embarque convenido. - Asumir los gastos de las operaciones de verificación. 	<ul style="list-style-type: none"> - Comunicar al vendedor el nombre del navío, lugar de embarque y la fecha de entrega de la mercancía al barco. - Asumir cuanto gastos y riesgos puede causar la mercancía desde el momento en que haya sido colocada al lado del navío. - Si el barco elegido por el comprador no llega a tiempo; asumir todos los costos suplementarios y riesgos que se pueden correr desde el momento que el vendedor la colocó a disposición del comprador. - Asumir gastos de obtención y costo de los documentos de explotación, certificado de origen, etc.
FOB (Libre a bordo; puerto de embarque convenido)	<ul style="list-style-type: none"> - Entregar la mercancía de acuerdo con los términos del contrato de venta. - Colocar la mercancía al bordo del barco designado por el comprador en el puerto convenido. - Obtener por su cuenta y riesgo los documentos de exportación. - Asumir todos los gastos y riesgos que pueda causar la mercancía hasta el momento en que haya pasado efectivamente a bordo del barco incluyendo todos los impuestos y derechos a pagar. 	<ul style="list-style-type: none"> - Seleccionar el buque y pagar el flete marítimo y aviar al vendedor el nombre del navío, lugar de embarque y fecha de entrega. - Asumir todos los gastos y riesgos que cause la mercancía a partir del momento en que haya pasado efectivamente los límites a bordo del barco pagar el precio contractual. - Si el buque es escogido por el comprador y este no llega a tiempo dentro del plazo convenido, asumir todos los

Ley 173 Sobre Protección a los Agentes Importadores

La República Dominicana tiene una ley que otorga una protección a los agentes y distribuidores dominicanos de productos y servicios extranjeros. Esta ley es la No. 173 del año 1966, la misma impone grandes indemnizaciones a los fabricantes extranjeros que terminan, unilateralmente y sin justa causa, los contratos de distribución de los agentes y distribuidores debidamente registrados por ante el Departamento Internacional del Banco Central de la República Dominicana.

Las compañías extranjeras que deseen vender sus mercancías en la República Dominicana no están en la obligación de hacerlo a través de agentes o distribuidores. No obstante, aquellas compañías extranjeras que hayan otorgado una distribución exclusiva a sus agentes o distribuidores locales deberán compensar a su agente local por los daños ocasionados al prescindir de sus servicios al momento que decidan vender sus productos directamente en el mercado local.

La ley en su artículo 1ero., define como "concesionario" a toda "persona, física o moral que se dedica en la República a promover o gestionar la importación, la distribución, la venta de productos o servicios, el alquiler, o cualquier otra forma de tráfico, explotación de mercadería o productos de procedencia extranjera, y los servicios relacionados con dichas gestiones, ya sea que actúe como agente, representante, comisionista, concesionario, o bajo otra denominación".

Esta ley es considerada como una ley de orden público ya que prima sobre los acuerdos contrarios entre los particulares. Las disposiciones del contrato de concesión que establecen los términos de duración o que dan al cedente el derecho unilateral de rescisión son inaplicables bajo la ley. Un contrato de concesión sólo puede ser rescindido por una razón de justa causa, tal y como se define por la ley o por acuerdo amigable entre las partes. Es importante señalar que los tribunales dominicanos han sido tradicionalmente muy restrictivos en su interpretación de justa causa en favor de los concesionarios dominicanos.

Para obtener la protección de la ley, los concesionarios deben haber registrado sus contratos de concesión por ante el Departamento Internacional del Banco Central de la República Dominicana dentro del plazo establecido por la ley. Si usted desea saber si un concesionario está o no registrado, debe dirigir una solicitud escrita al Banco Central, que responderá con una certificación por escrito.

La ley no prevé, de manera explícita, el derecho del fabricante extranjero de nombrar más de un concesionario no exclusivo. Para limitar de alguna manera la protección de la Ley, algunos fabricantes extranjeros designan sus concesionarios locales como no exclusivos, para preservar sus derechos de nombrar otros concesionarios sin tener que terminar los contratos con los concesionarios originales. A este respecto, la Suprema Corte decidió que un contrato de concesión que no es expresamente exclusivo, puede llegar a serlo si en el transcurso de los años el concesionario se comporta como tal.

La Compraventa Internacional y los Contratos Asimilados

Contratos Internacionales

Toda transacción internacional suele documentarse por escrito mediante un contrato. Los contratos internacionales pueden presentar en su forma y contenido las mismas variaciones que un contrato nacional.

La Compraventa Internacional y los Contratos Asimilados

La mayor parte de las operaciones comerciales son compras de mercancías. Si el comprador paga la mercancía con dinero dicha transacción se llama compraventa. Si el pago de la mercancía se hace en especie mediante la entrega de otros productos, entonces hablamos de un contrato de trueque.

En un contrato de compraventa, la parte vendedora está obligada a entregar la mercancía en las condiciones estipuladas. Dichas condiciones y lugar de entrega suele expresarse utilizando uno de los términos comerciales internacionales (INCOTERMS).

Por su parte el vendedor está obligado a responder por el buen estado de la mercancía en el momento de la entrega o puesta a disposición. La garantía del vendedor debe abarcar también los vicios y defectos ocultos que pudiese tener la cosa vendida. El comprador por su parte, debe de pagar el precio de la cosa den la divisa acordada en el contrato y en la fecha prevista. Además, está obligado a hacerse cargo de la mercancía en las condiciones pactadas.

Los gastos accesorios a la operación, tales como son el seguro y el transporte, serán pagados por la parte a quien corresponda según se hayan pactado las condiciones de entrega de la mercancía.

El precio de la mercancía debe indicarse haciendo referencia a la cantidad que representa y a las condiciones de entrega. Ver tabla anexa.

Unidades	FOB Santo Domingo	CIF España
1,000	\$1,200.00	\$1,500.00
2,000	\$2,350.00	\$2,650.00
3,000	\$3,400.00	\$3,700.00

Contratos de Distribución o de Agencia

En un contrato de distribución o de agencia el vendedor concede al adquiriente un derecho exclusivo de compra de su producto. El vendedor se compromete a no realizar expediciones de la mercancía a ninguna otra persona situada dentro del territorio exclusivo. Los pactos de exclusividad suelen referirse siempre a un territorio aduanero. La concesión de un derecho de importación exclusiva trata de compensar ciertos riesgos y costes asumidos por el importador, como son: el riesgo de la introducción de un nuevo producto, inversiones publicitarias, etc.

El contrato de agencia se concluye entre el fabricante y un intermediario local. El distribuidor compra las mercancías para revenderlas, mientras que el agente se limita a servir de intermediario. El agente utiliza muestras y catálogos a los fines de cerrar operaciones en beneficio del fabricante extranjero, el cual le pagará a cambio una comisión.

La concesión de la exclusividad en condición de agente o de distribución suele implicar un compromiso de alcanzar un volumen mínimo de ventas o de compras anuales. Si el distribuidor exclusivo no alcanza ese volumen mínimo, esto suele implicar la pérdida automática de la exclusividad.

Contratos de Transferencia de Tecnología

El objeto de un contrato de transferencia de tecnología es inmaterial: ideas, conocimientos, técnicas comerciales, etc. Este tipo de objetos se denominan en inglés genéricamente know-how. El precio pagado por estos bienes inmateriales puede pagarse de una sola vez llamado up-front payments o de forma diferida, habitualmente en función del volumen de ventas generadas, royalty payments.

Cuando la tecnología objeto del contrato está patentada, el vendedor será el propietario de la patente, su representante o intermediario se denomina technology broker.

En un contrato suscrito entre el comprador de la patente y su propietario debe estipularse si el derecho se adquiere de forma exclusiva y por cuanto tiempo.

Ahora bien, en un contrato de alquiler de una patente, denominado contrato de licencia, el arrendador suele comprometerse a efectuar pagos periódicos al propietario. Cuando estos pagos consisten en una cantidad fija se llaman canon y cuando consisten en una cantidad variable en función de las ventas se llaman royalties.

La transferencia de la tecnología comercial suele instrumentarse mediante un contrato de franquicia (franchising agreement) o de licencia de marca (trade mark license). En estos casos, el arrendatario adquiere el derecho de uso de una marca registrada en su establecimiento local junto a un paquete de técnicas operativas y comerciales.

En un contrato de transferencia de tecnología pueden establecerse cláusulas paralelas a las de los contratos de distribución y de agencia. El adquiriente puede comprar la tecnología para su propio uso o para revenderla.

Contratos Financieros: Leasing y Factoring

En los contratos internacionales de compraventa, distribución y transferencia de tecnología pueden incluirse disposiciones financieras muy diversas. En los últimos años, dos figuras contractuales han adquirido importancia: el leasing y el factoring. El primero, por razones fiscales y el segundo porque reduce los riesgos comerciales.

-El leasing

El leasing es un contrato de arrendamiento que incluye ciertas cláusulas especiales. La diferencia entre el leasing y el arrendamiento es que en el contrato de arrendamiento el propietario recibe una renta periódica a cambio de ceder el derecho de disfrute de la cosa. En el contrato de leasing, las rentas percibidas periódicamente además de suponer un pago del derecho de disfrute también es computado como pagos parciales de la cosa, algo muy parecido a una compra a plazos.

Al terminar el contrato de leasing el arrendatario tiene la opción de comprar la cosa que tenía alquilada, computándose las rentas pagadas como parte del pago.

Otra ventaja de este tipo de contrato sobre la compraventa a plazos es la libertad que le deja al interesado. En el comercio internacional, las ventajas del leasing se ven multiplicadas ya que la cosa importada puede financiarse fácilmente en moneda extranjera y además la importación de la cosa es solo temporal, lo cual permite al interesado beneficiarse de las ventajas fiscales de la importación temporal.

-El Factoring

Mediante un contrato de factoring una empresa vende a otra sus créditos contra sus clientes instrumentados en facturas sin vencer pendientes de pago. El adquiriente de estos créditos recibe un descuento sobre el valor nominal de las facturas (face value).

La adquisición de los créditos en firme supone la asunción de riesgo de impagos.

Debido a los altos costos del factoring, este contrato solo se utiliza en comercio internacional cuando resulta imposible obtener ninguna de las garantías financieras habituales, como son las cartas de crédito o avales.

Medios de Pago

Toda venta internacional de mercancías debe producir paralelamente una orden de pago al comprador. Es lógico, imaginarse la desconfianza que puede existir entre un comprador y un vendedor situado en distintos países. El comprador no desea pagar hasta estar completamente seguro de que la mercancía le ha sido expedida. El vendedor por su parte no desea expedir la mercancía hasta estar seguro de cobrar el precio pactado. En estos casos, los bancos actúan de intermediarios y proporcionan garantías a comprador y vendedor.

De acuerdo a lo pactado por el vendedor y el comprador, contra la entrega de documentos puede el vendedor recibir dinero líquido, un cheque avalado, un pagaré o una letra de cambio. Cuando el banco entrega al vendedor un efecto comercial, la operación se denomina "orden de pago documentaria". Cuando contra los documentos la entidad bancaria transfiere el dinero a la cuenta del vendedor, la operación se denomina "crédito documentario". Esta es la forma más segura y más utilizada en la actualidad.

-El Crédito Documentario

También denominado carta de crédito. El comprador se dirige a su banco quien se encarga de emitir el crédito a favor del vendedor. El banco emisor del crédito documentario informará al beneficiario de la emisión del título-valor para que este pueda preparar la documentación requerida para el pago. El banco que le avisa al beneficiario también se encargará de recibir los documentos requeridos, de examinarlos y de hacer el pago.

Los documentos usualmente exigidos son los siguientes:

- Factura comercial del vendedor;
- Conocimiento de embarque;
- Póliza de Seguro;
- Certificado de Origen.

Formas de Transporte en el Comercio Exterior

Al momento de realizar cualquier tipo de venta internacional, uno de los documentos más importantes es el contrato de transporte. Para que la mercancía llegue a su destino en buenas condiciones es necesario protegerla mediante un embalaje adecuado. El embalaje debe de ir marcado con las señales apropiadas para identificar la carga. Las señales externas deben especificar el lugar de destino de la expedición, el nombre y dirección del destinatario, el sentido en que deben colocarse las cajas, sensibilidad a la humedad, frío o calor, etc.

Existen diferentes tipos de transporte comerciales que permiten elegir aquel que le resulte más adecuado. Esta elección debe hacerse basándose en la naturaleza de la mercancía, los plazos para la entrega, los costos del transporte y las condiciones de seguridad.

En cuanto a la responsabilidad del transporte recaerá sobre el vendedor o el comprador según el contrato de venta. El contrato de venta especificará el punto en que el comprador asumirá la responsabilidad de la mercancía. Estas pueden ser: el puerto del país exportador o importador.

Modalidades de Transportes Existentes

Transporte Marítimo

Este tipo de transporte es el más utilizado por ser considerado el menos costoso. Aproximadamente el 80% del comercio mundial se realiza por este medio.

El contrato firmado por el interesado y la agencia naviera recibe el nombre de "conocimiento de embarque". La renumeración a pagar a la agencia naviera recibe el nombre de "flete".

El conocimiento de embarque en su forma más corriente comprende los siguientes elementos:

- a) Nombre de la naviera.
- b) Nombre del exportador.
- c) Nombre y dirección del importador.
- d) Nombre del buque.

- e) Puertos de carga y descarga.
- f) Lugar donde ha de efectuarse el pago del transporte.
- g) Rótulos y etiquetas de las mercancías.
- h) Breve descripción de las mercancías.
- i) Números de bultos.
- j) Firma del capitán del buque.
- k) Firma del exportador.

Usualmente, la transferencia de los riesgos y los gastos del vendedor al comprador se producen al momento de la entrada de la mercancía al buque. Pero, esto se puede encontrar regulado por el contrato de venta.

Transporte Aéreo

Este tipo de transporte tiene sus pros y contras ya que es la forma más rápida pero al mismo tiempo la más costosa, es utilizada mayormente para productos agrícolas.

El contrato firmado por el vendedor y la compañía aérea recibe el nombre de "conocimiento aéreo". Este documento es el regulador de las condiciones de transporte de la mercancía, desde que el transportista se hace cargo de ella hasta la entrega en el lugar destinado.

El conocimiento de aéreo en su forma más corriente comprende los siguientes elementos:

- a) Descripción general de las mercancías.
- b) Rótulos y etiquetas para identificarlas.
- c) Número de bultos, cantidad y peso de las mercancías.
- d) Lugar de carga y fecha de aceptación por el transporte de las mercancías.
- e) Lugar de descarga.
- f) Aeropuertos de tránsito (si procede).
- g) Declaración que limita la responsabilidad del transportista en el caso de pérdida de las mercancías o que estas sufran daños.

A diferencia del conocimiento de embarque el conocimiento aéreo no representa la propiedad de la mercancía. Este siempre es nominativo. La compañía aérea entrega la mercancía a quien figura como destinatario, sea o no propietario legítimo de la misma. La transferencia de los riesgos y gastos del vendedor al comprador se producen al momento de la entrega de la misma en las oficinas del transportista aéreo.

Las reclamaciones por daños visibles deben efectuarse por escrito en el mismo momento de retirar la mercancía. El plazo para los daños no visibles es de 14 días. Las acciones por reclamación prescriben a los 2 años.

El Incoterm específico a utilizar para los envíos aéreos es el FOB (aeropuerto de embarque).

-Transporte Terrestre

Este tipo de transporte es utilizado usualmente entre países fronterizos y rutas comerciales cortas.

El contrato de transporte por carretera recibe el nombre de carta de porte. El expedidor debe entregar las mercancías al transportista según las condiciones del contrato. Este documento no es negociable ni un título de propiedad, constituye la prueba legal de que existe un contrato de

transporte.

El Seguro en las Ventas Internacionales

Los vendedores deberán proteger sus intereses comerciales asegurando sus envíos internacionales contra los riesgos derivados del transporte. A los fines de determinar el tipo de seguro necesitado es necesario conocer los tipos de cobertura y sus características. Al momento de elegir la póliza, las siguientes modalidades son de gran influencia: tipo de transporte, índole de las mercancías y la ruta del transporte.

El vendedor tendrá la opción de elegir entre las siguientes pólizas:

- a) Póliza por viaje determinado. Este tipo de póliza se utiliza para un envío dado.
- b) Póliza Flotante. Este tipo de póliza es utilizada en contratos grandes donde se conocen los valores totales, las fechas de envíos, lugar del destino y modalidad del transporte.
- c) Póliza Flotante de Cobertura Abierta. Este tipo de póliza cubre todos los envíos internacionales del asegurado, independientemente de que se trate de exportaciones o importaciones.
- d) Póliza de Terceros. Son preferidas por las medianas y pequeñas empresas ya que suscriben el seguro al momento oportuno.

El precio de la prima a pagar por el seguro varía en función de los siguientes factores:

- a) Índole de las mercancías: si son frágiles, perecederas, fáciles de hurtar o peligrosas.
- b) Índole de los embalajes.
- c) Modalidad de Transporte.
- d) Ruta.
- e) Cobertura.
- f) Características del contrato: Las condiciones de venta ya sean FOB (libre a bordo) o si se aplica al CIF (costo, seguro y flete).

Definición Sistema Arancelario

Es el conjunto de reglas y principios relativos a los aranceles o derechos que se pagan en las Aduanas al introducir un bien en el territorio nacional. Este sistema arancelario tiene sus pilares en el Código Arancelario o Ley No. 14-93 del 26 de agosto de 1993. Este código introdujo importantes modificaciones al régimen anterior.

Entre los objetivos principales de este Código están:

- a) Reducir el nivel de los aranceles;
- b) Creación de un modelo de aduanas moderno que permitiera calcular los aranceles a pagar de forma sencilla;
- c) Incrementar los ingresos del Estado.

En lo que respecta a la codificación arancelaria, el código consagró la Nomenclatura de Designación y Codificación de Mercancías del Sistema Armonizado. Este sistema armonizado permite identificar los artículos por códigos numéricos utilizados mundialmente. Para cada bien así identificado, corresponde un porcentaje o tasa arancelaria que es el impuesto o arancel básico que deberá pagar el bien al momento de ser importado y que se calcula sobre el valor

del producto. Este sistema con aranceles específicos para cada categoría de productos es la siguiente:

- a) Materias Primas 5%
- b) Materias Primas Básicas 10%
- c) Componentes Agrícolas Exentos de arancel
- d) Componentes a medio facturar 15%
- e) Componentes manufacturados 25%
- f) Bienes para el consumidor final 30%
- g) Otros bienes de consumo cuya manufactura requiere especial atención 35%

El régimen arancelario exonera de aranceles los materiales religiosos, muestras usadas en ferias internacionales, las importaciones de zonas francas y los bienes destinados a las organizaciones internacionales y diplomáticas.

La Ley No. 14-93 establece que el pago de los aranceles se calculará sobre la base imponible del valor CIF, que es el precio FOB del producto, o precio del bien puesto a bordo del buque en el puerto de salida, más el valor del flete y del seguro, expresado en moneda nacional, después de calculado a la tasa oficial en la fecha de declaración de las mercancías.

Sin embargo, en nuestro país el valor FOB a estos fines, no es el precio que el importador haya pagado por el bien en el puerto de salida, sino el valor que para ese bien este establecido en el "Listado de Valores" que prepara la Dirección General de Aduanas.

En el proceso de la determinación de los valores, la Dirección General de Aduanas es asistida por el Departamento de Valores, la cual se reúne con representantes de asociaciones empresariales para fines de determinar los valores a consignar en el Listado de Valores.

Esos valores, determinados conforme a un proceso obsoleto y sin mucho fundamento legal, se reputan como los precios FOB de los productos. Para determinar el precio CIF, al precio FOB se añade el valor del flete que figura en el conocimiento de embarque más el valor del seguro que aparece en el recibo de la compañía de seguros. El precio resultante CIF sirve de base para calcular la tasa que la ley establece para el producto a importar identificado por el código numérico del sistema armonizado que le corresponde.

-

-Otros Impuestos a los Bienes Importados

Otro de los impuestos que recae sobre los bienes importados es el Impuesto Selectivo al Consumo que, como vimos, grava la prestación de algunos servicios y la transferencia e importación de otros. En cuanto a la importación se refiere, este impuesto recae sobre derivados del alcohol, del tabaco, vehículos de motor varios, y artículos personales y del hogar que pueden considerarse de lujo.

Asimismo, mencionamos que el Código Tributario contempla el Impuesto a la Transferencia de Bienes Industrializados y Servicios (ITBIS), que es el impuesto al valor agregado y que grava la prestación de algunos servicios especificados en el Código y la transferencia e importación de algunos bienes. La tasa de este impuesto es de un 16%, independiente del bien o servicio de que se trate.

Adicionalmente, los importadores deben pagarle al Banco Central, por concepto de comisión cambiaria, a través de los bancos comerciales. La comisión cambiaria es el equivalente en pesos dominicanos, al 13% de la tasa de cambio de la venta aplicada a cada operación de divisas al realizar sus pagos.

-Declaración Tardía

El artículo 52 de la Ley No. 3489, para el Régimen de las Aduanas, consagra que toda importación que se declare a la Dirección General de Aduanas después de vencido el plazo de 4 días de la llegada de la mercancía, deberá pagar un recargo de un 1% mensual por el primer mes o fracción del mes, y 2% mensual por cada mes o fracción de mes después del primer mes, sobre el valor real de la importación.

Este recargo podría llegar a incrementarse hasta un 28% en razón de que sólo hasta el sexto mes podrá acumularse, pues la Ley establece que, luego de los 6 meses de haber sido declarada la mercancía, caerá en estado de abandono de hecho, si no fuere procurada por sus interesados

Requisitos para Obtener el Registro o Licencia de Importador

A las personas morales y físicas les es requerido hacer un registro de Importador. Esta es una licencia emitida por la Dirección General de Aduanas, vía el Departamento Legal.

Elevar por escrito una comunicación a la Dirección General de Aduanas con atención al Departamento Jurídico para solicitud de Registro de Importador, donde se haga constar el domicilio y generales del interesado, anexar los siguientes documentos:

- a) Un ejemplar debidamente registrado de los estatutos de la compañía solicitante debidamente firmados por los miembros correspondientes.
- b) La compañía debe tener un Capital Social Autorizado de Un Millón de Pesos Oro (RD\$1,000,000.00).
- c) Copia del Registro Nacional del Contribuyente (RNC) de la Compañía.
- d) Si el presidente de la compañía es extranjero copia de su RNC personal.
- e) Copia de la Cédula de Identidad y Electoral del interesado o presidente de la Compañía.
- f) Certificado de Buena Conducta expedido por la Policía Nacional, del interesado o presidente de la Compañía.
- g) Copia de Publicación de Constitución de la Compañía de un periódico de circulación nacional.
- g) Los Dos últimos Estados Financieros del banco o en su defecto carta de línea de crédito.
- h) Copia título de propiedad si el local donde opera es propio o contrato de inquilinato si es rentado.
- i) Impuesto de Aduanas por valor de RD\$ 300.00 pesos.
- j). Sellos de Impuestos Internos por valor de RD\$5.00 pesos.

-Requisitos para Personas Físicas:

- a) Ultima Declaración Jurada del Impuesto Sobre la Renta;
- b) Copia del Registro Nacional del Contribuyente (RNC), si es extranjero;
- c) Copia de la Cédula de Identidad y Electoral;
- d) Certificación de Buena Conducta expedida por la Policía Nacional.
- e) Original del Formulario 2002, debidamente lleno. (Sin costo)
- f) Recibo de pago de impuestos por valor de RD\$300.00
- g) Sellos de Impuestos Internos por valor de RD\$5.00

Una vez esté completo el expediente de solicitud de licencia, por vía del Departamento Jurídico de la Dirección General de Aduanas, se procede a designar un inspector que verifique la planta física de la compañía y que haga constar si ésta reúne las condiciones para el proceso de importación.

El tiempo máximo para la expedición de esta Licencia es de 10 días.

Funciones del Recepcionista o Intérprete

Los documentos que reciben el nombre de “Documentación Oficial de la Importación”, deberán presentarse ante el Departamento de Importación de cada Colecturía de Aduana, ante una persona o empleado que desempeña el cargo de “Recepcionista o Intérprete”, que al recibir la documentación examina que el manifiesto de liquidación de impuestos o Formulario 3111, contenga debidamente todos los datos generales de la importación y requiera asimismo, que tanto las Facturas Comercial y Consular, como el Conocimiento de Embarque sean originales; que estén debidamente firmados y sellados por los correspondientes organismos y entidades que los emiten y que se correspondan con Importador e Importación, y también que los mismos sean exactamente los indicados en dicho Formulario 3111 como anexos, con lo que confirmará a su vez el número de identificación de cada uno de ellos.

Una vez comprobado que todo está conforme con lo previsto, el Manifiesto con todos sus documentos anexos pasa en la misma sección a otro empleado que estará encargado del área de Sobordos (Manifiesto de Carga), quien localizará el Manifiesto de Carga del buque que se indica en los documentos y la fecha, para la cancelación de la importación en dicho Sobordo; éste determinará a su vez el número de planilla y liquidación que habrá de corresponderle, el cual será igual al número del expediente por entradas de buques a puerto en ese año y que a partir de ese momento constituirá el número de identidad que adoptará ese Manifiesto. No podrá haber otro Manifiesto con el mismo número de Planilla y Liquidación que corresponda a ese mismo año.

-Verificación de la Mercancía Importada

Luego que un Manifiesto de Importación haya cumplido con todos los pasos de Registro y Desglose a que fuera sometido en la Sección de Importación, este pasará por Libro a la Sección de Verificación.

Esta Sección asigna para tal efecto un Oficial y un Inspector Verificador, para efectuar una verificación o reconocimiento de las mercancías que forman la importación que fue declarada por su importador como real y fiel ante la Aduana.

Luego el Oficial Verificador y el Inspector, haciéndose acompañar del propietario o representante para que presencie dicha verificación según lo establece la ley, realizará la verificación, teniendo en cuenta que los productos o materiales son los que dicen ser en el Manifiesto, que es la correcta cantidad según así se indica y si las dimensiones son, también las mismas que fueron declaradas. Las diferencias se harán anotar al pie del documento, por medio de notas aclaratorias, que harán de su trabajo un buen reconocimiento, y esto dará lugar a una buena valoración. Las hojas del Manifiesto deberán ser estampadas con el correspondiente sello gomígrafo del Oficial Verificador, así como su firma.

El trabajo descriptivo del Oficial Verificador es hacer un reconocimiento técnico lo más cercano posible a las descripciones arancelarias, para que las oficiales que vayan a imponer los impuestos tarifarios correspondientes, asimilen este trabajo descriptivo e imponga los verdaderos impuestos, sin perjuicio al Estado Dominicano y sin perjuicio al importador.

-Valoración de la Mercancía Importada

Después que el procedimiento de verificación es concluido, el Manifiesto de Importación es pasado al Departamento de Valores que existe en cada colecturía, que es la sección que se encargará de la valoración, tomando en cuenta la descripción hecha por el Oficial Verificador, de la mercancía importada a tal efecto. La valoración podrá ser hecha por los registros computarizados que existan para tal efecto en la Colecturía donde se encuentre la mercancía, o deberá ser tramitada al Departamento de Valores de la Dirección General de Aduanas, si no

está registrada esta descripción tarifaria.

Concluida la valoración de la mercancía importada, el expediente pasa por el Departamento de Revisión. Esta sección tendrá la función de revisar de manera exhaustiva todos los pasos que fueron empleados, desde que fue apoderado ante la Aduana el expediente en cuestión, tomando muy en cuenta, que la valoración hecha fue la más idónea.

-Despacho de la Mercancía Importada

Como medida de control que permita determinar que todos los pasos que debieron darse fueron realizados, deberá establecerse como norma, que el original del Recibo de Caja expedido, sea enviado con su copia y el Manifiesto cobrado, al despacho del Primer Oficial, donde será comparado uno con otro y comprobado que se dieron tales pasos, así como también que el cobro efectuado por la Sección de Caja es el que realmente corresponde, según los impuestos determinados naturalmente con el arancel de Aduana.

En este nivel, el expediente deberá ser apoderado al Sub-Colector de la Colecturía correspondiente, este funcionario hará un análisis pormenorizado de que los pasos que se realizaron fueron los apropiados, que las firmas y los sellos gomígrafos de los distintos Oficiales fueron estampados; si la cantidad, características y dimensiones de la mercancía importada es la que está detallada en el Manifiesto; si fueron revisados los pasos a ejecutar por el Departamento de Revisión y fue impresa su firma y sello en el Manifiesto; y, si fue chequeado el Manifiesto por el Primer Oficial a través de la firma al dorso del recibo de caja. Si todos estos pasos fueron dados conforme lo expresa la ley y los reglamentos administrativos, este funcionario pasará el expediente al Colector, funcionario que hará un estudio más exhaustivo que el anterior, firmando y estampando su sello al revés del Recibo de Caja, así como del Formulario 3111, un ordenamiento que dirá "DESPACHESE", que será al fin y al cabo la prerrogativa que se transfiere al Encargado de Puerta de Salida, el cual permite la salida de la importación luego que se hayan cumplido todos los pasos y requisitos exigidos por la ley y los reglamentos.

Cumplidos a satisfacción de las Autoridades Aduaneras todos los pasos antes citados, este expediente pasará ahora por las manos de la Autoridad Portuaria Dominicana para el cobro de estadía y control de entrega a través del Departamento de Tráfico de Carga a partir de su Formulario OP-5 (Control de Tarja de Mercancía), con el que será comparado dicho expediente respecto a cantidades de bultos, tipos, números, etc., para fines de determinar si lo que se está despachando corresponde con lo recibido del barco originalmente.

Una vez que el importador o agente representante se presentare al depósito donde se encuentra la importación, y demostrare al Encargado de Control y Tráfico de Mercancías de la Autoridad Portuaria Dominicana, haber cumplido de forma satisfactoria con los pagos correspondientes, se pasará a la última fase del proceso, que es el "Paso por la Puerta de Salida".

En esta fase, el interesado presenta su triplicado o 2ª copia del Formulario No. 3111, conjuntamente con los recibos de caja, tanto de la Dirección General de Aduanas como de la Autoridad Portuaria, para confirmación por parte de los Inspectores Encargados de ambas entidades responsables, que si han sido cumplidos todos los requisitos de ley, con lo que se permitirá finalmente, previa colocación de las firmas que dan constancia de tal confirmación, el Retiro de la mercancía importada, para su comercialización y consumo en el mercado nacional.