



POPULAR

Guía de exportación

ProExporta Popular



Índice

- 1 INTRODUCCIÓN A LA GUÍA
- 2 BENEFICIOS PRINCIPALES DE EXPORTAR
- 3 PROCESO GENERAL DE EXPORTACIÓN
- 4 DOCUMENTACIÓN DE EXPORTACIÓN
- 5 CERTIFICADO DE ORIGEN
- 6 ORGANISMOS O INSTITUCIONES QUE INTERVIENEN EN EL PROCESO DE EXPORTACIÓN
- 7 TÉRMINOS BÁSICOS DE EXPORTACIÓN
- 8 PRODUCTOS DE BANCO POPULAR DOMINICANO DISPONIBLES PARA LOS EXPORTADORES

Bienvenidos

Bienvenidos a la Guía ProExporta Popular, tu aliada para conocer a fondo el **proceso de exportación y los productos que tenemos diseñados para facilitarte este proceso.**

Cada vez más los exportadores contribuyen de forma decisiva al desarrollo sostenible de nuestro país. Además de ser una fuente generadora de divisas y empleo, la **exportación de bienes y servicios aporta valor en lo económico y se convierte en una ventaja comparativa de la que se beneficia el conjunto de la población**, directa e indirectamente.

Con productos y servicios dominicanos cada vez mejor posicionados en los mercados extranjeros, a los ojos de los inversionistas internacionales la República Dominicana sube en posicionamiento y en confianza en sus capacidades como nación.

El Banco Popular les acompañará en cada paso de este camino.

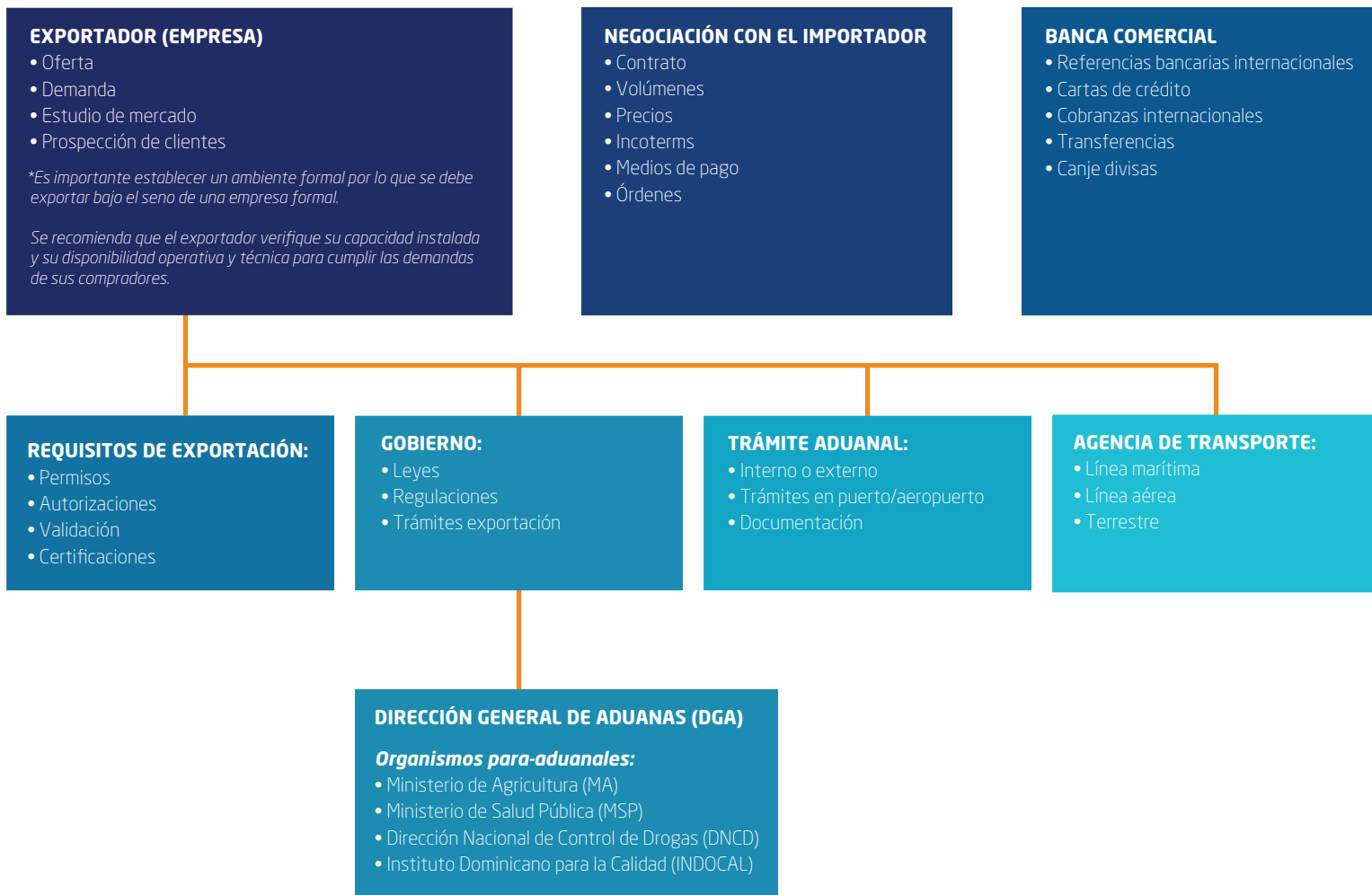


¿Cuáles son los beneficios principales de exportar?

- Acceso a nuevos mercados, y estos te abrirán las puertas a nuevas relaciones, tendencias e innovaciones en tu sector
- Desarrollo y crecimiento de tu empresa ya que generarías nuevos ingresos
- Construcción de alianzas estratégicas
- Incremento de oportunidades
- Fortalecimiento de la competitividad de tus productos tanto en calidad como en precio
- Creación de empleos y divisas para el país



El proceso general de exportación:



Documentación de exportación:

En esta etapa se hace entrega de las mercancías, conjuntamente con los documentos de exportación: factura comercial, Declaración Única Aduanera (DUA) y los trámites derivados del producto (si lo requiere) en el puerto de embarque, sección de exportación de la colecturía de aduanas o la agencia de transporte.

La Dirección General de Aduanas entonces verifica que los documentos cumplan con los requisitos señalados y revisa que el producto descrito en el formulario sea el que realmente se exporta.

Factura comercial

Formulario DUA

Conocimiento de embarque (Bill of Lading), Guía aérea (Air Waybill) o Carta de porte (transporte terrestre)

Certificado de origen o certificado de circulación (EUR-1), (si aplica)

Certificado fitosanitario o zoosanitario (si aplica)

Lista de empaque



Certificado de origen:

Dependiendo del mercado al cual se dirigen las exportaciones, además de los documentos solicitados internamente en el país, el exportador debe enviar en cada embarque (si lo pide el importador) una **Certificación de origen en las mercancías:**

Centroamérica: Certificado de libre comercio entre Rep. Dom. y Centroamérica

Panamá: Certificado de origen tratado comercial entre Rep. Dom. y la República de Panamá

El Caribe: Certificado de origen CARICOM

Estados Unidos: Certificado de origen.

La Unión Europea: Certificado de circulación de mercancías EUR-1

Reino Unido: Certificado de circulación de mercancías EUR-1

Canada, Japón, Suiza, Noruega, Europa Oriental, Nueva Zelanda y Australia: certificado de origen SGP formulario A

Estos **certificados** son oficializados por la DGA, siempre y cuando el producto cumpla con la regla de origen establecida por los diferentes esquemas preferenciales y acuerdos comerciales suscritos por el país.

Organismos o instituciones que intervienen en el proceso según el producto a exportar:

ORGANISMO	PRODUCTO
Ministerio de Agricultura	Origen Vegetal y Animal
Ministerio de Salud Pública, Dirección General de Medicamentos, Alimentos y Productos Sanitarios (DIGEMAPS).	Alimentos, bebidas, productos farmacéuticos, productos sanitarios, cosméticos, productos de higiene, personal y del hogar
Ministerio de Energía y Minas	Productos mineros
Instituto del Tabaco de la República Dominicana (INTABACO)	Tabaco
Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación (CNZFE)	Productos general, textil de zonas francas
Instituto Azucarero Dominicano (INAZUCAR)	Azúcar
Ministerio de Cultura	Bienes culturales (escultura, pintura, artesanías, etc.)
Instituto Dominicano del Café	Café

Conceptos básicos de exportación (Incoterms):

Las Reglas Incoterms son términos estandarizados de comercio introducidas por la Cámara de Comercio Internacional que a nivel operativo y estratégico regulan todo flujo comercial estableciendo las responsabilidades entre vendedores y compradores en materia de trámites, pago y entrega de mercancías. Asimismo, son un referente para las estadísticas de comercio global, las negociaciones, el establecimiento de precios y el cobro de aranceles.

EXW (Ex-Works/En fábrica): Utilizado cuando el vendedor entrega la mercancía directamente en sus instalaciones. El comprador en este caso, se hace cargo de todos los gastos y es quien corre con todos los riesgos desde el momento en que recoge la mercancía en el almacén del vendedor.

FOB (Free on Board/ Libre a bordo): El vendedor asume todos los gastos y riesgos hasta que la mercancía sube a bordo del medio de transporte. Estos también incluyen los gastos de exportación y los gastos en origen. A su vez, el vendedor se encarga de contratar el transporte en caso de que corra por cuenta del comprador. En este caso el comprador se encarga de los costos derivados del flete, descarga, tramites de importación, entrega en destino y del seguro.

**Los riesgos se transmiten desde el momento que la mercancía está a bordo.*

FCA (Free Carrier) Franco Porteador: El vendedor entrega las mercancías al comprador de una u otra manera:

- En primer lugar, cuando el lugar convenido son las instalaciones del vendedor, las mercancías se entregan cuando se cargan en el medio de transporte organizado por el comprador.
- En segundo lugar, cuando el lugar convenido es otro lugar, las mercancías se entregan cuando, una vez cargadas en el medio de transporte del vendedor, llegan al lugar convenido y están listas para ser descargadas del medio de transporte de ese vendedor y a disposición del transportista o de otra persona designada por el comprador

PARA TRANSPORTE MARÍTIMO:

FAS (Free Alongside Ship/Libre al costado del buque): El vendedor deja las mercancías junto al buque en el muelle y es responsable de todos los costes y riesgos hasta que las mercancías hayan quedado situadas en este lugar. El vendedor es responsable de gestionar y pagar el despacho de aduanas en origen.

Conceptos básicos de exportación (Incoterms):

CIF (Cost, Insurance, and Freight / Coste, seguro y flete): El vendedor asume todos los gastos hasta que la mercancía llega al puerto de destino, los cuales son: gastos de importación, gastos en origen, flete, seguro y los gastos de descarga. El CIF requiere de un seguro desde el origen. Las coberturas del seguro deben cubrir hasta que la mercancía llegue al puerto de destino. El comprador corre con los gastos de importación y el transporte interior hasta el destino.

CFR (Cost and Freight/ Coste y flete): El vendedor se encarga de todos los gastos hasta que la mercancía llega al puerto de destino. Los gastos incluyen: el despacho de exportación, los gastos de origen, el flete y los gastos de descarga. El comprador asume los trámites de importación y el transporte interior hasta el destino. Debe tener en cuenta los riesgos desde que la mercancía está a bordo.

CPT (Transporte pagado hasta): El vendedor entrega las mercancías -y transfiere el riesgo- al comprador poniéndolas a disposición del transportista contratado por él o procurando (endosando documentos) las mercancías así entregadas. El vendedor entrega las mercancías al porteador y contrata y paga los gastos de transporte necesarios para que las mercancías lleguen hasta el lugar de destino designado.

CIP (Transporte y Seguro pagados hasta): El vendedor entrega las mercancías al porteador y contrata y paga los gastos de transporte necesarios para que las mercancías lleguen al lugar de destino convenido. El vendedor también contrata un seguro que cubre el riesgo que soporta el comprador de pérdida o daños en las mercancías durante el transporte. El vendedor está obligado a contratar un seguro de cobertura máxima, bajo el Institute Cargo Clauses (A) o similares, teniendo en cuenta también el modo o modos de transporte.

DAP (Entrega en lugar de destino): El vendedor entrega la mercancía (y transfiere el riesgo sobre ellas) al comprador cuando están listas para ser descargadas del medio de transporte en que llegan, se ponen a disposición del comprador en un lugar de destino designado o en el punto convenido dentro de ese lugar, si es que se ha convenido tal punto. El vendedor asume todos los riesgos relacionados con el transporte de la mercancía hasta el lugar de destino convenido o hasta el punto acordado dentro de dicho lugar. En este término Incoterms®, por lo tanto, la entrega y la llegada al destino son las mismas.

DPU (Entrega en lugar de destino mercancía descargada): El vendedor entrega las mercancías (y transfiere el riesgo) al comprador cuando las mercancías, una vez descargadas de los medios de transporte que llegan, se ponen a disposición del comprador en un lugar de destino convenido o en el punto convenido dentro de ese lugar, si se acuerda tal punto.





DDP (Entrega en destino con derechos pagos): El vendedor entrega las mercancías cuando estas se ponen a disposición del comprador, listas para ser descargadas del transporte de llegada en el lugar de destino convenido y despachadas para la importación. El vendedor corre con todos los costos y riesgos que conlleva el traslado de las mercancías hasta lugar de destino y tiene la obligación de despacharlas, no solo para la exportación sino también para la importación, debiendo pagar todos los gravámenes tanto de exportación como de importación y de llevar a cabo todos los trámites aduaneros.

Productos de Banco Popular disponibles para el exportador:

Para triunfar en el mundo de la exportación hay que contar con **aliados de confianza**. Con la iniciativa **ProExporta Popular le facilitamos el acceso al sistema financiero y al mercado internacional**.

Existen productos y servicios financieros necesarios para acompañar las dos etapas básicas de la exportación:

- Producción y materia prima
- Exportación y cobro

	Línea de crédito para capital de trabajo	Instrumento de financiamiento que proporciona la oportunidad de satisfacer todas las necesidades de crédito del negocio, con pagos debitados automáticamente en la Cuenta Corriente, con renovación anual y cómodos plazos para pagar.
	Pagos de impuestos	Opción para el pago de las facturas de proveedores de servicios e impuestos desde las cuentas o tarjetas de crédito de la empresa a través de Internet Banking.
	Tarjeta de crédito Mastercard DP World	Medio de pago rápido y eficiente de los trámites portuarios, que ofrece facilidades para el negocio y sus procesos internos.
	Cartas de crédito	Medio de pago a través del cual el banco actúa por cuenta y orden del comprador, a fin de garantizar el pago a favor de un beneficiario contra la presentación de ciertos documentos, siempre y cuando se haya cumplido con los términos y condiciones expresados en el crédito.

Productos de Banco Popular disponibles para el exportador:

 Cobranzas	Instrucciones de pago que se reciben de parte de un girador (vendedor) y consisten en cobrar, a través del banco del girador (comprador), el valor que se consigne en los documentos.
 Transferencias Internacionales	Transferimos el monto especificado desde o hacia el exterior. En el banco contamos con la más amplia red de bancos corresponsales.
 Referencias Internacionales	Servicio de validación de las referencias financieras de socios compradores/vendedores a través de nuestra amplia red de bancos corresponsales.
 Canje de divisas	Servicio de cambio de divisas por medio de cheques, transferencias y efectivo para dólares estadounidenses, dólares canadienses y euros.
 Forward de divisas	Este producto permite a la empresa adquirir divisas a una tasa fija, establecida para el monto solicitado, a ser transado en una fecha futura.
 Leasing para importación de maquinarias	Producto de financiamiento a través del cual se puede adquirir las maquinarias necesarias para la empresa con un mayor ahorro impositivo y cómodas cuotas mensuales.

**Agradecimiento a ADOEXPO por sus aportes en esta guía.*



POPULAR