



Trabajo Final para optar por el título de la  
**Maestría en Gerencia y Productividad**

Título:

**Propuesta de mejora de procesos en el Comercio  
Internacional de Zona Franca Alza Investments, LLC.,  
Ron Matusalem. Monte Plata, Rep. Dom. 2017.**

Sustentado:

**Licda. Ruth Jaileene Uceta Pacheco**  
2009-2106

Asesorado:

**Edda Freitas Mejía, MBA**

Santo Domingo, R.D.  
Abril 2017.

## ÍNDICE DE CONTENIDO

<b>RESUMEN .....</b>	<b>ii</b>
<b>AGRADECIMIENTOS.....</b>	<b>iii</b>
<b>DEDICATORIA.....</b>	<b>iv</b>
<b>INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>1</b>
<b>CAPÍTULO I.</b>	
<b>ANTECEDENTES HISTÓRICOS DE LAS OPERACIONES EN EL COMERCIO INTERNACIONAL: IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN.</b>	
1.1. Definición. ....	2
1.2. Antecedentes históricos del comercio internacional. ....	3
1.3. Logística de Operaciones Comercio Internacional: Importación y Exportación.....	6
1.4. Comercio Internacional en la República Dominicana. ....	9
1.5. Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación y Dirección General de Aduanas de la República Dominicana. ....	12
<b>CAPÍTULO II.</b>	
<b>ANTECEDENTES DE LA ZONA FRANCA ALZA INVESTMENTS, LLC., SU DEPARTAMENTO DE COMERCIO INTERNACIONAL Y SUS OPERACIONES.</b>	
2.1 Historia de La Zona Franca Alza Investments, LLC. ....	25
2.2 Misión, Visión, Valores y Filosofía Operativa.....	29
2.3 Productos. ....	29
2.4 Operaciones. ....	30
2.5 Aspecto Metodológico de la Investigación. ....	56
2.5.1 Tipo de estudio. ....	56
2.5.2 Métodos de estudio. ....	57
2.5.3 Fuentes documentales. ....	57
2.5.4 Entrevista.....	57
2.5.5 Otras herramientas. ....	58
<b>CAPÍTULO III.</b>	
<b>PROPUESTA DE MEJORA DE LAS OPERACIONES EN EL COMERCIO INTERNACIONAL DE LA ZONA FRANCA ALZA INVESTMENTS, LLC.</b>	
3.1 Descripción de la propuesta de mejora de las operaciones en el comercio internacional. ....	61
3.1.1 Objetivo de la propuesta. ....	62
3.1.2 Justificación de la propuesta. ....	62
3.1.3 Presentación de la propuesta. ....	63
<b>CONCLUSIÓN .....</b>	<b>79</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>80</b>

## LISTA DE FIGURAS

Figura 1 Acrónimos y Abreviaturas de Instituciones de República Dominicana .	16
Figura 2 Afiches de Ron Matusalem, 1972.....	25
Figura 3 Presentaciones Ron Matusalem.....	26
Figura 4 Logo Zona Franca Alza Investments,LLC.....	27
Figura 5 Presentaciones de marcas de Diego Zamora.....	28
Figura 6 INCOTERMS.....	30
Figura 7 Label de señalización de carga peligrosa.....	35
Figura 8 Iso tanque con Alcohol debidamente identificado.....	36
Figura 9 Accidente de buque en tránsito.....	39
Figura 10 Formulario de Información de VGM.....	40
Figura 11 Sistema Integrado de Gestión Aduanera.....	53
Figura 12 Sistema Integrado de Gestión Aduanera II.....	55
Figura 13 Sistema Integrado de Gestión Aduanera III.....	55
Figura 14 Sistema Integrado de Gestión Aduanera IV.....	55
Figura 15 Proceso de generación de documentación de exportación.....	64
Figura 16 Proceso de facturación.....	64
Figura 17 Flujograma de procesos de Operaciones.....	66
Figura 18 Usuarios del Certificado EUR.1.....	68

## LISTA DE TABLA

Tabla 1- Cronología de procesos de exportación .....	65
--	----

## RESUMEN

El objetivo de este trabajo es poder presentar una propuesta de mejora a la Zona Franca Especial Alza Investments, LLC., para su División de Operaciones de Importación y Exportación. Esta propuesta traerá mejoras en costo de operación y tiempo en los procesos, apoyando la iniciativa de la Dirección de Operaciones de operar a bajo costo. Esta propuesta aplica mejoras desde el departamento de compras internacionales, contratación de agentes, de comercio internacional para la coordinación de embarque, tránsito de mercancía, sea aérea o marítima, proceso de aduanas de Zonas Francas, documentación de importación, exportación, trasposos, venta al mercado local, operación para salida de contenedores de puerto, y carga consolidada y por último recepción de mercancía en el almacén, territorio de Zona Franca Especial. Esta propuesta incluye las operaciones de exportación, coordinación de embarques de Exportación con líneas marítimas, coordinación de trasposos de productos terminados, diseño de mapa de procesos para la generación de documentación para las aduanas dominicanas, y las aduanas en destino del cliente de los clientes de la Zona Franca Especial Alza Investments, LLC. Concluye con el resultado de la aplicación de las mejoras y evaluación de resultados por parte de la Dirección de Operaciones quien es el área de supervisión inmediata de la División de Operaciones de Importación y Exportación.

## **AGRADECIMIENTOS**

Agradezco a Dios por la oportunidad que me dio de poder realizar esta maestría en Gerencia y Productividad en la prestigiosa Universidad Especializada en Negocios, UNAPEC.

Agradezco a las autoridades del Grupo APEC: Dr. Franklyn Holguín Haché, Presidente del Consejo de Directores de APEC, Prof. Carlos Sangiovanni, Director de Programas y Proyectos del Grupo APEC y al Arq. César Iván Feris Iglesias, Presidente del Programa APEC Cultural, que gracias a su benevolencia pude realizar esta maestría.

Agradezco al apoyo de mi madre en esta decisión de seguir estudiando para alcanzar un nivel superior en mi vida profesional y académica.

Quiero agradecer de manera muy especial por su paciencia, su amor, apoyo, sabiduría y buen corazón, por esperarme durante estos dos años e incentivarme a siempre dar lo mejor de mí en cada clase. ¡Te debo una boricua!

## **DEDICATORIAS**

Quiero dedicar mi trabajo final de la Maestría en Gerencia y Productividad en la Universidad APEC a la Zona Franca Alza Investments, LLC. Ron Matusalem, bajo la dirección en operación de la Ing. Cynthia Vargas. Esto es, por abrirme sus puertas el 3 de octubre de 2016, por permitirme asumir mi segundo proyecto personal de aplicar técnicas de productividad en un Departamento de Operaciones de Comercio Internacional, desde la posición de Especialista en Importación y Exportación. Esto representó para mí un reto profesional y personal, debido a que es una Zona Franca en la industria de Alimentos y Bebidas con marcas de ron reconocidas en la Unión Europea, América y Asia.

# INTRODUCCIÓN

Este proyecto está basado en una propuesta de mejora para las operaciones de importación y exportación de la Zona Franca Especial de Exportación Alza Investments, LLC. Esta Zona Franca produce el reconocido Ron Matusalem, fórmula cubana, el cual se degusta desde el año 1872 y maquila el Ron Atlántico.

La propuesta cuenta con tres capítulos. Primer capítulo trata de la historia del Comercio y Comercio Internacional, las operaciones comerciales para importación y para exportación, el comercio internacional en República Dominicana; la creación, y evolución del comercio en República Dominicana a través de las Zonas Francas Especiales de Exportación. En el segundo capítulo se desarrolla la historia de la Zona Franca Alza Investments, LLC. Inicia de lo general a lo específico, se escribe de su historia hasta su departamento de Operaciones de Importación y Exportación.

En este capítulo también se encuentran las situaciones que incentivaron la propuesta. La motivación para su desarrollo y oportuna presentación. Las técnicas de investigación y metodología de la investigación a aplicar para la elaboración de esta propuesta.

En el tercer y último capítulo se encuentra el desarrollo de la solución puesta en marcha para la problemática identificada y desarrollada en el capítulo dos. En esta parte del proyecto se encuentra su objetivo y su justificación. Al final del capítulo se muestra la conclusión y consideraciones que se entienden atinadas a la situación y como anexo se encuentra la evaluación por parte de la Dirección de Operaciones del resultado de las mejoras aplicadas aceptación de las propuestas pendientes por aplicar.

# CAPÍTULO I

## ANTECEDENTES HISTORICOS DE LAS OPERACIONES EN EL COMERCIO INTERNACIONAL: IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN.

### 1.1 Definición

#### **Importación:**

Es el conjunto de acciones que, bajo un régimen aduanero identifica el producto por una numeración reconocida por aduanas como partida arancelaria permite el ingreso legal de mercancías provenientes del exterior, para ser destinada al consumo como producto final o materia prima para la elaboración de producto terminado. (Peru, 2017)

#### **Operaciones de Importación:**

Todo movimiento y/o acción que sea necesaria y aprobada por las diferentes organizaciones mundiales del comercio internacional y aduanas para la compra de mercancía internacional y su posterior tránsito e ingreso a territorio denominado destino de importación.

#### **Exportación:**

Son las acciones que, bajo regulaciones de aduanas permiten el tráfico de bienes y servicios de un país a otro con el fin de ser usado para consumo o elaboración de producto en dicho país. (Exportaciones, 2017)

Al igual que la importación son acciones que se realizan y que son necesarias y aprobadas por las diferentes organizaciones mundiales reguladoras del comercio internacional y aduanas para la compra y venta de productos internacionalmente, donde interviene un consignatario y un embarcador como principales actores de la actividad comercial.

## **1.2 Antecedentes históricos del Comercio internacional.**

### **Comercio Internacional:**

Desde principio de los tiempos, desde antes de la invasión de los españoles a las Islas del continente americano, identificada por Cristóbal Colón como “el nuevo mundo” se dice que existía el comercio. El comercio conocido desde tiempos antiguos antes del siglo XVII como “trueque”, el cual es la acción de entregar algo a cambio de otra cosa. Citando la historia año 1492 cuando Cristóbal Colón realizaba los viajes de descubrimientos que traía consigo objetos llamados “espejos” los cuales eran intercambiados con los indígenas por oro.

La historia menciona no sólo este intercambio, sino también intercambio de alimentos, entre otros bienes.

El origen del comercio también se menciona que es desde finales del periodo Neolítico, esto es cuando se descubrió la Agricultura. La introducción del dinero y la moneda trajo consigo una simbología de almacenar valor. Dinero se les conocía a animales de cierto valor, hayan sido terrestres y marinos, conchas, perlas entre otras. Este sería el canal para realizar los intercambios o trueques

Avanzada la edad media se conocen las rutas comerciales. La ruta comercial más destacada se decía era la Ruta de Seda, que se extendía por todo el continente asiático, el cual conectaba a China con Mongolia. Antes del Siglo XIX se hablaba del comercio transatlántico, este comercio era entre América y Europa, con ello vino la innovación en el transporte, la globalización y las diferentes denominaciones de comercio: Comercio mayorista, minorista, interior, exterior, terrestre, marítimo, aéreo, fluvial, por cuenta propia, por comisión y el vanguardista comercio internacional.

Estos tipos de comercio se desarrollan en los diferentes tipos de sistemas económicos: Mercantilismo y Capitalismo.

Existen organizaciones que permiten que los intercambios de bienes y servicios sea posible y más seguro para las partes que intervienen.

Una de las organizaciones reconocidas mundialmente para la regulación de las políticas económicas y regulaciones en el comercio, evitando la competencia desleal y el monopolio en el comercio es la Organización Mundial del Comercio, conocida por sus siglas como OMC, su sede se encuentra en Ginebra, Suiza. Esta organización busca fomentar el comercio libre y justo entre las diferentes naciones del mundo.

Se ha escrito que el Comercio Internacional es el intercambio de bienes y servicios entre un país y otro, pero para llevar a cabo esta actividad, cada una de las partes debe de cumplir con ciertos requisitos generalmente aceptados, y procedimientos coordinados y aprobados por la Organización Mundial del Comercio, así como, cada bien o servicio comercializado entre un país y otro debe estar debidamente calificado y cualificado cumpliendo así con los estándares de su país de origen y los estándares de su mercado objetivo y dependiendo en los productos o servicio con aprobación de autoridades como la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, FAO y otras organizaciones que intervienen en la estandarización dependiendo el tipo de producto que se ha seleccionado para el intercambio comercial.

Cada país tiene reglas y políticas diferentes para el comercio internacional, pero todas son reguladas por la OMC.

Dentro de cada país existen Cámaras de Comercio y otros organismos que permiten que las actividades comerciales para cada país fluyan con facilidad, que los ambientes, políticas y regulaciones sean propicias para la captación de posibles inversiones extranjeras, que, gracias a estos, la economía de los países crece. En República Dominicana está creado para esos fines no solo la Cámara de Comercio de Santo Domingo, sino también el Centro de Exportación e

Inversión y la Asociación Dominicana de Exportadores que informan, capacitan, asesoran, al sector exportador en materia de Exportación, investigaciones mercado, penetración de mercados, regulaciones de mercado objetivo entre otros temas que permiten que el exportador, el importador y el posible inversionista puedan realizar su operación con éxito.

Existen también los comúnmente llamados Incoterm o Términos Internacionales del Comercio que fueron desarrollados por la Cámara de Comercio Internacional. La última edición corresponde al 2010 y estos ayudan a que en las prácticas comerciales queden definidas las responsabilidades entre las partes que intervienen en la compra y venta internacional.

Las formas en la que se desarrolla el comercio internacional son: Importación, Exportación, Inversión Extranjera Directa (IED), Join Venture, Franquicias, entre otras.

Join Venture es asociarse con una empresa o varias empresas para formar un proyecto en común.

Franquicias son relaciones comerciales en las que una de las partes compra el derecho de uso de licencia de la otra para operar comercialmente bajo su misma marca empresarial durante un tiempo y lugar específico.

Tanto la IED, como las Importaciones y Exportaciones de un país, ayudan a que la economía sea evaluada y dé como resultado una balanza comercial positiva o negativa, determinándose así si la economía del país está en desarrollo o no.

Dentro de la inversión extranjera directa hay una nominación, una forma de comercio llamada Zona Franca y existen diferentes tipos de Zonas Francas, están las Zonas Francas Industriales Especiales y Zonas Francas Comerciales.

Las Zonas Francas de un país operan con beneficios de exoneración de impuestos para operación e importación de su materia prima.

En República Dominicana para el año 1969 es cuando se inicia el desarrollo de las Zonas Francas Industriales, con la instalación de una Zona Franca Industrial en la Romana, la cual fue impulsada por la empresa transnacional Gulf and Western Américas Corporation que venían operando fundamentalmente en el sector azucarero. (CNZFE, Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación, 2017)

Para la Operación de Zonas Francas Industriales Especiales en República Dominicana, la cual cabe decir que es un organismo que opera de manera totalmente independiente a las empresas privadas y públicas como están denominadas en cada sector, cuenta con Acuerdos de Servicios Aduanales denominada Ley 8-90. Existe también para el apoyo a Zonas Francas una guía práctica para los usuarios del Régimen de Zonas Francas Comerciales y Zonas Francas Industriales Especiales.

Este Ley ayuda a regular la operación de las Zonas Francas en República Dominicana y le permite estar en un ambiente seguro y lleno de regulaciones que favorecen su operación.

### **1.3 Logística y Operaciones Comercio Internacional: Importación y Exportación.**

Como se indicó en párrafos anteriores, las operaciones de comercio internacional de importación es toda acción y movimiento donde interviene un embarcador y un consignatario, quien compra y vende productos de un país a otro. Se rige por normas internacionales de comercio y aduanas que permiten que sea una operación organizada y fiable.

Existen diferentes tipos de operación para los diferentes tipos de importaciones. Estas son:

Importación a consumo, importación temporal, Importador directo, importador indirecto e importaciones en tránsito.

Las importaciones a consumo son estas que entran al país bajo un régimen aduanero en el cual se les permite la libre circulación dentro del territorio luego de la declaración aduanera en el sistema virtual de la Dirección General de Aduanas y su debida inspección tanto de documentación y carga física, así como el pago de impuestos de importación.

Importación temporal: En esta operación se permite recibir mercancía en el territorio nacional, bajo una modalidad suspensiva de derechos de aduanas y de impuestos y otros cargos de importación solo para aquellas mercancías que serán sometidas a transformación para su posterior exportación.

Importador directo está representada por las empresas que está dedicadas a la importación de productos y posteriormente distribuirla al mercado local. Se puede tener en cuenta para esta clasificación a las empresas que importan materia prima para producción.

Importador indirecto son las empresas que sirven como intermediario de otras empresas para la importación de su materia prima o productos. La empresa que se usa como intermediario pagaría todos los impuestos de liquidación de mercancía antes las aduanas en este proceso de importación.

Las Importaciones en tránsito serían las operaciones de importación en los países que se utilizan en las rutas comerciales para realizar lo que se denomina trasbordo. Un ejemplo de esto son Panamá y Colombia.

Las importaciones finales son las que entran al país y se nacionalizan.

La operación de importación incluye los siguientes aspectos deben ser considerados:

- Evaluación para los tiempos de compra de mercancía, el surtido y la llegada.
- Se debe realizar una planeación dependiendo el tipo de producto, así como otra planeación dependiendo su origen y destino.
- Es imprescindible que se determine el régimen aduanero al cual pertenece. Es imprescindible que se determine el régimen aduanero al cual pertenece.
- Tomar en consideración el manejo que tendría la mercancía en países terceros donde hacen trasbordo o donde llega.
- Su empaque y las medidas internacionales que se deben considerar para el mismo, así como la transportación, si es vía marítima, aérea, consolidada, o mercancía de un solo importador en un contenedor. Es necesario también tener presente si por el tipo de mercancía es necesario un contenedor seco, o un refrigerado, al igual que las medidas posibles para contenedores: 20', 40' y 40 HC.
- Muy importante también es el costo de flete, si es beneficios por el costo importarlo aéreo o marítimo, si directo o con trasbordo, el tiempo de tránsito con su planificación de compras/elaboración de producto para el departamento de producción y envío para exportación a clientes con órdenes confirmadas. Esto último es en caso de que la operación de producción de la empresa importadora sea por pedidos. Sino, simplemente no necesita realizar sus importaciones en base a las órdenes de sus clientes sino a su proyección de venta en un rango de tres meses a 6 meses, depende el tiempo en tránsito que dure la mercancía

importada y el espacio físico para almacenamiento de inventario y la rotación del mismo.

- La formalización de compra o venta. Bajo cuales términos.
- Los INCOTERM.
- La moneda para el pago, los medios de pago, tiempos de créditos. En este renglón también aplica los términos de pagos para liberación de mercancía, si es contra entrega de BL para desaduanar. Es importante determinar si se inicia a contar el plazo de crédito cuando se confirma salida del contenedor de puerto origen o cuando la mercancía esta lista para desaduanar en puerto destino.
- El conocer los puertos de origen y destino, así como las operaciones portuarias del mismo.
- Considerar la documentación para importación y exportación: Orden de compra, factura, borrador del conocimiento de embarque, certificado de origen y regulaciones no arancelarias.
- Determinar los tiempos de llegada y salida, los cuales son conocidos como ETD y ETA. (Estimate time Departure y Estimate time Arrived).

#### **1.4 Comercio Internacional en la República Dominicana.**

En la República Dominicana, en las últimas dos décadas han ocurrido avances en materia de comercio internacional por las siguientes razones:

- Dos reformas arancelarias permitiendo la liberación sustancialmente de importación de bienes. *(Comercio, 2017)*
- Una legislación que otorga incentivos fiscales a las zonas francas de exportación.

- Ley de inversión extranjera que promete trato nacional a los inversionistas extranjeros. *(Comercio, 2017)*
- Reformas fiscales, haciendo más transparente el sistema tributario.
- Leyes y reglamentos específicos de liberación comercial. *(Comercio, 2017)*

La República Dominicana cuenta con una estructura arancelaria de cinco tasas arancelarias 0%, 3%, 8%, 14%, 20%.

Estas tasas arancelarias se aplican a 6,695 sub-partidas arancelarias del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías.

La Ley 14-93 la cual contiene el Código Arancelario Dominicano y establece el pago de los impuestos arancelarios que se liquidan sobre la base del valor CIF (Cost, Insurance and Freight), este cálculo se hace en la moneda local. *(Comercio, 2017)*

Existen contingentes arancelarios, formalidades administrativas:

Los contingentes arancelarios son mediados por la llamada Rectificación Técnica ante la Organización Mundial del Comercio.

República Dominicana a través de la WTO, *World Trade Organization*, se produjeron algunas restricciones a productos agrícolas, medida que puede denominarse como proteccionista.

Protección de los productos agrícolas del mercado local.

Estos productos fueron: ajo, arroz, azúcar, carne de pollo, cebolla, leche en polvo y maíz. Dentro de la cuota, los aranceles son de 20% y 25%. Los aranceles fuera de la cuota oscilan entre 40% y 117%. *(Agrícolas, 2017)*

Las formalidades administrativas la República Dominicana no requiere licencias ni permisos de importación, sin embargo, estos productos requieren procesos administrativos:

- Sustancias para la protección de plantas y productos veterinarios.
- Semillas y bultos, frutos, especias, plantas vivas, abonos y plaguicidas, productos cárnicos, pescados y crustáceo, animales vivos, productos lácteos.
- Armas y municiones.
- Ganado y carne fresca.
- Algunos medicamentos y productos químicos.
- Azúcar.

En este país, no solo los aranceles deben ser cubierto por el importador, sino que debe pagar lo que se le conoce como ITBIS, Impuesto Selectivo al Consumo y el Impuesto a la Transferencia de Bienes Industrializados y Servicios, siempre y cuando no esté operando como Zona Francas bajo la Ley 8-90 (*Comercio, 2017*)

La Ley No. 01-02 Sobre Prácticas Desleales al Comercio y Medidas de Salvaguardia Reglamenta la imposición de derechos compensatorios a las importaciones objeto de dumping o subsidios que causen daño a una rama de la producción nacional. (*Comercio, 2017*)

En cuanto a las exportaciones en la República Dominicana existen diferentes estrategias implementadas por las autoridades competentes que promueven al país como el que tiene mejor ambiente y política comercial para invertir de toda Latinoamérica y el caribe, adicional de que se encuentra geográficamente en un punto estratégico para las diferentes rutas comerciales. Esto también la mano de obra barata y la plataforma impositiva.

La Ley 84-99 que trata la Reactivación y Fomento a las Exportaciones y su reglamento de aplicación, indica que las empresas fuera de Zonas Francas pueden sujetarse a uno de tres tipos de regímenes de promoción a la exportación.

- **Reintegro de Derechos:** Este contempla la devolución del ITBIS.
- **Compensación Simplificada de gravámenes aduaneros:** Trata de un bono deducible del impuesto sobre la renta al 3% del valor FOB de la exportación.
- **Admisión Temporal para perfeccionamiento de activos:** Esto quiere decir que se encuentran suspendidos los derechos de importación sobre los insumos para producir mercancías que se exporten dentro de un plazo de 18 meses a partir de los 30 días siguientes a la admisión de las mercancías en territorio aduanero nacional.

### **1.5 Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación y Dirección General de Aduanas.**

El Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación, conocido por sus siglas CNZFE, es un organismo Gubernamental creado mediante la Ley 8-90 e integrado por representantes de los sectores públicos y privados cuya función principal es delinear una política integral de promoción y desarrollo del sector de Zonas Francas. Además de reglamentar y aplicar la Ley 8-90 sobre dicho sector en la República Dominicana. (CNZFE, Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación, 2017)

Las Zonas Francas Industriales iniciaron su desarrollo en la República Dominicana en el año 1969 con la instalación de una Zona Franca Industrial en la Romana, la cual fue impulsada por la empresa transnacional Gulf and

Western Américas Corporation, que venía operando fundamentalmente en el sector azucarero. (CNZFE, Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación, 2017)

Segunda Zona Franca nace en el año 1972, en San Pedro de Macorís con el auspicio del sector público a través de la Corporación de Fomento Industrial (CFI), entidad descentralizada del Estado.

En 1973 se crea la Zona Franca Industrial de Santiago de los Caballeros, Instituida por Decreto Nacional. Se diferencia de la Zona Franca de San Pedro de Macorís porque la administración y operación de la misma fueron delegadas en una corporación sin fines de lucro, creada al efecto y bajo la dirección de un grupo de empresarios de la región. (CNZFE, Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación, 2017)

A partir del año 1973 estas tres Zonas Francas existentes empiezan a crecer de manera sostenida. Es así como la década de 1973-1983, las empresas establecidas pasaron de 15 a 101. (CNZFE, Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación, 2017)

En la actualidad, la República Dominicana cuenta con uno de los programas de zonas francas más dinámicos y exitosos en toda el área de Centroamérica y el Caribe. Esto ha permitido que al día de hoy operen en el país un total de 57 parques de Zonas Francas, las cuales albergan más de 565 empresas y aportan más de 160,000 empleos. (CNZFE, Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación, 2017)

Hay diferentes incentivos para los empresarios que deciden invertir en Zonas Francas. Estos están amparados bajo el artículo 24, de la Ley 8-90.

Las Zonas Francas están protegidas bajo el régimen aduanero y fiscal y en consecuencia reciben en su totalidad la exención de los siguientes pagos:

El pago establecido en la ley No. 5911, del 22 de mayo de 1962 al igual que las modificaciones que se han realizado a través del tiempo referente a las compañías por acciones. *(CNZFE, Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación, 2017)*

Existe también un pago de impuesto relacionado a la construcción, los contratos de préstamos y sobre el traspaso de bienes inmuebles a partir de la constitución de operadora de Zona Franca.

Las Zonas Francas cuentan con una subdirección de aduanas destinadas exclusivamente al servicio de las mismas y de las oficinas de aduanas de Zonas Francas de Exportación. Estas se encargan fundamentalmente de controlar el tránsito de mercancía conforme al régimen aduanero establecido por la Ley 8-90, que prevé la verificación a destino como parte indispensable del proceso operativo de las empresas de Zonas Francas de Exportación. *(CNZFE, Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación, 2017)*

La composición de las oficinas de aduanas en las Zonas Francas de Exportación es la siguiente:

Todo aeropuerto y puerto tiene la presencia de un sub-colector de aduanas adscrito a la Sub-Dirección de aduana destinada exclusivamente al servicio de Zona Franca, de igual forma, en cada Zona Franca Especial hay una Oficina de Aduanas.

De acuerdo a la naturaleza de la Zona Franca y sus servicios prestados, volumen de operaciones, tiene personas dotadas en cuestiones de aduanas para su naturaleza.

*Las Zonas Francas de Exportación tienen:*

- Un (1) Encargado de Oficina de Aduanas.

- Un (1) Encargado de Celadores.
- Un (1) Encargado de Tarjetas o Cómputos.
- Oficiales verificadores.
- Una (1) secretaria.
- Un (1) oficinista.
- En los Parques de Zonas Francas de Exportación donde existan empresas de Zona Franca de Servicios habrá asignado un Oficial Verificador para cada empresa de Servicios. *(CNZFE, Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación, 2017)*
- En las Zonas Francas Especiales será como sigue:
- Un (1) Oficial verificador (quien cumplirá las funciones de Encargado de la Oficina de Aduanas)
- Dos (2) Celadores. *(CNZFE, Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación, 2017)*

Cada Oficina de Aduanas ubicada dentro de los parques de Zonas Francas y Zonas Francas Especiales están encargadas de verificar, controlar, el tránsito de la mercancía que ingresa y sale de Zonas Franca, mientras que la Sub-Colecturía de Aduanas ubicada en los puertos y aeropuertos del país adscritos a la Sub-Dirección General de Aduanas que está dirigida solo para las Zonas Francas, estarán encargados de autorizar el envío de mercancía a las empresas de Zonas Francas de manera expedita. *(CNZFE, Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación, 2017)*

***Servicios que ofrecen las Oficinas de Aduanas de cada Zona Franca:***

Sellado de documentos y despachos de mercancía hacia otras Zonas Francas o empresas, al igual que sellado de Declaraciones de aduanas para Exportación, cartas de ruta, con asignación del celador del cuerpo de

celadores especiales de la Sub-Dirección General de Zonas Francas según dispone la Ley 8-90.

- Verificación de la mercancía, revisión y aprobación de la documentación correspondiente al arribo.

Para el comercio internacional en la República Dominicana existen diferentes organizaciones (Ver figura 1) que sirven como reguladores. De acuerdo a esta tabla adjunta se indica las abreviaciones de las mismas, al igual que los documentos que se utilizan para estos fines y sistemas integrados para la gestión aduanera.

Figura 1

### Abreviaturas y/o Acrónimos

ABREVIATURA Y/O ACRÓNIMO	INGLES	ESPAÑOL
DGA	N/A	Dirección General de Aduanas
DUA	N/A	Declaración Única Aduanera
SIGA	N/A	Sistema Integral de Gestión Aduanera
BL	Bill of Lading	N/A
WB	Air Way Bill	N/A
OEA	N/A	Operador Económico Autorizado
OMC	N/A	Organización Mundial de Comercio
OMA	N/A	Organización Mundial de Aduanas
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade	N/A
ADPIC	N/A	Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio
DGII	N/A	Dirección General de Impuestos Internos
CAPGEFI	N/A	Centro de Capacitación en Política y Gestión Fiscal
ANADIVE	N/A	Asociación Nacional de Agencias
		Distribuidoras de Vehículos
ADECI	N/A	Asociación Dealer del Cibao
ASOCIVU	N/A	Asociación de Importadores de Vehículos Usados
OAIP	N/A	Oficina Acceso a la Información Pública
ONAPI	N/A	Oficina Nacional de Propiedad Intelectual
ONDA	N/A	Oficina Nacional de Derechos de Autor
CONFOTUR	N/A	Consejo de Fomento Turístico
CONADIS	N/A	Consejo Nacional de Discapacidad
CNZFE	N/A	Consejo Nacional de Zona Francas de Exportación

**Como se indica:**

- DGA: Dirección General de aduanas. Oficina dedicada a las regulaciones de las aduanas en la República Dominicana.
- DUA: Declaración Única Aduanera. La Dirección General de Aduanas cuenta con un Sistema Arancelario para la importación y exportación de productos terminados.
- SIGA: Sistema Integral de Gestión de Aduanas: Este Sistema permite al usuario poder declarar su mercancía importada y exportada al gobierno de la Republica Dominicana a través del uso de partidas arancelarias, las cuales están identificadas por XXXX.XX.XX. ocho números por categoría de producto. Medibles en kilogramos, litros, unidades. Es te sistema se le permite el seguimiento desde la entrada de la mercancía al puerto o aeropuerto hasta que es autorizado el despacho por el aforador de aduanas luego de haber procedido con la verificación del expediente.

Para la cada exclusivo de Empresas denominadas por su actividad Zonas Francas Especiales de Exportación, es necesario el acompañamiento de la carga desde que sale del puerto hasta el almacén del importador. El agente que acompaña para estos fines es nombrado por la sub-dirección general de zonas francas como celador.

***Para ciertos productos importados por zonas francas es imprescindible contar con un inspector de aduanas para la apertura del contenedor.***

- a) B/L: Bill of lading: Conocimiento de embarque: En este documento del comercio internacional es conocido el importador, el exportador, país de origen, país destino, puerto de entrada, puerto de salida, mercancía a importar/exportar, numero de contenedor y sello, cantidades, peso bruto,

peso neto, incoterms utilizado, parte a notificar y términos de flete si es pagadero en destino o en origen.

- b) AWB: Air Way Bill: Igual al Bill of lading pero transporte aéreo.
- c) OEA: Operador Económico Autorizado:
- d) OMC: Organización Mundial del Comercio.
- e) OMA: Organización Mundial de Aduanas.
- f) GATT: General Agreement
- g) DGII: Dirección General de Impuestos Internos.
- h) ADPIC: Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio.
- i) CAPGEFI: Centro de Capacitación de Política y Gestión Fiscal.
- j) ANADIVE: Asociación Nacional de Agencias.

Las Zonas Francas Especiales de Exportación, como se ha indicado anteriormente, realizan diferentes actividades comerciales, y estas son intervenidas principalmente, además de reguladas y monitoreadas por la Dirección General de Aduanas y el Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación. En detalle son las siguientes:

Exportación de Mercancía:

La exportación consiste en la salida de mercancía del territorio aduanero para su uso o consumo en otro país.

Quien desea exportar debe presentar ante aduanas una Declaración Única Aduanera que se realiza a través del Sistema Integrado de Aduanas.

Adicional a esta declaración, que por sus siglas se conoce DUA, y de formulario FORM 003-2017 es necesario presentar los siguientes documentos:

- a) Factura Comercial.
- b) Certificado de Origen.

- c) Manifiesto de Carga.
- d) Conocimiento de Embarque (B/L: Bill of Lading).
- e) Lista de empaque.
- f) Certificación Zonas Francas (si aplica).
- g) Certificación y/o Autorización de las Aduanas Institucionales Reguladoras del Comercio Exterior.

Regímenes en los que se declara una mercancía de importación dependiendo el caso. De estos se explicarán solo alguno que no permiten su comprensión por mención simplemente.

- **Admisión Temporal. (2)**

Este régimen permite el ingreso de mercancía importada desde el exterior a territorio aduanero sin el cobro de impuesto, que en un periodo de 18 meses puede ser transformada elaborándose un producto terminado para exportación.

*(Alba, 2017)*

- **Depósito de Reexportación. (7)**

Estos son recintos privados que están en vigilancia, locales, y que están bajo el control de la Dirección General de Aduanas y la Autoridad Portuaria. En estos recintos mercancía extranjera, luego de ser declarada a aduanas puede permanecer allí durante un periodo de tiempo sin pagar los derechos arancelarios.

- **Deposito fiscal. (6)**

Los depósitos fiscales son espacios físicos que sirven para almacenar mercancía importada y que están custodiados por las leyes vigentes de aduanas de la República Dominicana. Existen diferentes almacenes en los distintos puntos del país: Almadeca, Almadela, Alfridomsa, PC, Logistica Hotelera, E.T. Heinsen, Alma Caribe, Harry Heisen, Almanorte, Almadon, Rodemsa, Maritima Dominicana, Almatrans, entre otros. *(Beato, 2012)*

- Depósito Logístico. (4)
- Depósito Particular. (15)
- Despacho a Consumo. (1)

Despacho a consumo es toda mercancía proveniente del extranjero en la que se realizan procesos administrativos y aduaneros con la finalidad de introducirlo al consumo definitivo.

- Internación temporal. (3)
- Reimportación. (14)
- Zona Franca Comercial. (10)
- Zona Franca Industrial y Especial. (11)

Regímenes en los que se declara una mercancía de exportación dependiendo el caso:

- Admisión Temporal. (2)
- Consumo de Reexportación. (20)
- Depósito Logístico. (4)
- Exportación Nacional. (16)
- Reembarque. (17)
- Salida Temporal. (5)
- Zona Franca Industrial y Especiales. (11)

Otra actividad es el Traspaso de mercancía entre Zonas Francas de Exportación y Admisión Temporal con Transformación.

En este caso el Exportador se acoge al régimen de admisión temporal con transformación para realizar sus operaciones. Se presenta ante admisión temporal estos documentos:

- a) Se emite una solicitud de exportación amparada en el Régimen de Admisión Temporal Dirigida al Director General de Aduanas por la vía del

área de Admisión Temporal con transformación solicitando supervisión de admisión temporal y un celador para el traslado de la mercancía.

- b) Factura Comercial.
- c) Declaración Única Aduanera de Exportación.
- d) Lista de empaque.
- e) Copia de Resolución del CEI-RD donde se autoriza el producto a exportar.
- f) Certificados de DNCD, Fitosanitario, Zoosanitario, etc. Cuando corresponda según el caso.

#### **Solicitud de reembarque de Mercancía de Zonas Francas:**

Esto es para destino extranjero y es una autorización que se le solicita a la Dirección General de Aduanas con una comunicación dirigida al Director General de Aduanas indicándole la intención y adicionando a la solicitud los siguientes documentos:

- a) Comunicación dirigida a Director General de Aduanas.
- b) DUA.
- c) Factura Comercial.
- d) Visado. Este es un documento que otorga el Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación.
- e) Comunicación de No Objeción del Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación para realizar dicha operación.
- f) Comunicación de No objeción de la Operadora Parque de Zonas Francas.
- g) Declaración Única Aduanera de Importación de Reembarque de Mercancía.

\*\* Estos últimos solo en caso de que se amerite.

### **Solicitud de traspaso de Mercancías entre Parques de Zonas Francas.**

Este es el traspaso de mercancía de una Zona Franca a otra Zona Franca, para lo cual se necesitan los siguientes documentos:

- a) Comunicación dirigida al Director General de Aduanas donde se le informa la intención de traspaso y se le pide autorización.
- b) Una segunda comunicación informando y pidiendo autorización para el traspaso a la Dirección General de aduanas, pero con atención a la Subdirección de Zonas Francas solicitando la autorización para el proceso traspaso.
- c) Completar el formulario No. 3495 de Traspaso de Mercancía entre Zonas Francas.

En el proceso de operación logística de traspaso de Zona Francas a Zona Franca es necesario la presencia de un inspector para la verificación y entrega de la mercancía.

### **Traspaso de Mercancía a una Zona Franca Comercial.**

Este se ampara en la Ley 8-90 Régimen de Zonas Francas y es una autorización a empresas de Zona Franca Comercial establecidas en la Ley 4315. Los documentos necesarios para esta son:

- a) Una comunicación dirigida al Director General de Aduanas, donde se le comunica la intención de traspaso y a su vez se le pide autorización.
- b) Formulario de traspaso No. 3495.

***Solicitud de Traspaso de Mercancía de Zonas Francas a empresas de Admisión Temporal con Perfeccionamiento Activo.***

Esto es la autorización que se le da a una Zona Franca para el traspaso de mercancía siempre y cuando este acogido a la Ley 8-90, siendo la empresa beneficiaria de Admisión Temporal con transformación, la cual se apoya en la Ley 8499.

Para este procedimiento la empresa de Zona Franca realiza una comunicación al Director General de Aduanas solicitando ejercer sus buenos oficios para la aprobación del traspaso de Zona Franca a Admisión Temporal con Transformación.

Esta misma comunicación pasa por el departamento de admisión temporal informando que estará recibiendo mercancía de Zona Franca.

Adicionando esta comunicación, es imprescindible la siguiente documentación:

- a) Factura Comercial.
- b) Declaración Única Aduanera, conocida como DUA por sus siglas.
- c) Resolución del Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana.
- d) Resolución del Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación.
- e) Formulario 3495 denominado también, Formulario de Traspaso de Mercancía.
- f) Por último, una carta que sirve como garantía y que prepara la empresa amparada bajo la Ley de Admisión Temporal.

## **Compras para Zonas Francas Comerciales al Mercado Local.**

Este proceso de Zona Franca tiene que ver con la solicitud de autorización que realiza la Zona Franca a la Dirección General de Aduanas para la compra al mercado local de su materia prima para la transformación de insumos en productos terminados.

Los documentos necesarios para este proceso de compra al mercado local, siendo Zona Franca es el siguiente:

- a) Comunicación a la Dirección General de Aduanas. Es esta comunicación, la Zona Franca solicita al director de Aduanas la autorización para realizar esa compra.
- b) Declaración Única Aduanera. (DUA).
- c) Factura con comprobante fiscal.

## CAPITULO II

### ANTECEDENTES DE LA ZONA FRANCA ALZA INVESTMENTS, LLC, SU DEPARTAMENTO DE COMERCIO INTERNACIONAL Y SUS OPERACIONES.

#### 2.1 Historia de zona Franca Alza Investments, LLC y Ron Matusalem.

La Zona Franca Alza Investments, LLC. Tiene su aprobación para operar desde el 13 de abril de 2011. Ubicada en la Autopista Juan Pablo II, KM 22.5 Sección Yabacao, Monte Plata, R.D.

Ron Matusalem surge en el año 1872, Benjamín y Eduardo Camp. Junto a un tercer socio, Evaristo Álvarez crean un ron de alta calidad, suave y agradable al paladar. La primera destilería de ron realizaba el proceso de elaboración y añejamiento de Brandys y Coñacs y crearon la fórmula secreta, guardada con sumo cuidado, la cual se ha mantenido a través de generaciones desde el año 1872. (*Barmaninred, n.d.*)

Este delicado ron, Ron Matusalem, nace así en Santiago de Cuba, que luego de 145 años continúa siendo mundialmente conocido como sinónimo de calidad y excelencia.

Figura 2



Afiches de Ron Matusalem, 1872.

El ron Matusalem gana el primero de muchos premios internacionales que aglomera a lo largo de su historia. Recibe los máximos honores en 1881, 1904 y 1911, y trabaja con el objetivo de conseguir el mejor reconocimiento en el siglo XX y en el XXI. Cuba gana su independencia en 1898. A pesar de la Guerra Española-Americana la compañía continúa creciendo. (Barmaninred, n.d.)

En el año 1960 al ser Fidel Castro oficialmente el Presidente de la República de Cuba la familia se exilia e inicia las tensiones por el control de la marca.

Claudio Álvarez Salazar, bisnieto del fundador, comienza sus estudios de medicina para el año 1970. En ese momento, varios grupos estaban luchando por el control de la marca Matusalem.

Para el 1990, luego de su carrera exitosa, el Dr. Claudio Álvarez, litiga por el control de la compañía. Un acuerdo extrajudicial en 1995 le otorga el control de la misma. (Barmaninred, n.d.)

Figura 3



Presentaciones Ron Matusalem

Fuente: (Barmaninred, n.d.)

Como se indicó anteriormente, las operaciones de Ron Matusalem (Ver figura 3), como Zona Franca, en la República Dominicana, iniciaron en el año 2011 con la obtención del permiso para operar bajo régimen especial, otorgado por el Gobierno Dominicano a través del Consejo Nacional de Zonas Francas, al cumplir con los requisitos citados en el capítulo anterior.

Figura 4



Logo Zona Franca Alza Investments, LLC.

Alza Investments, LLC. (Ver figura 4) Es la unión de dos familias dueñas de destilería.

Familia Álvarez, de procedencia cubana y la familia Zamora. La Familia Álvarez propietaria de 1872 Holdings International, LLC, ubicada en Miami Florida, USA. Esto es porque luego del exilio la familia Álvarez tuvo que trasladadas a USA y allí realizan operaciones de comercio, importación y venta al por mayor.

El grupo Zamora, ubicado en Cartagena (Mursia), España como Diego Zamora S. A.

Son dueños de las siguientes marcas (ver figura 5):

Figura 5



Presentaciones de marcas de Diego Zamora

- Licor 43
- Pacharan Zoco
- Limoncello Villa Massa
- Licores Tilford
- Gressy
- Licores Tilvodk
- El afiliador, orujos y licores
- Orujos mar de frades
- Ron Matusalem

El centro de operaciones de Alza Investments, LLC, fue inaugurado en el año 2016 con la presencia del Presidente de la República Dominicana, Danilo Medina Sánchez, con una inversión superior a los U\$17 millones es decir 773.5 millones de pesos, la cual ha generado más de 75 plazas de trabajos directas y 300 indirectas. (*Periodio El dia*)

Adicional a la elaboración, y producción del Ron Matusalem, cuentan con capacidad para maquila de licores de otras casas internacional que consideren

como oportunidad no solo las facilidades de la planta, sino el punto geográfico en el que se encuentra: República Dominicana.

## **2.2 Misión, Visión, Valores y Filosofía Operativa.**

La Zona Franca Alza Investments, LLC, Está en proceso de elaboración de su misión, visión y valores dada la unión de 1872 Holdings International de la Familia Álvarez y Grupo Zamora.

No obstante, aunque aún no tiene una descripción pública de su misión, visión, valores, una cultura organizacional formada luego de la unión de Álvarez y Zamora, si se dirigen de acuerdo a la cultura organizacional 1872 Holdings International, LLC.

## **2.3 Productos.**

- Gran Reservas Solera 23 700ml (3)
- Gran Reservas Solera 15 700ml (3)
- Gran Reservas Solera 15 700ml (6)
- Gran Reservas Solera 15 750ml (6)
- Gran Reservas Solera 15 1000ml (6)
- Platino 700ml (6)
- Platino 750ml (6)
- Platino 1000ml (6)
- Solera 7 700ml (6)
- Solera 7 750ml (6)
- Clásico 700ml (6)
- Clásico 750ml (6)
- Clásico 1000ml (6)
- Añejo 700ml (6)
- Añejo 750ml (6)
- Añejo 1000ml (6)

## 2.4 Operaciones.

Como Zona Franca, Alza Investments, LLC. Desde la división de operación de importación y exportación se realizan las siguientes actividades comerciales:

**Importación:** Para la importación, como se conoce, existen diferentes Incoterms (ver figura 6). Estos son términos universales que se utilizan para las transacciones del importador y el exportador. El importador, quien compra y el exportador, quien vende.

Estas operaciones se pueden realizar marítima, aérea, terrestre y multimodal, es decir, una combinación de todas o de algunas de ellas dependiendo la situación.

Los Incoterms son:

CIF- Costo, Seguro y Flete. (Cost, Insurance and Freight).

CFR-Costo y flete (Cost and Freight).

CIP-Transporte y seguro pago hasta. (Carriage and Insurance paid to)

CPT-Transporte pagado hasta. (Carriage Paid to)

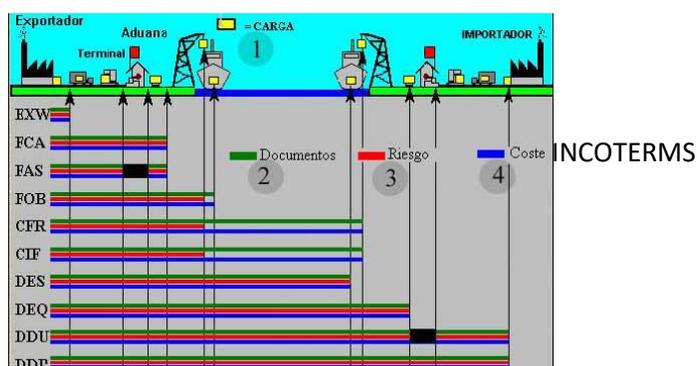
DAF-Entregada en fronteras o lugar convenido (Delivered at Frontier)

DEQ-Entregadas en muelle (Delivered Ex Quay)

EXW-Puesto en fabrica (EX- Works).

FOB- Libre a bordo (Free on Board).

Figura 6



La Zona Franca Alza Investments, LLC, para su proceso de importación prefiere el incoterm CIF, Costo, Seguro y Flete por las facilidades que le brinda operacionalmente y para manejo de flujo de efectivo.

En este incoterm se utiliza un forwarder quien coordina el embarque con el proveedor internacional y el departamento de compra luego de su planificación y verificar su inventario más la verificación de órdenes pendiente y el forecast.

Un forecast es una estimación de ventas futuras para un producto determinado. Para tener esta estimación se basa fundamentalmente en históricos de ventas, departamento de marketing según sus estrategias y suposiciones del equipo de venta.

Este forecast que envían cada uno de sus distribuidores internacionales es tomado en consideración para relacionar la proyección de compras de materia prima.

Este forecast se recibe semestral y permite que las compras sean más eficientes porque dependen de una programación.

El proceso de operación de importación es como sigue:

- Solicitud de cotización a proveedor.
- Colocación de la orden de compra.
- Solicitud de cotización a freight forwarder marítima y aérea.
- Selección de vía para el tránsito de la mercancía.
- Recepción de documentación correspondiente a una importación.
- Bill of Lading.
- Factura Comercial.
- Lista de Empaque.

- Certificación de Origen.
- Certificado de fumigación de pallets.

Para las aduanas dominicanas es necesario e imprescindible el B/L original y la factura comercial. Para esto el transportista debe de dar orden de impresión de B/L en destino.

Otra opción es que sea enviado por Courier, pero tomando en cuenta la ubicación de la Zona Franca, convendría que sea impreso en destino, en vez de que origen lo impriman y se envía.

Una vez la mercancía toca territorio dominicano, la línea marítima o aérea procede a enviar avisos de llegada y notificación de cargos en destino. Estos cargos deben ser pagados para la entrega de Bill of lading y liberación de mercancía para el proceso aduanal.

Una copia en digital de los documentos de aduanas antes mencionados son enviados al agente aduanal para la gestión aduanera sea marítima o aérea.

El puerto de entrada más conveniente para la Zona Franca Alza Investments, LLC., es DP World Caucedo, y el aeropuerto más conveniente es el Aeropuerto Internacional José Francisco Peña Gómez. Esto es por la ubicación de su planta, autopista Juan Pablo Duarte II, KM 22.5, sección Yabacao, Monte Plata.

La línea marítima o aérea procede a realizar un manifiesto, donde indica la cantidad de mercancía que se encuentra en puerto o en el aeropuerto, que llegó por una de esas administraciones, indica la cantidad y que mercancía y tipo de mercancía es. En el proceso de manifestación también se indica quien es el importador.

Luego de esto se procede con la declaración WEB ante la DGA, tomando en cuenta el régimen al cual pertenece la empresa, Régimen de Zona Franca Industrial y Especial, en este caso.

Se informa a la Dirección General de Aduanas, el origen de la mercancía cantidad, unidad de medida, costo FOB, peso bruto y neto de la mercancía, costo de flete y seguro, numero de contenedor y tipo de contenedor en el que llegó la mercancía, si es seco o refrigerado, cerrado o abierto, medida del contenedor, si es de 40 pies, 20 pies o 40 high cube, entre otras más.

Una vez se haya realizado la declaración única aduanera por el portal web de la Dirección General de Aduanas, se procede dentro de la misma declaración a general el reporte de liquidación de impuesto.

Este impuesto debe de pagarse a la Dirección General de Aduanas mediante un cheque o transferencia a través de un pin de pago otorgado por ellos mismo.

Existe varias formas de importar, para ellos se explican los siguientes términos:

FCL: Estas siglas quieren dejar dicho que el contenedor está completamente lleno por un solo exportador o embarcador. En ingles *Full container Load*.

LCL: Indica que el contenedor contiene mercancía de varios exportadores o embarcadores. Se le identifica como carga consolidada y en inglés *Less Container Load*.

**Otros dos términos son:**

CY: de esta manera se le identifica al área de recepción y entrega de contenedores en ingles se conoce como Container Yard.

CFS: Zona de llenado y vaciado de contenedores en inglés es Carrie's Facilities.

Dando continuidad al proceso de gestión aduanal, se realiza un depósito por cada contenedor importado a Despachos Portuarios en caso de que la mercancía haya sido importada en un contenedor FCL y que haya sido por una de las líneas marítimas que Despachos Portuarios Hispaniola maneja sus chassis.

En el proceso de liquidación de los gastos de importación, se realiza un pago a DPW, DPH, Liquidación de Aduanas, Celador y en algunos casos inspector, dependiendo de la mercancía importada si lo requiere u otro permiso de salud pública.

Una vez se tienen los pagos realizados y la gestión de aduanas concluida, con la autorización de despacho luego de la verificación del expediente por parte de la Dirección General de Aduanas, se procede a realizar la coordinación de transportista para la salida del contenedor del puerto.

Luego de dar salida del contenedor del puerto, este llega a la planta en la cual es recibido por un personal debidamente identificado de la división de aduanas correspondiente a Zona Franca para la verificación de sellos y apertura del contenedor. Rápidamente de este proceso se desmonta la mercancía e ingresa al almacén, en la cual luego de verificación por el departamento de calidad de materiales, se le da debida entrada al sistema ERP para poder ser utilizada en el proceso de producción.

**Exportación:** Los principales destinos de Exportación para la Zona Franca Alza Investments, LLC son: La Unión Europea, USA, y Asia.

Para cada país existen regulaciones diferentes para la entrada de mercancía a su territorio al igual para el tránsito terrestre. También se requiere documentación

distinta en los diferentes destinos. Un claro ejemplo está en que no es la misma documentación que se requiere para la Exportación a USA que se requiere para la Unión Europea. No son los mismos procedimientos para la Exportación de Alimentos y Bebidas con relación a la Exportación materiales correspondientes a la industria Metalúrgica y Textil.

Existen regulaciones y cierto cuidado a tener en cuenta para el manejo de esta carga.

El producto exportado por la Zona Franca Alza Investments, LLC., es ron y pertenece a la industria de Alimentos y Bebidas, esto implica que debe cumplir con ciertas regulaciones, adicional a esto es considerado como carga peligrosa, denominado por *The United Nations Committee of Experts on the Transport of Dangerous Goods*, y cuenta con una identificación dependiendo del tipo de carga peligrosa y a forma que tenga.

Figura 7



Label de señalización de carga peligrosa

El ron se encuentra identificado como Liquid Flammable, categoría 3, UN 1170 (Ethanol or Ethyl Alcohol) (Ver figura 7) y dependiendo el grado de alcohol sería PG III o PG II. Se entiende que pertenece al PG III o Packing group III cuando

el porcentaje de alcohol por volumen es inferior a 70% y pertenece al Packing Group II cuando el porcentaje de alcohol por volumen es superior a 70%.

Los contenedores que contienen este tipo de producto deben estar debidamente identificados (ver figura 8) para poder transitar tanto en República Dominicana, como en Estados Unidos, Unión Europea y demás países con posible destino de Exportación.

Figura 8



Iso tanque con Alcohol debidamente identificado.

El procedimiento para exportar Ron como producto terminado de acuerdo a los diferentes destinos es el siguiente:

**Estados Unidos:**

- Recepción de orden de cliente.
- Se emite una confirmación de la orden recibida por el cliente.
- Se solicita confirmación de producción de que se cuenta con el producto terminado para cubrir la orden, o en su defecto la fecha en la que podría estar la orden del cliente.

- Una vez la producción lista se solicita información a las líneas marítimas de las próximas salidas hacia el cliente de USA.
- Se hace solicitud de booking.
- Se realiza una coordinación logística para la salida del contenedor de Exportación.
- Se retira el contenedor del puerto por donde saldrá la mercancía, grado B, que es para fines de Exportación de ron.
- Se convoca a la autoridad representante de la DNCD para la verificación del contenedor de Exportación.
- Se convoca a la autoridad de la Dirección General de Aduanas asignada a la Zona Franca para que verifique la documentación y observe el proceso de llenado de contenedor.
- Se convoca al departamento de calidad para que verifique la condición del producto a exportar y la condición del contenedor.
- Se procede a cargar el contenedor.

Contenedor de 20 pies con capacidad de 10 pallets, contenedor de 40 pies, sea HC o no, capacidad de 22 pallets.

- Tanto aduanas como DNCD emiten una certificación.
- La autoridad de aduanas de la Zona Franca, firma y sella la declaración única aduanera donde se informó a la DGA vía WEB la mercancía a exportar de acuerdo a su partida arancelaria para Exportación que es la 2208, los litros de alcohol, grado de alcohol, status del producto, número de contenedor y sello de la línea, número de sello colocado por la autoridad de aduana asignada a la Zona Franca, el costo

FOB, país destino, y cliente destino, país de origen, buque en el que se transportará la mercancía, línea marítima encargada de transportar la mercancía, país de origen, entre otros datos.

- Se procede a despachar el contenedor al puerto con un celador. Este es la persona que custodiará el contenedor y la mercancía que contiene hasta llegar al puerto de donde saldrá de la República Dominicana.
- A la línea marítima que se ha seleccionado y quien ha entregado el booking para retirar el contenedor se le debe de entregar factura comercial, declaración única aduanera firmada y sellada por la Zona Franca y por la autoridad de Aduanas de la Zona Franca. Tan pronto se le entregue esta información la línea solicita al departamento de import/export las instrucciones de embarque.

Esta instrucción contiene toda la información necesaria para que el cliente destino, y su agente aduanal puedan hacer la gestión de aduanas y sacar el contenedor de puerto para darle entrada a su mercancía en su almacén.

Las instrucciones de embarque se completan informando el consignatario o importador, shipper o exportador, buque en el que se transportará la mercancía, cantidad de mercancía transportada, si está en pallets o handstack, número de contenedor, sellos de la línea, sello de aduanas, indica si es FCL o LCL, puerto de salida, puerto de descarga, indica donde es pagadero el flete, donde será emitido el Bill of Lading, numero de referencia de booking, numeración de BL, y el país en el que fue firmado o emitido.

- Otra información importante para el transporte de la mercancía en el VGM. Esto es Verified Gross Mass.

Existe un convenio internacional para la seguridad de la vida humana en el mar llamado SOLAS, 1974. Este es el llamado (Convenio SOLAS).

Contiene disposiciones generales refiriéndose al reconocimiento de los distintos tipos de buques y la expedición de documentos que certifican que el buque que transporta la mercancía cumple con los requisitos exigidos el Convenio Solas.

Un buque debe de certificar la calidad de su construcción, compartimentado, estabilidad, instalación de máquinas e instalación eléctrica, prevención, detección y extinción de incendios, dispositivos y medios de salvamento, radiocomunicación, seguridad en la navegación, transporte de carga y transporte de mercancía peligrosa y gestión de la seguridad operacional del buque.

Con el reporte del VGM el exportador, las líneas marítimas y puertos contribuyen a que se eviten accidentes en alta mar.

Figura 9



Accidente de buque en transito

Al reportar el peso exacto del contenedor, contribuye a que el contenedor tenga un peso estable y de acuerdo su capacidad.

Permite que al momento de colocar todos los contenedores en el buque no ocurren incidentes (ver figura 9) como en la imagen anterior cuando se esté en alta mar.

En la siguiente imagen se muestra el formulario utilizado por DPW Caucedo para el reporte de VGM.

Figura 10



[CAU.Pregate@dpworld.com](mailto:CAU.Pregate@dpworld.com)  
[www.caucedo.com](http://www.caucedo.com)  
Tel: (809) 373 7622

**FORMULARIO DE ENVIO INFORMACION (VGM) /  
SOLICITUD DE CITA**

Nombre de la Empresa: ALZA INVESTMENTS LLC

No. de Booking: \_\_\_\_\_

No. de Contenedor: \_\_\_\_\_

Nombre del Chofer: \_\_\_\_\_

No. RNTT del Chofer: \_\_\_\_\_

Fecha de Cita: \_\_\_\_\_

Hora de Cita (entrada contenedor): \_\_\_\_\_

VGM / Indicación de Pesaje: \_\_\_\_\_

Formulario de Información de VGM.

- Se procede a verificar la entrada del contenedor al puerto y la validación de su peso que cumple con el convenio SOLAS.
- El siguiente paso es preparar la documentación que se envía al cliente para sus gestiones de aduanas. Estos son:
- Factura Comercial.
- Packing List.
- Certificado de Calidad y análisis del producto exportado.
- ISF.
- Cola Waiver (Certificate of Label Approval). De 4 a 6 días para recibir respuesta.

- (FDA) U S Food and Drug Administration.
- Bill of lading.
- Certificado de fumigación de pallets.
- Todos estos documentos se envían por Courier en original para el cliente.
- A todos los embarques se les da el debido seguimiento hasta que la mercancía este en el almacén del cliente.
- Es importante verificar que el peso del contenedor este de acuerdo al límite de peso establecido para el tránsito de mercancía en USA. Esto varía dependiendo del Estado por los que transitara la mercancía y dependiendo de la estación de año, si es verano, invierno, etc.
- Certificación de lotes de producción del producto exportado colocado en la factura comercial.

### **Unión Europea**

- Recepción de orden de cliente.
- Se emite una confirmación de la orden recibida por el cliente.
- Se solicita confirmación de producción de que se cuenta con el producto terminado para cubrir la orden, o en su defecto la fecha en la que podría estar la orden del cliente.
- Una vez la producción lista se solicita información a las líneas marítimas de las próximas salidas hacia el cliente de la Unión Europea.
- Se hace solicitud de booking.
- Se realiza una coordinación logística para la salida del contenedor de Exportación.
- Se retira el contenedor del puerto por donde saldrá la mercancía, grado B, que es para fines de Exportación de ron.

- Se convoca a la autoridad representante de la DNCD para la verificación del contenedor de Exportación.
- Se convoca a la autoridad de la Dirección General de Aduanas asignada a la Zona Franca para que verifique la documentación y observe el proceso de llenado de contenedor.
- Se convoca al departamento de calidad para que verifique la condición del producto a exportar y la condición del contenedor.
- Se procede a cargar el contenedor.

Contenedor de 20 pies con capacidad de 10 pallets, contenedor de 40 pies, sea HC o no, capacidad de 22 pallets.

- Tanto aduanas como DNCD emiten una certificación.
- La autoridad de aduanas de la Zona Franca, firma y sella la declaración única aduanera donde se informó a la DGA vía WEB la mercancía a exportar de acuerdo a su partida arancelaria para Exportación que es la 2208, los litros de alcohol, grado de alcohol, status del producto, número de contenedor y sello de la línea, número de sello colocado por la autoridad de aduana asignada a la Zona Franca, el costo FOB, país destino, y cliente destino, país de origen, buque en el que se transportará la mercancía, línea marítima encargada de trasportar la mercancía, país de origen, entre otros datos.
- Se procede a despachar el contenedor al puerto con un celador. Este es la persona que custodiará el contenedor y la mercancía que contiene hasta llegar al puerto de donde saldrá de la República Dominicana.
- A la línea marítima que se ha seleccionado y quien ha entregado el booking para retirar el contenedor se le debe de entregar factura comercial, declaración única

aduanera firmada y sellada por la Zona Franca y por la autoridad de Aduanas de la Zona Franca. Tan pronto se le entregue esta información la línea solicita al departamento de import/export las instrucciones de embarque.

Esta instrucción contiene toda la información necesaria para que el cliente destino, y su agente aduanal puedan hacer la gestión de aduanas y sacar el contenedor de puerto para darle entrada a su mercancía en su almacén.

Las instrucciones de embarque se completan informando el consignatario o importador, shipper o exportador, buque en el que se transportará la mercancía, cantidad de mercancía transportada, si está en pallets o handstack, número de contenedor, sellos de la línea, sello de aduanas, indica si es FCL o LCL, puerto de salida, puerto de descarga, indica donde es pagadero el flete, donde será emitido el Bill of Lading, numero de referencia de booking, numeración de BL, y el país en el que fue firmado o emitido.

- Otra información importante para el transporte de la mercancía en el VGM. Esto es Verified Gross Mass.
- El siguiente paso es preparar la documentación que se envía al cliente para sus gestiones de aduanas. Estos son:
  - Factura Comercial.
  - Packing List.
  - Certificado de Calidad y análisis del producto exportado.
  - Certificado EUR1 (Certificados de Circulación de Mercancías). Este certificado debe de entregarse completado por la división de import/export de la Zona Franca y firmado por la dirección de operaciones en este caso, a la oficina de aduanas de puerto por donde sale la mercancía del país, para que este lo firme y sea adjuntado

a los documentos para enviar al cliente en original. Estos documentos deben ser entregados a aduanas a firmar el mismo día que se entrega el contenedor al puerto, a fin de que el chofer los retorne firmado a la Zona Franca tan pronto entregue el contenedor. Debe tomar con consideración que cada expediente de Exportación para la firma de aduanas debe de contenedor una copia de la Declaración Única Aduanera (DUA) firmada por la Zona Franca y por la autoridad de aduanas. Solo así aduanas de puerto le firmará el EUR1 y el Certificado de Origen del que se habla en el siguiente documento que se menciona.

- Certificado de Origen. A este certificado se le aplica la misma instrucción que al certificado de circulación de mercancías.
- Bill of lading emitido en el país destino para las aduanas.
- Certificado de fumigación de los pallets.
- Certificación de lotes de producción del producto exportado colocado en la factura comercial.
- Luego de completar estos documentos se envían al cliente por Courier.

### **Australia**

- Las exportaciones a Australia llevan el mismo procedimiento antes mencionado en los otros destinos, excepto por la documentación final enviada al cliente:
- Estos son los documentos que necesita el cliente para sus aduanas:
  - Factura Comercial.
  - Packing List.
  - Certificado de Calidad y análisis del producto exportado.

- Certificado EUR1 (Certificados de Circulación de Mercancías). Este certificado debe de entregarse completado por la división de import/export de la Zona Franca y firmado por la dirección de operaciones en este caso, a la oficina de aduanas de puerto por donde sale la mercancía del país, para que este lo firme y sea adjuntado a los documentos para enviar al cliente en original. Estos documentos deben ser entregados a aduanas a firmar el mismo día que se entrega el contenedor al puerto, a fin de que el chofer los retorne firmado a la Zona Franca tan pronto entregue el contenedor. Debe tomar con consideración que cada expediente de Exportacion para la firma de aduanas debe de contenedor una copia de la Declaración Única Aduanera (DUA) firmada por la Zona Franca y por la autoridad de aduanas. Solo así aduanas de puerto le firmará el EUR1 y el Certificado de Origen del que se habla en el siguiente documento que se menciona.
- Certificado de Origen. A este certificado se le aplica la misma instrucción que al certificado de circulación de mercancías.
- Bill of lading emitido en el país destino para las aduanas.
- Certificado de fumigación de los pallets.
- Certificación de lotes de producción del producto exportado colocado en la factura comercial.
- Certificado de añejamiento de ron.

## **China**

- Para las exportaciones a China
- Recepción de orden de cliente.
- Se emite una confirmación de la orden recibida por el cliente.
- Se solicita confirmación de producción de que se cuenta con el producto terminado para cubrir la orden, o en su defecto la fecha en la que podría estar la orden del cliente.

- Una vez la producción lista se solicita información a las líneas marítimas de las próximas salidas hacia el cliente de la Unión Europea.
- Se hace solicitud de booking.
- Se realiza una coordinación logística para la salida del contenedor de Exportación.
- Se retira el contenedor del puerto por donde saldrá la mercancía, grado B, que es para fines de Exportación de ron.
- Se convoca a la autoridad representante de la DNCD para la verificación del contenedor de Exportación.
- Se convoca a la autoridad de la Dirección General de Aduanas asignada a la Zona Franca para que verifique la documentación y observe el proceso de llenado de contenedor.
- Se convoca al departamento de calidad para que verifique la condición del producto a exportar y la condición del contenedor.
- Se procede a cargar el contenedor.

Contenedor de 20 pies con capacidad de 10 pallets, contenedor de 40 pies, sea HC o no, capacidad de 22 pallets.

- Tanto aduanas como DNCD emiten una certificación.
- La autoridad de aduanas de la Zona Franca, firma y sella la declaración única aduanera donde se informó a la DGA vía WEB la mercancía a exportar de acuerdo a su partida arancelaria para Exportación que es la 2208, los litros de alcohol, grado de alcohol, status del producto, número de contenedor y sello de la línea, número de sello colocado por la autoridad de aduana asignada a la Zona Franca, el costo

FOB, país destino, y cliente destino, país de origen, buque en el que se transportará la mercancía, línea marítima encargada de transportar la mercancía, país de origen, entre otros datos.

- Se procede a despachar el contenedor al puerto con un celador. Este es la persona que custodiará el contenedor y la mercancía que contiene hasta llegar al puerto de donde saldrá de la República Dominicana.
- A la línea marítima que se ha seleccionado y quien ha entregado el booking para retirar el contenedor se le debe de entregar factura comercial, declaración única aduanera firmada y sellada por la Zona Franca y por la autoridad de Aduanas de la Zona Franca. Tan pronto se le entregue esta información la línea solicita al departamento de import/export las instrucciones de embarque.

Esta instrucción contiene toda la información necesaria para que el cliente destino, y su agente aduanal puedan hacer la gestión de aduanas y sacar el contenedor de puerto para darle entrada a su mercancía en su almacén.

Las instrucciones de embarque se completan informando el consignatario o importador, shipper o exportador, buque en el que se transportará la mercancía, cantidad de mercancía transportada, si está en pallets o handstack, número de contenedor, sellos de la línea, sello de aduanas, indica si es FCL o LCL, puerto de salida, puerto de descarga, indica donde es pagadero el flete, donde será emitido el Bill of Lading, numero de referencia de booking, numeración de BL, y el país en el que fue firmado o emitido.

- Otra información importante para el transporte de la mercancía en el VGM. Esto es Verified Gross Mass.
- El siguiente paso es preparar la documentación que se envía al cliente para sus gestiones de aduanas. Estos son:

- Factura Comercial.
- Packing List.
- Certificado de Calidad y análisis del producto exportado.
- Certificado de Origen. Este certificado debe de entregarse completado por la división de import/export de la Zona Franca y firmado por la dirección de operaciones en este caso, a la oficina de aduanas de puerto por donde sale la mercancía del país, para que este lo firme y sea adjuntado a los documentos para enviar al cliente en original. Estos documentos deben ser entregados a aduanas a firmar el mismo día que se entrega el contenedor al puerto. Debe tomar con consideración que cada expediente de Exportación para la firma de aduanas debe de contenedor una copia de la Declaración Única Aduanera (DUA) firmada por la Zona Franca y por la autoridad de aduanas
- Certificado de fumigación de los pallets.
- Certificación de lotes de producción del producto exportado colocado en la factura comercial.
- Certificado Sanitario.
- Reporte de componentes del producto.
- Luego de completar estos documentos se envían al cliente por Courier.

**Trasposos de mercancía entre Zonas Francas:** Para los trasposos de mercancía entre zonas francas Alza Investments, LLC como Zona Franca Especial de Exportación se rige por la Ley 8-90 de fomento a las Zonas Francas.

Es bueno resaltar que la Zona Franca Alza Investments, LLC, tiene la última licencia otorgada por el Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación en el 2011, que la identifica y le permite operar como Zona Franca de Especial de Exportación.

El procedimiento detallado para el traspaso de materiales de una Zona Franca a Alza Investments, LLC., como Zona Franca Especial es el siguiente:

- La Zona Franca que hará el traspaso a la Zona Franca Alza Investments, LLC., debe de redactar una comunicación a la Dirección General de Aduanas, vía Sub-Dirección de Zonas Francas, donde indicará cual es la Zona Franca a la que le realizará el traspaso de mercancía y que mercancía traspasará, cantidades, partida arancelaria, unidad de medida y dirección de la Zona Franca a la que le traspasará la mercancía.
- Anexo a la comunicación deberá de estar el formulario No. 3495 de Traspaso de Mercancías, donde completado se encontrará la siguiente información:
  - Fecha.
  - Nombre de la Zona Franca que realizará el traspaso.
  - RNC.
  - Número de contacto.
  - Nombre de la Zona Franca receptora de la mercancía en modalidad de traspaso.
  - Dirección física.
  - RNC.
  - Condición de traspaso, si es con retorno o sin retorno de la mercancía a la Zona Franca que traspasa.
  - Nombre del producto a traspasar.
  - Unidad de medida.
  - Cantidad.
  - Valor unitario.
  - Este formulario debe de ser firmado por la empresa que traspasa y sellado.
  - Este formulario consta de
  - Factura comercial firmada y sellada para la Zona Franca receptora.

Estos documentos son presentados en la Dirección General de Aduanas y en un plazo de 3 días laborables emiten aprobación para poder realizar el traspaso de mercancía de Zona Franca a Zona Franca.

Estos traspasos tienen vigencia de 5 días laborables para poder realizarse.

Una vez se emite la aprobación, se procede a coordinar la logística para el traspaso.

La Dirección General de Aduanas asigna un inspector, quien será el representante de la autoridad de Aduanas para velar que la mercancía que indica el traspaso es la que se entrega a la Zona Franca a la cual se aprobó que será la receptora de la mercancía. Este inspector realiza una carta de ruta donde indica placa del vehículo que se utilizará para transportar la mercancía, nombre y cédula del chofer, mercancía a transportar, origen y destino, es decir, Zona Franca de donde sale la mercancía y el nombre de la Zona Franca que la recibe.

Para el momento de la Zona Franca Alza Investments, LLC., recibir la mercancía que viene de traspaso de Zona Franca, un representante de la DGA, asignado a la Zona Franca receptora deberá recibir la mercancía y cortar el sello colocado por la Zona Franca que realizó el traspaso. Adicional verifica los documentos del traspaso, los firma y sella.

Se procede a descargar la mercancía y ubicarla en el almacén.

Este es el mismo procedimiento si la mercancía saliera desde la Zona Franca Alza Investments, LLC.

### **Traspaso Admisión Temporal a Zona Franca de Exportación:**

La Zona Franca Alza Investments, LLC. Realiza traspasos de régimen de Admisión Temporal hacia sí misma como Zona Franca Especial.

Este proceso inicia con una orden de compras de su materia prima. El suplidor inicia desde ese momento toda tramitación tanto con Impuestos Internos, dependiendo el tipo de materia prima, y con la Dirección General de Aduanas.

Los documentos que debe contener la tramitación del suplidor son los siguientes:

- Orden de Compras de la Zona Franca Alza Investments, LLC.
- Resolución de Admisión Temporal del Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana.
- Factura del Suplidor a la Zona Franca Especial con comprobante de régimen especial 114.
- Declaración Única Aduanera de parte de la empresa Admisión Temporal.
- Formulario de Traspaso No. 3495.
- Comunicación del suplidor al Director General de Aduanas, con atención a la Subdirección de Zonas Francas informándole del traspaso que se pretende hacer a la Zona Franca.

Estos documentos enviados por la empresa de Admisión Temporal a la Dirección General de Aduanas, también son enviados al comprador, en este caso la Zona Franca Alza Investments, LLC.

Los documentos que debe contener la gestión de la Zona Franca como receptora de su materia prima proveniente de Admisión Temporal son:

- Permiso de Exoneración por parte del CNZFE a la compra de su materia prima. Este permiso debe contener la partida arancelaria, nombre del producto, unidad de medida y cantidad. Tiene un costo de DOP 800.00 si es a tiempo normal (5 días laborables) y DOP1,500.00 si es express (de 1 a 2 días laborables).
- Declaración Única Aduanera de Importación de materia prima. Form. No. 003-2007.  
(Ver figura 11)

- Esta declaración será bajo la administración de la Dirección General de Aduanas.
  - Se deberá generar un número de DUA de Importación.
  - Colocar la Partida arancelaria del producto a importar.
  - Declarar la cantidad de litros importados o unidad de medida del producto que se importa.
  - Precio FOB.
  - Adjuntar la factura del suplidor.
  - Adjuntar la exoneración de compra de la materia prima emitida por el CNZFE.
- Comunicación al Director General de Aduanas, vía a la Sub-Dirección de Zonas Francas. Como anexo se coloca la factura emitida por el suplidor operador como Admisión Temporal.
  - Comunicación al Director de la Dirección General de Impuestos Internos (en algunos casos).
  - Estas comunicaciones con sus adjuntos se depositan en cada dirección. DGII y DGA.

Una vez esté aprobado por admisión temporal de la Dirección General de Aduanas, para la operación de traspaso ellos asignan un inspector que se asegurara que la mercancía que entrara a la Zona Franca sea la misma que se ha informado a cada una de las autoridades, tanto por la empresa de Admisión Temporal como por la Zona Franca Especial.

Figura 11



Sistema Integrado de Gestión Aduanera

### Venta al Mercado Local:

En este proceso, la Zona Franca Alza Investments, LLC. Envía una comunicación a la Dirección General de Aduanas, con atención al Director, solicitando su autorización para la venta al mercado local.

Solicita paralelo a esto un permiso de no objeción para venta de mercado local, que en el momento tiene un costo de DOP\$3,000.00.

Es necesario darle el debido seguimiento a estas documentaciones y permiso que emitirá el Consejo Nacional de Zonas Francas.

Inmediatamente de emite el comunicado de no objeción del CNZFE, se informa a la empresa del mercado local que pueda realizar su proceso de importación.

Detalles del proceso que realiza la empresa del mercado local para su proceso de importación:

Para el proceso de importación de la empresa del mercado local es necesario realizar una Declaración Única Aduanera virtual en el Sistema Integrado de Gestión de Aduanas.

Esta declaración requiere las siguientes informaciones a completar:

- Administración a la que pertenece esta operación comercial:

Para la venta de mercado local la Administración a la que pertenece es la misma Dirección de Aduanas.

- Numero de Declaración.
- Nombre de la empresa, dirección y persona de contacto.
  - Régimen aduanero al cual pertenece la operación: El régimen para esta es: Despacho a Consumo. Identificado por el número 1.
  - Partida arancelaria que corresponde al producto a declarar en la importación (*ver figura 13*).
  - Mercancía a declarar.
  - Valor en litros, valor FOB, Grado de alcohol en el caso de la mercancía en cuestión.

Una vez se haya declarado la mercancía a importar de la Zona Franca Especial, es necesario culminar el proceso con la generación de la liquidación que determina la cantidad de impuestos a pagar a la Dirección General de Aduanas y a la colecturía de aduanas por esta importación. Se emite cheque a nombre de la Dirección General de Aduanas y otro a nombre del Colector de Aduanas.

Una vez el pago este hecho la Dirección General de Aduanas, esta autoriza un inspector quien estará presente al momento de realizar la carga de la mercancía que será comprada a Zona Franca.

Figura 12

Está en : e-Aduanas > Importación > Declaración de Importación

e-Aduanas Acuerdo Comercial Ayuda Mi página

e-Aduanas [wlc010102] Buscar Información Declaración de Importación

Buscar Imprimir Nuevo

Fecha de Declaración	14/11/2016 ~ 14/02/2017	No. de Declaración	
Administración		Régimen	
Importador	RNC21413 RON ALVAREZ SRL	Agente de Aduanas	
S/C	=== Selección ===	Estado	=== Selección ===
No. Doc. de Embarque		No. de Chasis	
No. de Contenedor		Almacén	

Sec.	No. de Declaración	Fecha de Declaración	Administración	Régimen	Importador	Agente de Aduanas	S/C	Estado
Ningunos Datos de Resultado								

Ave. Abraham Lincoln No.1101, Ensanche Serralés, Edificio Miguel Cocco, Sto. Dgo. R. D.  
Teléfono: (809) 547-7070 • Fax: (809) 540-5853 • Horario: De 8:00 a.m. a 5:00 p.m.

Instituciones:  
• MINISTERIO DE HACIENDA  
• PRESIDENCIA DE LA REPUBLICA

Sistema Integrado de Gestión Aduanera II

Figura 13

Está en : e-Aduanas > Importación > Registrar Información Declaración de Importación

e-Aduanas Acuerdo Comercial Ayuda Mi página

e-Aduanas [wlc010101] Registrar Información Declaración de Importación

Adjuntar Guardar Presentar Listado

ID

Declaración

Fecha de Declaración	14/02/2017 10:05:37	Tipo de Despacho	GENERAL
Administración		No. de Declaración	
Doc. de Embarque		Depósito de Destino	
Puerto de Entrada		País de Procedencia	
Empresa Transportista		No. de Viaje / Vuelo	
Nacionalidad de Transportación		Medio de Transporte	
Fecha de Llegada		Fecha de Entrada	

Importador

Ave. Abraham Lincoln No.1101, Ensanche Serralés, Edificio Miguel Cocco, Sto. Dgo. R. D.  
Teléfono: (809) 547-7070 • Fax: (809) 540-5853 • Horario: De 8:00 a.m. a 5:00 p.m.

Instituciones:  
• MINISTERIO DE HACIENDA  
• PRESIDENCIA DE LA REPUBLICA

Sistema Integrado de Gestión Aduanera III

Figura 14

Está en : e-Aduanas > Importación > Detalle Información Declaración de Importación

e-Aduanas Acuerdo Comercial Ayuda Mi página

Valor FOB Total	5,333.3175	Otro	0.0000
Seguro	1.0000	Valor CIF Total (US\$ / RD\$)	5,335.3175 / 248,743.1725
No. de Factura	10000-CL11-1611-00083	Liquidación	

Peso de Mercancía

Peso Bruto (KG)	8,286.0500	Neto (KG)	8,286.0500
-----------------	------------	-----------	------------

Observación

Datos Complementarios

Sec.	No. de Factura	No. de Resolución
Ningunos Datos de Resultado		

Ave. Abraham Lincoln No.1101, Ensanche Serralés, Edificio Miguel Cocco, Sto. Dgo. R. D.  
Teléfono: (809) 547-7070 • Fax: (809) 540-5853 • Horario: De 8:00 a.m. a 5:00 p.m.

Instituciones:  
• MINISTERIO DE HACIENDA  
• PRESIDENCIA DE LA REPUBLICA

Sistema Integrado de Gestión Aduanera IV

## **2.5 Aspecto Metodológico de la Investigación.**

La logística internacional implica el diseño y manejo del sistema que controla el flujo de los materiales hacia el exterior, a través y hacia el exterior de la operación internacional, es decir, incluye el concepto movimiento total, ya que cubre todas las operaciones relacionadas con el movimiento del producto, así como las relaciones logísticas de la compañía con proveedores y cliente.

El crecimiento de la logística como un campo específico ha llevado a primer plano tres nuevos conceptos importantes: el de sistemas, costo total y el de intercambio. El concepto de sistemas se basa en que las actividades del flujo de materiales son tan grandes y complejas que pueden considerarse solo en un contexto interactivo. En lugar de que cada función corporativa, del proveedor y del cliente opere tras el objetivo de la optimización individual, este enfoque sostiene que la colaboración y coordinación de las partes como un todo maximizan beneficios del sistema.

Para optimizar las actividades logísticas, los especialistas en marketing y comercio internacional utilizan el costo como base de medición.

Dentro de cada país, las compañías se enfrentan a elementos específicos de logística que pueden ser muy distintos a los nacionales. Los sistemas de transporte como los intermediarios pueden variar, al igual que los requerimientos de empaquetado y etiquetado. Un buen administrador debe de considerar todos los factores si desea realizar una operación eficiente de logística internacional. (García-Sordo, Marketing Internacional, 2001)

### **2.5.1 Tipo de estudio.**

- Exploratorio

Con el objetivo de elaborar una propuesta de mejora en las operaciones del comercio internacional de la Zona Franca Alza Investments, LLC se utilizará un estudio exploratorio. Esto es porque se necesita identificar cuáles son las causas que llevan al aumento de costo y tiempo en las operaciones de importación y exportación de la zona franca.

### **2.5.2 Métodos de estudio.**

#### **Inducción, análisis y síntesis.**

En la metodología de la investigación se utilizará inducción pues se trabajará desde casos particulares a generales. Se observará cada paso de la cadena en la operación para determinar desde donde aplicar mejoras. También se utilizará el método de análisis y síntesis dado que estos ayudan a conocer la realidad del objeto de investigación para aplicar la mejora. Se establecerá una relación de causa y efecto entre los elementos que componen el objeto de investigación.

### **2.5.3 Fuentes documentales.**

Las fuentes documentales serán libros, artículos, ensayos, videos. Fuentes secundarias y fuentes primarias será manual de procesos de las operaciones en la Zona Franca.

### **2.5.4 Objetivos de la entrevista.**

Identificar las posibles mejoras en el proceso de operación de las importaciones y exportaciones a través de las personas que intervienen directamente en el proceso y se benefician de el para cumplir con su función dentro de la Zona Franca.

- Primera pregunta: Conocer nombre y función de la persona a entrevistar.
- Segunda pregunta: Conocer si intervienen o no en el proceso de operación de importación y exportación.
- Tercera pregunta: Identificar la manera en la interviene en el proceso de las operaciones de importación y exportación.
- Cuarta pregunta: Conocer si le afecta indirectamente o directamente el proceso en su función dentro de la empresa y como le afecta.
- Quinta pregunta: Conocer las situaciones actuales que cada uno de los afectados por la Import/Export están presentando a fin de aplicar las mejoras adecuadas para la productividad.

### **2.5.5 Herramientas y objetivos.**

Adicional a la entrevista se utilizarán las siguientes herramientas con los siguientes objetivos:

- **Levantamiento.**

Antes de hacer una propuesta es imprescindible hacer un levantamiento de información para realizar un diagnóstico para determinar la situación del departamento para poder proponer mejoras.

- Definir quienes intervienen antes de la propuesta y quienes intervendrán luego de la propuesta para la mejora que se necesita lograr con sus responsabilidades.

Forwarders, Import Managers, Export Manager, and maritime lines.

- **Construcción de un Árbol de problema**

En la construcción del árbol del problema el objetivo es indicar el efecto, problema y causa.

En el árbol del problema se construirá un gráfico de red que contribuirá a explicar la principal relación causa-efecto en cada situación-problema que se presente en este proyecto.

- En primer lugar, se definirá el problema y se ubicará en el lugar central del árbol. Esto será el tronco.
- Esto permitirá que se explique de manera clara la situación a la que se le intenta dar solución.
- Las causas directas del problema se ubicarán como las raíces. Estas serán las causas que se determinaron que son la raíz del problema.
- Los efectos o manifestaciones serán ubicados como frutos en la copa del árbol. Esto indicará el efecto, impacto, consecuencia de las antes mencionadas.

## **Entrevista**

La entrevista fue aplicada al personal encargado de planificación y compras.

Esta persona relacionada con el proceso de importación. Luego de la planificación de compras, gestión de compras, le sigue el proceso de importación. De forma que una vez termine el proceso de compras, que se genera la orden de compras, es pasada esa información a la división de importación para importar la materia prima.

El proceso de importación le afecta directamente a la división de compras, porque importación deberá procurar el tiempo en que se necesita tener la mercancía disponible en almacén para producción al momento de seleccionar el medio de transporte y días de tránsito para la mercancía.

- Delimitación y apoyo en tareas entre compras e importación.
- Control y ahorro en la gestión de solicitudes de oficios para exoneración de ITBIS en la compra de materia prima, así como en la gestión de solicitud de no objeción para la importación de productos que no son usados como materia prima.
- Apoyo en la coordinación de embarques de importación y solicitud de información para la gestión aduanal. Selección de medio para importar la mercancía, sea marítimo o aéreo.

**Preguntas de la entrevista:**

1. ¿Cuál es su nombre y su función dentro de la Zona Franca Alza Investments, LLC?
2. ¿Usted interviene en el proceso?
3. ¿De qué manera interviene en el proceso de operación de las importaciones y exportaciones?
4. ¿Le afecta directa o indirectamente este proceso y cómo?
5. ¿Qué situaciones actuales están afectando su proceso o impidiéndole cumplir con sus objetivos/retrasándolos?

## **CAPITULO III**

### **PROPUESTA DE MEJORA DE LAS OPERACIONES EN EL COMERCIO INTERNACIONAL DE LA ZONA FRANCA ALZA INVESTMENTS, LLC.**

#### **3.1 Descripción de la propuesta de mejora de las operaciones en el comercio internacional.**

Con esta propuesta se pretenden mejorar las operaciones a corto plazo y costo en el que salen las operaciones de la Zona Franca Alza Investments, LLC.

Para esto se ha decidido tocar algunos puntos:

- Operaciones de Importación desde origen hasta destino.
- Programación de compras basado en un forecast semestral.
- Negociación con suplidores para la gestión de Aduanas.
- Creación de manual de procesos gráfico para todas las actividades en las operaciones de comercio en la Zona Franca, apegadas a la Ley 8-90, las regulaciones de la Dirección General de Aduanas y el Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación.
- Evaluación de los procesos de logística y reestructuración de los movimientos logísticos para la reducción de gastos de importación y exportación, demoras y gastos incensarios en el comercio internacional.
- Diseño de flujograma de procesos para la reducción de tiempo al momento de la preparación de la documentación de exportación.
- Creación de herramienta para seguimiento de contenedores de Exportación y sugerencia para evitar demoras de chasis y demoras en puerto.
- Inclusión en el sistema de DPH Virtual para pagos de uso de chasis para importación y Exportación.

- Organización de expedientes de todas las operaciones comerciales hechas durante el periodo 2015-2016.

### **3.1.1 Objetivo de la propuesta.**

Presentar resultados en el primer cuatrimestre del año 2017 de una propuesta para la mejora de los procesos del comercio internacional de la Zona Franca Alza Investments, LLC., Ron Matusalem.

#### **Objetivos Específicos:**

- Describir procedimientos y herramientas claras para el establecimiento de la mejora continua en el departamento.
- Analizar las oportunidades, debilidades, amenazas y fortalezas del departamento.
- Analizar los costos de operación en el comercio internacional y aplicar mejoras para reducción de los mismos.
- Analizar los resultados.

### **3.1.2 Justificación de la propuesta.**

La formulación de esa propuesta de mejora de procesos en el comercio internacional de la Zona Franca Alza Investments, LLC, surge por la necesidad de lograr reducción de costos, mayor productividad, y estandarización de procesos.

En el diseño de esta propuesta se evaluará los procedimientos actuales para aplicar mejoras, se analizarán los costos por procedimientos, tomando en cuenta la variable tiempo en cada proceso y exactitud para evitar el incremento de los mismos.

Es conveniente desarrollar este proyecto para mejorar, y lograr con esto que las operaciones sean rápidas, seguras y menos costosas.

Las operaciones y logística en el comercio internacional tienen un papel fundamental para la compra y venta de mercancía entre un país y otro. El conocer los procedimientos, quienes intervienen, los costos que conllevan, los tiempos en que se realizan los procedimientos es de suma importancia al momento de inicializarse y llevar a cabo el desarrollo de compra y venta internacional.

El no conocer estos procedimientos, ni quienes intervienen en ello produciría retrasos, inconvenientes legales y económicos de quienes tienen intención y realizan actividades comerciales. El conocimiento de estos procedimientos ayudaría a que la actividad comercial a realizar sea más segura, responsable y no conlleve costos innecesarios que a futuro resultaría en pérdida no solo económica, sino de su mercado objetivo y otras variables que se irá desarrollando en esta propuesta.

En la conformación de esta propuesta se irá elaborando manuales de cada proceso de la división de operación de Importación y Exportación que corresponderán a cada una de las personas, organismos y empresas que interviene en el proceso de compra y venta de mercancía internacional.

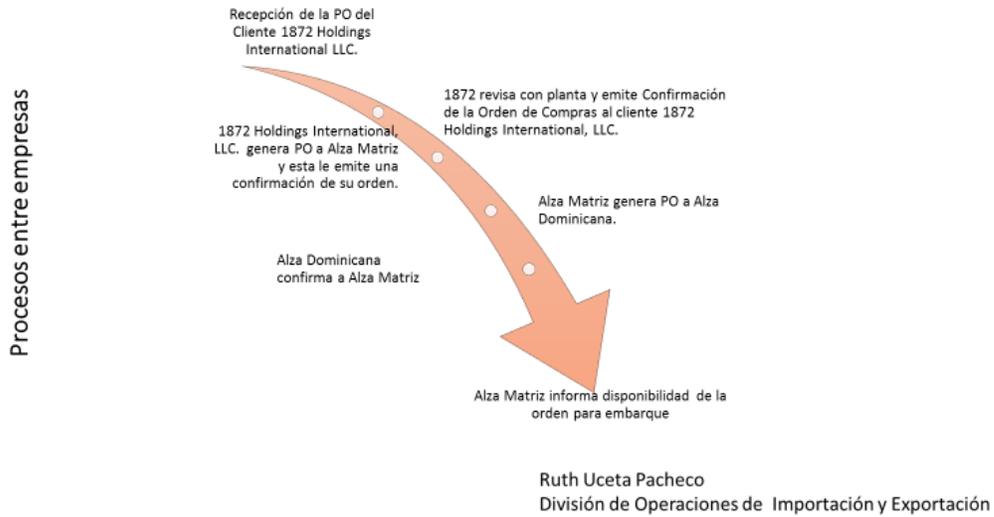
La profundidad del análisis que se hará en esta propuesta será a través de indicadores operacionales para medir la productividad del departamento. Tiempo y gasto en las operaciones.

### **3.1.3 Presentación de la propuesta.**

Esta propuesta tiene mucho que ver con la intención de poder reducir tiempo y costo en el proceso de operación de comercio internacional.

- ❖ Por eso es el enfoque en conocer los procesos y como se pueden mejorar y reducir pasos o dicho de otra manera simplificar procesos para operar eficientemente.

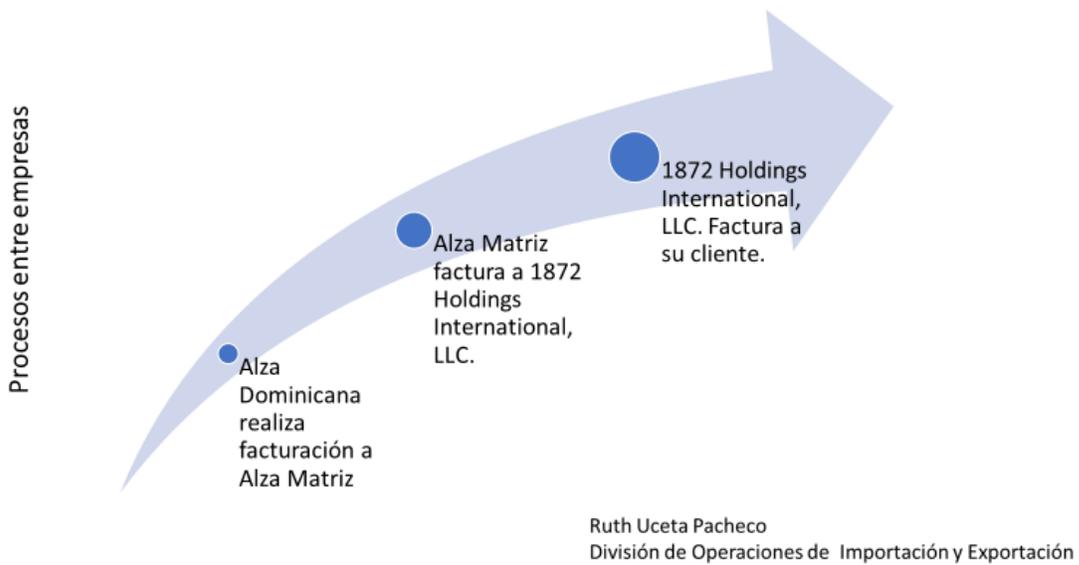
Figura 15



Proceso de generación de documentación de exportación

Proceso de creación de órdenes de compras y confirmación de órdenes.

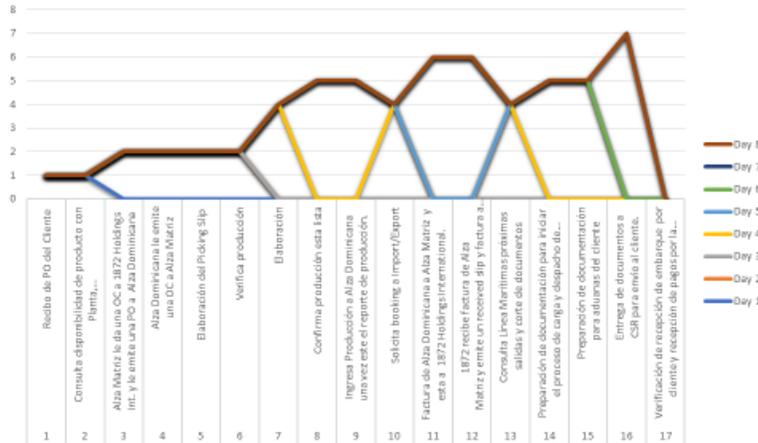
Figura 16



Proceso de facturación

Proceso de facturación luego de la confirmación de la orden.

Tabla 1

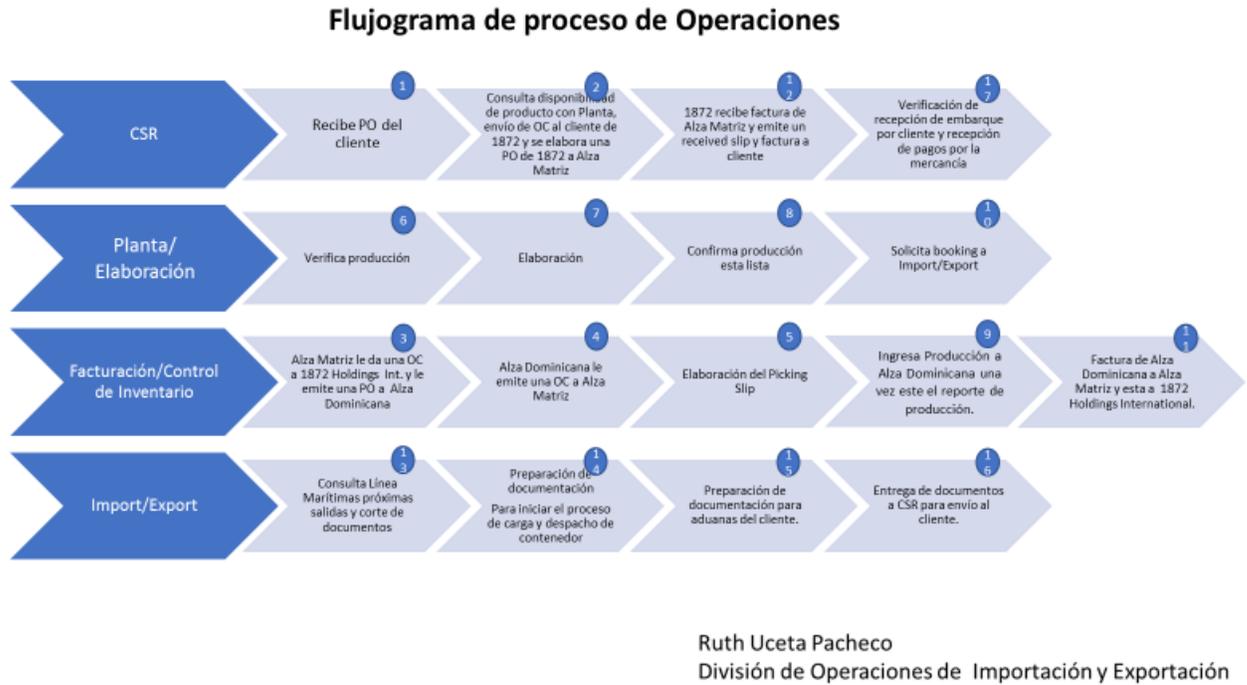


Ruth Uceta Pacheco  
 División de Operaciones de Importación y Exportación

Cronología de procesos de exportación

(Ver figura 17) Tiempos en que transcurre en el proceso desde la recepción de la orden del cliente del cliente de Alza Investments, LLC., ejemplo 1872 Holdings International, LLC., hasta la llegada de la mercancía y cobro de la misma al cliente por parte del cliente de Alza Investments, LLC., en este caso 1872 Holdings International, LLC.

Figura 17



Flujograma de procesos de Operaciones

En este flujograma muestra la función de cada miembro del equipo de operaciones en un proceso de exportación, específicamente para la creación de la factura comercial.

Este flujograma se hizo para delimitar e identificar la intervención de cada miembro de la división en el proceso de facturación.

Esto mejoró el proceso en lo siguiente:

Para las aduanas del importador es necesario la factura comercial, el bill of lading.

La factura del cliente del cliente de la Zona Franca, es decir, de 1872 Holdings International, LLC., en este caso.

Dependiendo el país es necesario el certificado de origen y el certificado de circulación de mercancía o EUR1, este último para el tránsito de mercancía en la Unión Europea.

Los países para los cuales se necesitan certificado de origen para las exportaciones de República Dominicana son:

Australia, Canadá, Japón, New Zealand, Norway, Suiza, Republic of Belarus, Republic of Bulgaria, Russian Federation.

En la Unión Europea los siguientes países:

Belgium, Czech Republic, Denmark, Germany, Estonia, Greece, Spain, France, Ireland, Italy, Cyprus, Latvia, Lituania, Luxembourg, Hungary, Malta, Netherlands, United Kingdom, Austria, Poland, Portugal, Slovenia, Slovakia, Finland, Sweden.

EUR1, Este formulario es para tránsito de mercancía en países miembros de la Unión Europea. En los anexos estará disponible cada formulario.

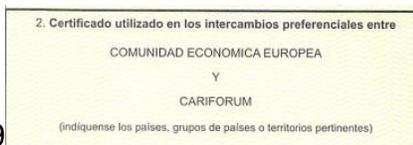
La información que se necesita colocar en el Certificado de Origen expedido por la República Dominicana son las siguientes:

1. Nombre del exportador, dirección y país.
2. Nombre del importador o consignatario, dirección y país.
3. Medio de transporte y/ruta.
4. Espacio para uso del oficial.
5. Número de Item exportado.
6. Cantidad de mercancía exportada.
7. Descripción del producto exportado. En el caso del producto de la Zona Franca Alza Investments, LLC. Que es Ron Matusalem y Ron Atlántico.
8. Criterio de Origen.

9. Peso en kilogramos de la mercancía.
10. Numero de factura y fecha de la misma.
11. Espacio en el que las Aduanas Dominicanas Certifican que la declaración del exportador es correcta.
12. El exportador certifica que la mercancía declarada en el Certificado de origen Form A es verídica y se hace responsable ante las autoridades de aduanas dominicanas de lo expuesto allí. Esta parte del certificado incluye firma del exportador, país y fecha.

En el formulario de circulación de mercancía o EUR1. Solicita la siguiente información:

1. Nombre, dirección y país del exportador.



2. Figura 19 Usuarios del Certificado EUR.1

3. Nombre, dirección, país y mención facultativa del importador.
4. País, grupo de países o territorio de donde se consideran originarios los productos.
5. País, grupo de países o territorio de destino.
6. En este espacio se hace mención del medio de transporte para trasladar la mercancía declarada en el formulario de circulación de mercancía.
7. Observaciones.
8. Números de orden, descripción del producto, naturaleza de los bultos declarados.
9. Masa bruta en kilogramos, litros, etc.
10. Número de factura, fecha, orden de compra y confirmación de orden.
11. Visado de la autoridad de aduanas de la República Dominicana.
12. Declaración del exportador. Esta parte indica que el firmante declara que las mercancías designadas cumplen las condiciones exigidas para la expedición del certificado.
13. Solicitud de verificación, destinada a:
14. Resultado de la verificación.

- ❖ Otro punto de mejora ha sido la reducción de demoras en el proceso de importación de la materia prima.

Existen materiales de importación que son clasificados como materia prima que necesitan en la gestión de aduanas permisos y procedimiento diferentes a otras mercancías.

Este es listado de mercancías considerados como materia prima:

4821.10.00 Etiquetas.

7010.90.29 Botellas de vidrio vacía de 700ml.

7010.90.29 Botellas de vidrio vacía de 750ml.

3923.50.90 Tapones Sintéticos.

4819.20.90 Estuches de cartón.

4503.10.00 Tapones de corcho natural.

9025.80.99 Alcoholímetro.

8309.90.10 Tapas metálica.

2106.90.91 Saborizante.

4503.10.00 Tapones de corcho.

3923.90.00 Capsula termoencogibles.

3923.21.90 Tanque plástico vacío.

4819.20.90 Cajas de cartón.

4819.10.00 Cartones corrugados.

Adicional a estos están las barricas, cajas de madera, alcohol y totes IBC.

Para la gestión aduanal de los siguientes productos importados la autoridad de aduanas debe aprobar sus despachos, mediante un oficio firmado por el Zonas Francas de la Dirección General de Aduanas.

Botellas de vidrio vacía de 700ml.

Botellas de vidrio vacía de 750ml y litro.

Alcohol Etílico.

Para la autorización de despachos se realiza una comunicación a la Dirección General de Aduanas, dirigida directamente al Director de Aduanas con vía a Zonas Francas donde se solicita la ejecución de sus buenos oficios como Director de Aduanas para la aprobación del despacho. En dichos documentos se debe indicar la numeración de BL (Bill of Lading) y el número de declaración única aduanera, generada al momento de declarar a aduanas la mercancía importada en el sistema integrado de gestión aduanera (SIGA).

Esta numeración está compuesta de la siguiente manera:

10150-EC01-1702-000XXX

La primera parte de la numeración indica la administración por la que sale la mercancía si es para exportación y por la que ingresa al país si es importación.

Las administraciones que tiene registra Aduanas de República Dominicana son las siguientes:

- 00406 Administración Arroyo Barril.
- 00428 Aeropuerto Arroyo Barril.
- 00447 Oficina Satelite la descubierta.
- 10000 Dirección General de Aduanas.
- 10001 Administración Santo Domingo.
- 10020 Administración Haina Occidental.
- 10030 Administración Haina Oriental.
- 10040 Administración Boca Chica.
- 10050 Administración San Pedro de Macorís.
- 10060 Administración La Romana.
- 10070 Administración Puerto Plata.
- 10080 Administración Azua.
- 10090 Administración Barahona.
- 10100 Administración Cabo Rojo.
- 10110 Administración Manzanillo.
- 10120 Administración Samaná.

- 10130 Administración Sanchez.
- 10140 Administración Pedernales.
- 10150 Administración Puerto Multimodal Caucedo.
- 20010 Aeropuerto Internacional Gregorio Luperón Puerto Plata.
- 20020 Aeropuerto Internacional Licey.
- 20030 Aeropuerto Dr. Joaquín Balaguer.
- 20040 Aeropuerto Punta Cana.
- 20050 Aeropuerto Internacional Jose Francisco Peña Gómez.
- 20060 Aeropuerto Maria Montes.
- 20070 Aeropuerto Internacional La Romana.
- 00651 Terminal de Pasajeros.
- 20080 Aeropuerto Juan Bosch (El Catey).
- 30010 Administración Elías Piña.
- 30020 Administración Dajabon.
- 30030 Administración Jimani.

El proceso de aprobación de despacho para la materia prima nombrada anteriormente tarda de 3 a 5 días laborables.

Tan pronto sea aprobado se coordina con aduanas en su división de Zonas Francas para la asignación de un inspector de aduanas para el proceso de apertura del contenedor una vez llegue a la planta de la Zona Franca Alza Investments, LLC.

Este inspector verifica sellos y documentos expedidos tanto por el suplidor en origen, como los documentos expedidos en el puerto por la división de Zona Francas de la administración y aforo, carta de ruta y demás documentos de la gestión aduanal. Verifican que toda la información declarada en los documentos de aduanas sea tal cual se ve el contenedor físicamente. Sellos, numeración del contenedor, materia prima importada y declarada, cantidad de mercancía declarada tanto en la factura comercial como en la declaración de aduanas.

La situación que existía en este proceso, es que los contenedores incurrieran en demoras por almacenaje.

Cada línea marítima otorga días libres entre 5 y 7 días. Todo depende la negociación que ocurra entre el freight forwarder del exportador o suplidor en el caso de una importación.

El proceso aduanal de una importación que requiera una autorización de despacho directamente de la DGA cubre aproximadamente 11 días máximo entre laborables y no laborables.

Una buena negociación con la línea marítima de que se otorguen 14 días libres en puerto destino permite que la gestión de aduanas se realice, de despache el contenedor, el personal de la Zona Franca descargue el contenedor y devuelva a puerto dentro de esos 14 días sin tener que incurrir en demoras.

Los días libres de cada marítima dan la oportunidad al importador, en este caso, de poder aprovechar el almacenaje por la cantidad de días otorgados sin costo, el importador realiza un depósito sea a Despachos Portuarios Hispaniola o Facilitadora de Despachos del Atlántico por el contenedor y uso de chasis para el despacho del mismo.

Este monto quedará en fondo hasta que la operación termine. Hasta que sea devuelto el contenedor y chasis a puerto luego del proceso de descarga de la mercancía en el almacén del importador.

Se emite factura por la administradora del chasis y el contenedor dependiendo la línea marítima y se cobra del depósito el cargo generado en la factura. Luego, el monto restante es devuelto en cheque por la administradora del chasis y el contenedor.

Anteriormente los días libres de terminaban en el proceso de espera del oficio si este tardaba más de 3 días en ser aprobado. Con esta propuesta permite que la Zona Franca Alza Investments, LLC., tenga una brecha para evitar demoras que salen a veces en U\$95 dólares por días donde las importaciones de botellas frecuentemente son dos y tres contenedores y este cargo de almacenaje de U\$95 dólares es separado por cada contenedor.

Los días libres de las líneas marítimas incluyen lo siguiente:

Almacenaje del contenedor en puerto mientras se realiza la gestión aduanal, salida del contenedor de puerto y devolución. En términos de facturación el uso de los días libres evita demoras en calle y demoras en puerto.

Anteriormente se pagaba hasta U\$2,800.00 (Dos mil ochocientos dólares). Con la implementación de esta mejora solo se estaría pagando el uso de chasis solamente.

- ❖ Siguiendo punto de mejora ha sido la reducción de gasto en documentación tanto para exoneración y no objeción de materia prima.

Anteriormente todas las exoneraciones se realizaban express, así como las no objeciones.

Una exoneración de materia prima es un permiso otorgado por el Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación en el que se le permite a la Zona Franca suscrita como tal la importación de toda su materia prima para la fabricación y elaboración de su producto con excepción del pago de impuestos en la liquidación.

En el caso de la Zona Franca Alza Investments, LLC. Para la elaboración del Ron Matusalem, el CNZFE le permite la exoneración para la importación de todos los productos que utiliza como materia prima.

Estos son:

4821.10.00 Etiquetas.

7010.90.29 Botellas de vidrio vacía de 700ml.

7010.90.29 Botellas de vidrio vacía de 750ml.

3923.50.90 Tapones Sintéticos.

4819.20.90 Estuches de cartón.

4503.10.00 Tapones de corcho natural.

9025.80.99 Alcoholímetro.

8309.90.10 Tapas metálica.

2106.90.91 Saborizante.

4503.10.00 Tapones de corcho.

3923.90.00 Capsula termoencogibles.

3923.21.90 Tanque plástico vacío.

4819.20.90 Cajas de cartón.

4819.10.00 Cartones corrugados.

Entre otros como: Barricas, cajas de madera, Totes IBC y Alcohol Etílico.

El CNZFE emite una autorización administrativa donde otorga el permiso para importar exenta de impuesto de importación a la Zona Franca Alza Investments, LLC., la misma es firmada por la Director(a) Ejecutiva(o) del Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación.

Las autorizaciones administrativas tardan en aprobarse 5 días laborales cuando su proceso no es express y tiene un costo de DOP800 (Ochocientos pesos dominicanos) y DOP1,500.00 (Mil quinientos pesos dominicanos). Esta Exoneración o autorización administrativa tiene 45 días de vigencia desde la fecha que el CNZFE la emite.

En el pasado se realizaban solicitudes de exoneraciones dependiendo de la materia prima que se pretendía importar mensualmente y se agregaban otras que no se iban a importar precisamente en ese mes.

La mejora consiste en la creación de una proyección de compra mensual o bimestral, la cual se realiza en coordinación con la división de planificación y compras internacionales, de modo que para realizar la solicitud de exoneración se incluyan justamente los artículos y cantidades que se pretenden importar.

La otra mejora en esta misma actividad es la reducción de solicitud de exoneraciones. Si hay una coordinación en las compras que se van a realizar y una comunicación con el departamento de importación y exportación, esto permite que se realice una sola solicitud de exoneración cada 40 días. Anual serian 6 solicitudes de exoneración o autorizaciones administrativas.

Tercera mejora en el proceso de solicitud de exoneración es la reducción de gastos de solicitudes de oficio para exoneración de importación de materia prima. Una solicitud de exoneración al CNZFE normal tiene un costo de DOP800.00 (ochocientos pesos dominicanos). Si la Zona Franca Alza Investments, LLC., deja de solicitar las exoneraciones express que le cuestan DOP1, 500.00 (Mil quinientos pesos dominicanos), al año serían tan solo DOP 4,800.00 (Cuatro mil ochocientos pesos dominicanos), en comparación con 6 solicitudes de exoneración al año a DOP1, 500.00 (Mil quinientos pesos dominicanos), se ahorraría DOP4, 200.00 (Cuatro mil doscientos pesos dominicanos).

Este beneficio percibiría la Zona Franca Alza Investments, LLC., al aplicar las tres mejoras propuestas en su gestión de exoneración al CNZFE.

Adicional a la solicitud de exoneración o autorización administrativa, también se debe solicitar la no objeción. Esto es cuando la Zona Franca importa materiales que

no pertenecen específicamente a su materia prima, pero que contribuye a su proceso indirectamente.

Un ejemplo de esto es vino joven, que se utiliza para el tratamiento de barricas.

El vino no es para la producción del ron de caña pero es utilizado para el tratamiento de las barricas en las que se almacena el ron de caña.

No es una importación frecuente, pero si necesaria cuando se importan las barricas vacías.

Esta no objeción tiene una vigencia de 45 días igual que la exoneración, pero tiene un costo DOP1, 800.00 (Mil ochocientos pesos dominicanos), cuando es express y DOP 1,500.00 (Mil Quinientos pesos dominicanos) cuando no.

En esto también la planificación de compra permite reducir el gasto. Anteriormente cada vez que se solicitaba un material que debía ser tramitado como no objeción era de acuerdo a lo que se iba presentando, sin embargo, se propone como mejora agrupar los artículos importados en los que se necesite un permiso de no objeción de modo que se haga una sola tramitación cada 45 días, en caso de ser necesario, ya que no es frecuente la importación de artículos que requieren no objeción.

❖ Inclusión de agente de aduanas.

La participación de un gestor aduanal es fundamental en la operación del comercio internacional, tanto de importación como exportación.

Conocimiento de las regulaciones de comercio internacional, la ley aduanera del país en que opera así como del país destino si es exportación y origen si es importación.

Conocimiento de la ley aduanera, procesos de declaración, aplicación de partidas arancelarias, uso de regímenes, entre otros conocimientos propios del uso y la aplicación de la Ley 8-90, en la Republica Dominicana.

La mejora que propuso fue la búsqueda de otras ofertas en la gestión aduanal de las importaciones.

Anteriormente una gestión aduanal por expediente de importación le costaba a la Zona Franca Alza Investments, LLC., USD\$120.00 cuando era solo un contenedor en un expediente y USD\$ 170.00 cuando eran dos contenedores. Así iba variando dependiendo la cantidad de contenedores que se importaran en un mismo expediente.

En el proceso de captación de un nuevo gestor, se logró negociar cada expediente a USD\$82.00 independientemente que cantidad de contenedores sean los que vengan bajo un mismo expediente. Esto logro en gestión aduanal ahorrar USD\$38.00 cuando era un expediente de un contenedor y cuando era de dos contenedores logro ahorrar USD\$88.00 cuando era un expediente de dos contenedores y así sucesivamente.

Dentro de la misma área, se negoció también el uso de camión rígido para mercancías consolidadas y carga aérea. Anteriormente la Zona Franca Alza Investments, LLC., tenía un suplidor informal que cobrara DOP7, 500.00 por recogida de mercancía aérea y mercancía en almacenes así como llevar producto terminado a almacenes para exportación y traslado de mercancía para traspaso entre zonas francas. Adicional a esto tenía la situación que al ser un suplidor informal necesitaba evidentemente comprobante fiscal y la Zona Franca se veía obligada a tener que realizar los pagos a menos de una semana, máximo dos, provocando que en muchas ocasiones se retrasaba en realizar pagos de acuerdo a lo exigido por el suplidor informal.

La propuesta de mejora que se le presentó a la Dirección de Operaciones fue la negociación de un camión de 14 pies, pequeño, para este tipo de movimiento con la misma empresa de gestión aduanal que se habla en el párrafo anterior con el cual se llegó a un acuerdo de USD\$155.00 dólares por movimiento a 30 días de crédito, esto permitió a la Zona Franca poder tener un rango de tiempo mayor de crédito para el uso de un camión que facilitara las operaciones cuando se trata de poca mercancía, adicional de que la mercancía estaría bajo la responsabilidad de una empresa con más de 20 años en el mercado, que opera con comprobante fiscal. En adición a estos beneficios, una reducción en el precio de USD\$ 5.00 en la operación por ellos hacerse responsables de todos los pagos necesarios para la liberación y salida de la mercancía de la administración por la cual ingreso a territorio Dominicano.

## **CONCLUSIÓN**

En conclusión se puede decir que es importante considerar que en cada operación de importación y exportación sea valorado el objetivo de constantemente reevaluar las operaciones para identificar como se pueden mejorar.

Aplicar técnicas de mejora y productividad continua, conocimiento, estrategias, utilizar herramientas que faciliten la medición de la efectividad en la gestión. El tiempo y el costo de operación en el comercio internacional han de ser monitoreado para lograr el éxito en las operaciones.

## BIBLIOGRAFIA

- Agrícolas, O. d. (22 de febrero de 2017). *OTCASEA*. Obtenido de <http://www.otcasea.gob.do>
- Alba, N. B. (22 de Febrero de 2017). *Aduanas Digital*. Obtenido de <https://aduanasdigital.gob.do/1900/07/02/admision-temporal/>
- Barmaninred. (s.f.). *barmaninred*. Obtenido de <http://www.barmaninred.com/2012/01/el-ron-matusalem-y-su-historia.html>
- Beato, N. (5 de Octubre de 2012). *Acento* . Obtenido de <http://acento.com.do>
- CNZFE. (2017). *CNZFE*. Obtenido de <http://www.cnzfe.gob.do/index.php/sobre-nosotros/quienes-somos>
- CNZFE. (22 de Febrero de 2017). *Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación*. Obtenido de [http://www.cnzfe.gob.do/images/docs/Acuerdos\\_de\\_servicios\\_aduanales/ReglamentoAcuerdoServicios2001.pdf](http://www.cnzfe.gob.do/images/docs/Acuerdos_de_servicios_aduanales/ReglamentoAcuerdoServicios2001.pdf)
- Comercio, O. M. (22 de febrero de 2017). *GUIA DE NEGOCIOS COMERCIO EXTERIOR*. Obtenido de <http://www.omg.com.do/guia-de-negocios-comercio-exterior/>
- Exportaciones, D. d. (22 de Febrero de 2017). *Diccionario de Exportaciones*. Obtenido de <https://efxto.com/diccionario/exportaciones>
- Periodio El dia. (s.f.). Periodico el Dia. págs. <http://eldia.com.do/la-apertura-de-la-planta-alza-investments/>. Obtenido de <http://eldia.com.do/la-apertura-de-la-planta-alza-investments/>
- Peru, A. (22 de Febrero de 2017). *Aduanas Peru*. Obtenido de <http://www.aduanet.gob.pe/aduanas/informag/importac.htm>

# **ANEXOS**



**UNAPEC**  
UNIVERSIDAD APEC



**UNAPEC**  
VICERRECTORÍA DE  
ESTUDIOS DE POSGRADO

**SOLICITUD Y AUTORIZACIÓN EMPRESARIAL PARA REALIZACIÓN DE TRABAJO FINAL Y/O MONOGRAFICO**

Yo, Ruth Jaileene Uceta Pacheco, cédula 001-1889277-7, matrícula de la Universidad APEC 2009-2106, estudiante de término del programa de Maestría de Gerencia y Productividad (MGP), cursando la asignatura de Trabajo final y/o Monográfico, solicito la autorización de Zona Franca Alza Investments, LLC para realizar mi trabajo final sobre: Propuesta de mejora de procesos en el Comercio Internacional de Zona Franca Alza Investments, LLC, Ron Matusalem y acceder a las informaciones que precisaré para este fin.

Este trabajo tiene por objetivo aportar en la mejora de las operaciones en el comercio internacional de la Zona Franca Alza Investments, LLC.



(Firma del estudiante)

Yo, Cynthia Vargas, Gerente de Operaciones de la Zona Franca Alza Investments, LLC), de cédula 607454801, autoriza a realizar el Trabajo final y/o Monográfico, arriba señalado y que el mismo podrá:

- Utilizar el nombre de la empresa  Utilizar un pseudónimo en caso necesario
- Ser expuesto ante compañeros, profesores y personal de la Universidad APEC
- Ser incluido dentro del acervo de la Biblioteca de UNAPEC
- Aplicarlo en el área correspondiente dentro de la empresa si responde a las necesidades diagnosticadas.

  
(Firma de quien autoriza y sello de la empresa)



## CERTIFICADO DE CIRCULACIÓN DE MERCANCÍAS

(1) Para las mercancías sin embalar, hágase constar el número de objetos o la mención "a granel", según proceda

(2) Rellénese solamente cuando lo exija la normativa del país o territorio de exportación.

1. <b>Exportador</b> (nombre, dirección completa y país)	<b>EUR. 1 No. A      234230</b>		
3. <b>Destinatario</b> (nombre, dirección completa y país) (mención facultativa)	Véanse las notas del reverso antes de rellenar el impreso		
	2. <b>Certificado utilizado en los intercambios preferenciales entre</b> COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA Y CARIFORUM (indíquense los países, grupos de países o territorios pertinentes)		
	4. <b>País, grupo de países o territorio de donde se consideran originarios los productos</b>	5. <b>País, grupo de países o territorio de destino</b>	
6. <b>Información Relativa al transporte</b> (mención facultativa)	7. <b>Observaciones</b>		
8. <b>Número de orden; marcas y numeración; número y naturaleza de los bultos (1); designación de las mercancías</b>	9. <b>Masa bruta (kg) u otra medida (litros, m<sup>3</sup>, etc.)</b>	10. <b>Facturas</b> (mención facultativa)	
11. <b>VISADO DE LA ADUANA</b>  Declaración certificada Documento de exportación (2) Formulario _____ n° _____ Aduana _____ País o territorio de expedición _____ _____ Fecha _____ _____ (Firma)	12. <b>DECLARACIÓN DEL EXPORTADOR</b>  El abajo firmante declara que las mercancías designadas cumplen las condiciones exigidas para la expedición del presente certificado  Lugar y fecha _____  _____ (Firma)		

<p><b>13. Solicitud de verificación, destinada a:</b></p>	<p><b>14. Resultado de la verificación</b></p>
<p>Se solicita la verificación de la autenticidad y exactitud del presente certificado</p> <p>_____</p> <p>(Lugar y fecha)</p> <p style="text-align: right;">Sello</p> <p>_____</p> <p>(Firma)</p>	<p>La verificación efectuada ha demostrado que el presente certificado (*):</p> <p><input type="checkbox"/> Ha sido efectivamente expedido por la aduana indicada y que la información que contiene es exacta.</p> <p><input type="checkbox"/> No cumple las condiciones de autenticidad y exactitud requeridas (véanse las notas adjuntas).</p> <p>_____</p> <p>(Lugar y fecha)</p> <p style="text-align: right;">Sello</p> <p>_____</p> <p>(Firma)</p> <p>(*) Marque con una x el cuadro que corresponda</p>

**NOTAS**

1. El certificado no deberá llevar borraduras ni correcciones superpuestas. Cualquier alteración deberá hacerse tachando los datos erróneos y añadiendo, en su caso, los correctos. Además, deberá ser rubricada por la persona que haya extendido el certificado y visada por las autoridades aduaneras del país o territorio expedidor.
2. No deberán quedar renglones vacíos entre los distintos artículos indicados en el certificado y cada artículo irá precedido de un número de orden. Se trazará una línea horizontal inmediatamente después del último artículo. Los espacios no utilizados deberán rayarse de forma que resulte imposible cualquier añadido posterior.
3. Las mercancías deberán designarse de acuerdo con los usos comerciales y con el detalle suficiente para que puedan ser identificadas.

<b>1. Goods consigned from (Exporter's business name, address, country)</b>		<b>REFERENCE NO.</b>  <b>GENERALISED SYSTEM OF PREFERENCES</b>  <b>CERTIFICATE OF ORIGIN</b> (COMBINED DECLARATION AND CERTIFICATE)  <b>FORM A</b>  ISSUED IN _____ (COUNTRY) SEE NOTES OVERLEAF			
<b>2. Goods consigned to (Consignee's name, address, country)</b>		<b>4. For official use</b>			
<b>3. Means of transport and route (as far as Known)</b>					
<b>5. Item number</b>	<b>6. Marks and numbers of packages</b>	<b>7. Number and kind of packages; description of goods.</b>	<b>8. Origin criterion (see Notes Overleaf)</b>	<b>9. Gross weight or other quantity</b>	<b>10. Number and date of invoices</b>
<b>11. Certification</b> It is hereby certified, on the basis of control carried out, that the declaration by the exporter is correct.   ..... Place and date, signature and stamp of certifying authority		<b>12. Declaration by the exporter</b> The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct; that all the goods were produced in . . . .  ..... (country) and that they comply with the origin requirements specified for those goods in the Generalised System of Preferences for goods exported to  ..... (importing country)  ..... Place and date, signature of authorised signatory			

## NOTES (2007)

### I Countries which accept Form a for purposes of the generalized system of preferences (GSP):

Australia *	Republic of Belarus	European Union:	Italy	Austria
Canada	Republic of Bulgaria	Belgium	Cyprus	Poland
Japan	Russian Federation	Czech Republic	Latvia	Portugal
New Zealand **		Denmark	Lithuania	Slovenia
Norway		Germany	Luxembourg	Slovakia
Switzerland		Estonia	Hungary	Finland
United States of America ***		Greece	Malta	Sweden
		Spain	Netherlands	
		France	United Kingdom	
		Ireland		

Full details of the conditions covering admission to the GSP in these countries are obtainable from the designated authorities in the exporting preference-receiving countries or from the customs authorities of the preference-giving countries listed above. An information note is also obtainable from the UNCTAD secretariat.

### II. General conditions

To qualify for preference, products must:

- fall within a description of products eligible for preference in the country of destination. the description entered on the form must be sufficiently detailed to enable the products to be identified by the customs officer examining them;
- comply with the rules of origin of the country of destination. Each article in a consignment must qualify separately in its own right; and,
- comply with the consignment conditions specified by the country destination. In general, products must be consigned direct from the country of exportation to the country of destination but most preference-giving countries accept passage through intermediate countries subject to certain conditions. (For Australia, direct consignment is not necessary)

### III. Entries to be made in Box 8

Preference products must either be wholly obtained in accordance with the rules of the country of destination or sufficiently worked or processed to fulfil the requirements of that country's origin rules.

- Products wholly obtained; for export to all countries listed in section I, enter the letter "P" in Box 8 (for Australia and New Zealand Box 8 may be left blank).
- Products sufficiently worked or processed, for export to the countries specified below, the entry in Box 8 should be as follows:
  - United States of America: for single country shipments, enter the letter "Y" in Box 8, for shipments from recognized associations of countries, enter the letter "Z", followed by the sum of the cost or value of the domestic materials and the direct cost of processing, expressed as a percentage of the ex-factory price of the exported products; (example "Y" 35% or "Z" 35%).
  - Canada: for products which meet origin criteria from working or processing in more than one eligible least developed country, enter letter "G" in Box 8; otherwise "F"
  - Japan, Norway, Switzerland and the European Union; enter the letter "W" in Box 8 followed by the Harmonized Commodity Description and coding system (Harmonized System) heading at the 4-digit level of the exported product (example "W" 96.18).
  - Bulgaria and the Russian Federation: for products which include value added in the exporting preference-receiving country, enter the letter "Y" in Box 8 followed by the value of imported materials and components expressed as a percentage of the fob price of the exported products (example "Y" 45%); for products obtained in a preference-receiving country and worked or processed in one or more other such countries, enter "Pk".
  - Australia and New Zealand; completion of Box 8 is not required. It is sufficient that declaration be properly made in Box 12.

\* For Australia, the main requirement is the exporter's declaration on the normal commercial invoice. Form A, accompanied by the normal commercial invoice, is an acceptable alternative, but official certification is not required.

\*\* Official certification is not required.

\*\*\* The United States does not require GSP Form A. A declaration setting forth all pertinent detailed information concerning the production or manufacture of the merchandise is considered sufficient only if requested by the district collector of Customs.





República Dominicana

Nº. 696996

**Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación**  
**Cargo por Servicios del Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación**

Nombre de la Empresa: ALZA INVESTMENTS, LLC.

Ubicación: \_\_\_\_\_

Número de la Resolución: \_\_\_\_\_

Fecha de la Resolución: \_\_\_\_\_

**(Para Exportaciones Solamente)**

Factura Comercial No.: \_\_\_\_\_ Consignada a: \_\_\_\_\_

Fecha \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ del 20 \_\_\_\_\_

Producto Exportado: \_\_\_\_\_ Cantidad Exportada: \_\_\_\_\_

Valor Producto Exportado: \_\_\_\_\_

**Para Uso Oficial del Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación**

Sello de Visado Textil



Director Ejecutivo

**Advertencia: La presentación de este formulario es imprescindible para la exportación de cualquier tipo de producto.**

Original : Para la Empresa.  
Copia : Al Consejo de Zonas Francas  
Copia : Dirección General de Aduanas

OFICINA SANTO DOMINGO

# THE PLAGIARISM CHECKER

PREMIUM

The plagiarism detector has analyzed the following text segments, and did not find any instances of plagiarism:

Text being analyzed	Result
Describir procedimientos y herramientas claras para el establecimien...	✔ OK
autorizaciones administrativas tardan en aprobarse 5 días laborales ...	✔ OK
reformas arancelarias permitiendo la liberación sustancialmente de i...	✔ OK
Existen también los comúnmente llamados Incoterm o Términos Inte...	✔ OK
formalidades administrativas la República Dominicana no requiere	✔ OK
Existen contingentes arancelarios, formalidades administrativas:	✔ OK
Adicionando esta comunicación, es imprescindible la siguiente docu...	✔ OK
Anual serian 6 solicitudes de exoneración o autorizaciones administr...	✔ OK
Contiene disposiciones generales refiriéndose al reconocimiento de I...	✔ OK
Admisión Temporal para perfeccionamiento de activos: Esto quiere d...	✔ OK
inversión extranjera que promete trato nacional a los inversionistas e...	✔ OK
necesario darle el debido seguimiento a estas documentaciones y pe...	✔ OK
Matusalem gana el primero de muchos premios internacionales que ...	✔ OK
Certificación y/o Autorización de las Aduanas Institucionales Regulad...	✔ OK
organizaciones reconocidas mundialmente para la regulación de las ...	✔ OK
Zonas Francas cuentan con una subdirección de aduanas destinada...	✔ OK
comercio internacional en la República Dominicana existen diferente...	✔ OK
administraciones que tiene registra Aduanas de República Dominica...	✔ OK
independientemente que cantidad de contenedores sean los que ven...	✔ OK
ciertos productos importados por zonas francas es imprescindible co...	✔ OK

**Results:** No plagiarism suspected

[Download Plagiarism Report PDF](#)

**Word count:** 16865

[Go Back](#)