



VALORACIÓN ADUANERA



UE-CAN
Asistencia Técnica Relativa al
COMERCIO I

VALORACIÓN ADUANERA



© Secretaría General de la Comunidad Andina
Proyecto de Cooperación UE-CAN
Asistencia Relativa al Comercio I
Paseo de la República 3895, Lima 27 - Perú
Telf.: (51-1) 411-1400
Casilla Postal 18-1177, Lima 18 - Perú.

Primera edición
Julio 2007

AUTORA:
Julia Inés Sánchez
jinesanchez@yahoo.com

CORRECTORES ACADÉMICOS:
Moisés Murga Calle
moises.murga@gmail.com

Jacqueline Lecca Rivera
jleccar@gmail.com

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N° 2007-10098
I.S.B.N.: 978-9972-787-40-9

Impresión: Bellido Ediciones E.I.R.L.



© Secretaría General de la Comunidad Andina
Proyecto de Cooperación UE-CAN
Asistencia Relativa al Comercio I
Paseo de la República 3895, Lima 27 - Perú
Telf.: (51-1) 411-1400
Casilla Postal 18-1177, Lima 18 - Perú.

Primera edición
Julio 2007

AUTORA:
Julia Inés Sánchez
jjinesanchez@yahoo.com

CORRECTORES ACADÉMICOS:
Moisés Murga Calle
moises.murga@gmail.com

Jacqueline Lecca Rivera
jleccar@gmail.com

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N° 2007-10098
I.S.B.N.: 978-9972-787-40-9

Impresión: Bellido Ediciones E.I.R.L.

Agradecimiento

*A la Secretaría General
de la Comunidad Andina
y a la Delegación de la
Comisión Europea en el Perú*



PRESENTACIÓN

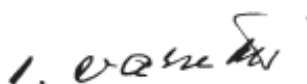
Órgano académico del Sistema Andino de Integración, la Universidad Andina Simón Bolívar durante las gestiones académicas del 2005 a 2007, ha realizado un amplio trabajo de cooperación con el Proyecto ATR Comercio I UE/CAN, con la satisfacción de cumplir así varios de los objetivos medulares de la institución:

- **El tema de estudio:** La actividad ENSEÑANZA VIRTUAL ADUANERA es de gran pertinencia, al satisfacer la necesidad de estudiar, conocer, investigar y aplicar las prácticas, leyes y mecanismos referidos al tránsito de mercancías entre los países andinos. Pocos temas, como éste, contribuyen a una efectiva práctica de la integración.
- **La formación y capacitación de recursos humanos:** El alumnado de los 9 primeros módulos, así como de los 4 módulos replicados, estuvo constituido –cada módulo– por 20 alumnos de cada país andino, entre funcionarios de las Aduanas nacionales y representantes de empresas privadas relacionadas con el rubro (más de 720 participantes). Fue un reto de envergadura para el Centro de Educación a Distancia de la Universidad atender los requerimientos de formación de un número tan elevado de alumnos y, más aún, facilitar a través de la plataforma de educación virtual los conocimientos que ellos necesitaban actualizar para mejorar su práctica profesional, tanto internamente como en relación con sus colegas de los demás países.
- **La educación virtual:** Pionera en el uso de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación aplicadas a la educación superior, la UASB a través de su Centro de Educación a Distancia y de la plataforma educativa WebCT, rompe las barreras de fronteras y difunde el conocimiento a toda la región andina; potenciando el estudio independiente, el trabajo colaborativo y el diálogo mediado por la computadora. Esta modalidad permite recurrir a la docencia más calificada en cada tema para ofrecer cursos de calidad académica incuestionable, con el apoyo de herramientas diseñadas para este tipo de educación y de personal especializado en el encuadre académico y humano necesario.

El esfuerzo de organización desplegado por la entidad gestora del Proyecto ATR Comercio I, el permanente contacto entre las dos instituciones y la coordinación conjunta de la actividad programada, han sido la mejor garantía de éxito del curso ENSEÑANZA VIRTUAL ADUANERA. Los contenidos impartidos, seleccionados entre la suma de conocimientos básicos en materia aduanera (Lucha contra el Fraude, Tránsito Aduanero, Nomenclatura Común Andina, Valoración en Aduanas, Regímenes Aduaneros, Documento Único Aduanero, Normas de Origen de las Mercancías, Control Aduanero y Medidas en Frontera), representan un fuerte núcleo temático que podrá ser repetido —total o parcialmente— en otras actividades similares.

Finalmente, la publicación de los contenidos de cada uno de estos módulos como material de estudio y de referencia, es una iniciativa que pone a disposición de funcionarios de las Aduanas como de estudiosos e investigadores, que permiten entender a cabalidad la dimensión integradora de los procedimientos aduaneros.

A tiempo de felicitar a la entidad gestora del Proyecto ATR Comercio I UE/CAN, liderado por su Directora Nilsa Mujica Girado por el trabajo realizado, la Universidad Andina Simón Bolívar se enorgullece de haber participado en la actividad ENSEÑANZA VIRTUAL ADUANERA, cumpliendo con sus objetivos tanto académicos como de apoyo a la integración subregional andina. Se demuestra así, una vez más, el poder de la educación y de la cooperación para lograr metas de interés común.



Julio Garrett Aillón
RECTOR
UNIVERSIDAD ANDINA SIMÓN BOLÍVAR

Sucre, julio de 2007

Presentación	7
Introducción	13

UNIDAD DIDÁCTICA 1:
ACUERDO SOBRE VALORACIÓN DE LA
ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO (OMC)

Tema 1: Disposiciones Preliminares

1. Marco general de la OMC	20
2. Concepto del valor	22
3. Importancia de la valoración	23
4. Principios de la valoración	24
5. Organismos internacionales	28
6. Instrumentos de aplicación	31

Tema 2: Nociones Básicas

1. Antecedentes	40
2. Características Generales del Acuerdo sobre Valoración de la OMC	41
3. Estructura del Acuerdo sobre Valoración de la OMC	42
4. Introducción General.	42
5. Articulado.	44
6. Anexo I - Notas Interpretativas.	46
7. Anexo II - Comité Técnico de Valoración en Aduana.	46
8. Anexo III - Otras disposiciones.	47
9. Reservas	50

Tema 3: Técnica de la Valoración

1. Técnica de la valoración - Métodos para valorar las mercan- cías importadas.	54
2. Fundamento legal de la técnica de la valoración.	55
3. Aplicación sucesiva de los métodos.	55

4.	Cambio de orden de los artículos 5 y 6 del Acuerdo sobre Valoración	56
5.	Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados	57

Tema 4: Método del Valor de Transacción de las Mercancías Importadas

1.	Presentación General	60
2.	Precio realmente pagado o por pagar	61
3.	Descuentos y rebajas	65
4.	Elemento momento	66
5.	Cantidad	66
6.	Conversiones monetarias	67
7.	Artículo 1 – Requisitos de aplicación	67

Tema 5: Casos Prácticos. 81

Tema 6: Adiciones al Precio Realmente Pagado o Por Pagar - Artículo 8.1

1.	Artículo 8.1 – Ajustes obligatorios: Comisiones, Envases y embalajes, Prestaciones, Cánones y derechos de licencia, Producto de la reventa posterior.	96
2.	Artículo 8.3 - Datos objetivos y cuantificables	106
3.	Artículo 8.4 – Relación taxativa	107

Tema 7: Adiciones al Precio Realmente Pagado o Por Pagar - Artículo 8.2

1.	Gastos de entrega de las mercancías importadas	110
2.	Lugar de entrega “INCOTERMS”	112
3.	Lugar de importación	117
4.	Gastos de transporte	118
5.	Gastos de carga, descarga y manipulación	122
6.	Costo del seguro	122
7.	Consideraciones suplementarias	124
8.	Gastos de almacenamiento	124

Tema 8: Conceptos que no hacen parte del Valor en Aduana

1.	Nota Interpretativa al Artículo 1 del Acuerdo Valor OMC	128
2.	Elementos extraños al concepto del Valor en Aduana	131

Tema 9: Casos Prácticos	137
--------------------------------------	-----

Tema 10: Métodos Secundarios

1. Método del valor de transacción de Mercancías Idénticas y Similares	159
2. Método del valor deductivo	162
3. Método del valor reconstruido	167

Tema 11: Casos Prácticos	171
---------------------------------------	-----

Tema 12: Método del último recurso - Casos Prácticos

1. Artículo 7 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC	180
2. Prohibiciones	184
3. Derecho del importador al aplicar el artículo 7	185
4. Casos especiales	185
5. Casos prácticos	200

UNIDAD DIDÁCTICA 2: NORMAS ANDINAS SOBRE VALORACION ADUANERA

Tema 1: Normas Andinas sobre Valoración Aduanera

1. Carácter Subregional Andino	214
2. Decisión 571° Valor en Aduana de Mercancías Importadas	218
3. Decisión 379° Declaración Andina del Valor	221
Resolución 1112 Adopción de la Declaración Andina del Valor	222
4. Resolución 846° Reglamento Decisión 571	262
5. Resolución 961° Casos Especiales de Valoración	264

Tema 2: Declaración Andina del Valor (DAV)

1. Naturaleza de la declaración del valor	268
2. Importancia de una declaración de los elementos de hecho y circunstancias comerciales de una transacción.	271
3. Exigencia de una declaración de valor	272
4. Obligatoriedad en el suministro de la información relativa al valor en aduana declarado	273
5. Responsabilidades	274
6. Declaración provisional	275

UNIDAD DIDÁCTICA 3:
CONTROLES ADUANEROS, BASES DE DATOS Y MANEJO DE LA INFORMACIÓN

Tema 1: Controles Aduaneros

1.	Presentación general	284
2.	Infraestructura administrativa y facultad de las Aduanas de los Países Miembros	286
3.	Función de los controles	288
4.	Administración del riesgo en la valoración	296
5.	Resultados de los controles	303
6.	Cumplimiento voluntario	305

Tema 2: Banco de Datos en Valoración y Manejo de la Información

1.	Constitución de bancos de datos	310
2.	Información que debe contener un banco de datos en valoración	312
3.	Utilización correcta del banco de datos	314
4.	Validez de los precios de referencia	316
5.	Intercambio de información	318

Introducción

El tema de la valoración aduanera no solo reviste aspectos de carácter técnico aduanero doctrinal y que periódicamente lo tratan en las reuniones del Comité Técnico del Valor en Bruselas – Bélgica, sino que también reviste el de adecuarse al carácter dinámico de la política comercial vigente en el contexto internacional, que periódicamente también lo discute el Comité del Valor de Ginebra – Suiza; no hay que olvidar que uno de los principios del Acuerdo del Valor de la OMC enfatiza este hecho cuando reconoce que la determinación del valor en aduana debe basarse en criterios sencillos y equitativos que sean conformes con los usos comerciales y que los procedimientos de valoración deben ser de aplicación general, sin distinciones por razón de la fuente de suministro.

En tal sentido el presente documento trata de abarcar estos dos aspectos generales pero en una forma didáctica para los fines que persigue el Curso Subregional Andino en materia de la valoración aduanera, que constituye la base imponible de los derechos arancelarios ad valorem de importación.

En la Unidad Didáctica 1 “Acuerdo sobre Valoración de la Organización Mundial de Comercio (OMC)”, se da a conocer la normativa internacional pero en forma comentada y con casos prácticos, pero con énfasis en el primer método de valoración aduanera por considerar que estadísticamente representa en más del 90% de su aplicación respecto a los demás métodos de valoración previstos en dicho Acuerdo.

En la Unidad Didáctica 2 “Normas Andinas sobre Valoración Andina”, se da a conocer solo el aspecto normativo Subregional Andino (Decisión 571°, Decisión 379°, Resolución 846°, Resolución 961°) ya que constituyen la interpretación comunitaria sobre los aspectos generales del Acuerdo y que son necesarios precisarlos en su interpretación y aplicación uniforme.

En la Unidad Didáctica 3 “Controles Aduaneros – Base de Datos y Manejo de la Información” se ha considerado incluir aspectos de carácter netamente de gestión administrativa del Acuerdo, tal como se hiciera con el documento del Consejo de Cooperación Aduanera “Manual sobre los

Controles en la Valoración Aduanera” los cuales son necesarios para evitar o reducir el fraude comercial en valor.

En tal sentido, agradeceremos a los lectores enviarnos sus comentarios y críticas para ir mejorando cada vez el presente documento.

Unidad Didáctica 1

ACUERDO SOBRE VALORACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO (OMC)

I. INTRODUCCIÓN

El Valor en Aduana es un concepto obligado para la determinación de la base imponible de aquellas mercancías que sean importadas a un determinado país, especialmente si tal país se rige por regulaciones internacionales y a la vez es parte contratante del Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial de Comercio.

En este orden de ideas, reviste especial importancia tener un pleno conocimiento sobre la técnica e implicaciones que priman en la utilización correcta de este concepto, lo que requiere además, de aduanas organizadas y capacitadas y de operadores de comercio exterior con un buen manejo de las normas sobre valoración así como de los procedimientos que al respecto estén establecidos.

De esta manera, y aplicando unas reglas uniformemente convenidas entre territorios, se garantizará un trato justo e indiscriminado a todas las importaciones sin consideración de su origen, así mismo se podrán percibir apropiadamente los derechos e impuestos causados por la importación, se lograrán resultados efectivos en el control de prácticas desleales y se tendrán las condiciones para participar apropiadamente en el libre comercio al que tienden actualmente las regiones en el ámbito mundial.

Las técnicas de la valoración aduanera son de vieja data. Se tiene conocimiento de los primeros intentos por aplicarla poco después de la Segunda Guerra Mundial, cuando los países seriamente deteriorados como resultado de la misma, intentaban rehacer sus economías a través de la intensificación del intercambio de mercancías, pero buscando a la vez, una forma de protección que garantizara la recaudación debida.

Por esa época, se trataba de un comercio cerrado con Estados paternalistas frente a la introducción de mercancías extranjeras, y por lo tanto, los sistemas de valoración aduanera buscaban fundamentalmente salvaguardar los intereses nacionales sin importar la clase de instrumentos a utilizar para lograrlo; inclusive cayendo a veces en la arbitrariedad

administrativa, cuando en un afán protector y recaudador, se aplicaban procedimientos artificiales para elevar las bases gravables, aunque sin desconocer que del otro lado, a veces el administrado pretendía rebajar la misma base, inclusive por medios engañosos, para pagar menos impuestos y derechos con motivo de la importación.

Hoy por hoy, esta situación ha cambiado radicalmente. Ahora se tienen economías abiertas al comercio internacional, donde cada vez se exige más la eliminación de barreras y obstáculos al libre intercambio, sin perjuicio de que las aduanas puedan aplicar los controles y correctivos que sean estrictamente necesarios.

Dentro de este nuevo estado de cosas, las técnicas no tan técnicas de mediados del siglo pasado, no resultaban prácticas bajo ningún punto de vista, de ahí que se hiciera necesario el estudio y desarrollo de nuevos procedimientos que estuviesen conformes con las nuevas tendencias de la mercantilización, lo que implicaba más flexibilización que protección, con el propósito de no entorpecer la nueva dinámica del comercio internacional.

De acuerdo con lo anterior, se presenta dentro del Módulo Valor en Aduana de las mercancías importadas, la primera de tres Unidades Didácticas: *El Acuerdo sobre Valoración de la Organización Mundial del Comercio*, con toda la operatividad de su técnica.

Esta primera Unidad Didáctica desarrolla los contenidos por temas más específicos, con el propósito de profundizar en ellos a través de una estructura académica que va acercando al alumno al conocimiento, así: *Introducción, objetivos, orientaciones para el estudio del tema, desarrollo del contenido, resumen, autoevaluación, orientaciones bibliográficas y un glosario*. Al respecto, debe tenerse en cuenta que el estudiante no podrá avanzar al tema siguiente hasta que tenga completa claridad y dominio de lo estudiado, con apoyo de las citas bibliográficas relativas a normas y lecturas complementarias.

Solo con la perfecta asimilación por parte del estudiante, se tendrá la posibilidad de tener un conocimiento claro de la aplicación de la técnica derivada del Acuerdo sobre Valoración y se estará en condiciones de conseguir los resultados esperados.

Tema 1 DISPOSICIONES PRELIMINARES

1. Marco general de la OMC
2. Concepto del valor
3. Importancia de la valoración
4. Principios de la valoración
5. Organismos internacionales
6. Instrumentos de aplicación

I. Introducción

En esta primera parte se presentan los lineamientos generales y fundamentos legales que anteceden a la comprensión de la técnica de la valoración. Se considera importante su contenido por las pautas que da sobre el desarrollo posterior de las demás materias y porque enmarca los contenidos temáticos dentro de unas estructuras institucionales que le dan fuerza a su aplicación práctica.

II. Objetivos

1. Poner de manifiesto la importancia de la técnica referida al valor en aduana de las mercancías importadas.
2. Dar a conocer la estructura de la organización y elementos de apoyo que garantizan una aplicación correcta de la valoración aduanera.

III. Orientaciones para el estudio del tema

Para el estudio de este tema introductorio, el alumno deberá consultar el Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial del Comercio, de manera especial su Artículo II “*Ámbito de la OMC*”, el Anexo 1A:

“Acuerdos Multilaterales sobre el Comercio de Mercancías”, el “Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994” y las Decisiones y Declaraciones Ministeriales relacionadas.

De igual manera debe estudiar el Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio comúnmente conocido como el GATT, el artículo 18 y Anexo II del Acuerdo sobre Valoración de la OMC, el Apéndice del Reglamento Comunitario adoptado por la Resolución 846 de la Secretaría General de la Comunidad Andina¹ y notas libres² sobre la noción del valor de una cosa o mercancía.

Se deberá centrar en la noción del valor y en los principios de la valoración aduanera.

IV. Desarrollo del contenido

1. MARCO GENERAL DE LA OMC

Para un desarrollo ordenado de los fundamentos legales del Acuerdo sobre Valoración, se partirá de lo más general a lo particular a lo largo del módulo, comenzando por una visión integral de los alcances del Acuerdo por el que se crea la Organización Mundial de Comercio (OMC), como antecedente que le da su real dimensión en los actuales momentos.

Es importante tener en cuenta que los conceptos que van a ser tratados en esta oportunidad, se enmarcan dentro de convenios internacionales, los que nacen del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1947 (GATT). En efecto, este Acuerdo es el que trata por primera vez de regular los aspectos de comercio exterior, pero manteniendo siempre su carácter de provisionalidad sin base institucional. Se trataba de un conjunto de Acuerdos Multilaterales sobre el comercio de mercancías que representaban un menú de opciones para los países, de tal suerte que éstos no estaban obligados a suscribir y acatar algún mandato en particular.

Esta situación se mantuvo así hasta que, a través de una de las rondas del GATT, la llamada Ronda Uruguay (1986 – 1993), se aprobó un Acuerdo referido al comercio de mercancías, aranceles, medidas no aran-

¹ En adelante, toda mención al Reglamento Comunitario, debe entenderse como el adoptado por la Resolución 846 de 2004 de la Secretaría General de la CAN.

² El alumno puede investigar por su cuenta acerca de la noción del valor de una cosa, buscando los soportes bibliográficos apropiados.

celarias, normas, servicios, propiedad intelectual, diferencias, textiles y vestido, agricultura y otros.

La Ronda inicia negociaciones en 1986 y las concluye en diciembre 15 de 1993, luego de la cual se firma el acta final en abril 15 de 1994. Con la Ronda Uruguay se crea entonces la Organización Mundial de Comercio, con vigencia desde enero 1 de 1995 y cuya sede permanente se encuentra en Ginebra - Suiza.

Se materializan con esta negociación una serie de documentos en un Acta Final que contiene:

- 1) Un Acuerdo creándose la OMC
- 2) Cuatro anexos, de los cuales sólo se menciona el primero a los propósitos del presente módulo de valoración. Este primer Anexo a su vez se divide en:
 - El Anexo 1A referido al Comercio de Mercancía, que contiene una serie de acuerdos, entre otros, el GATT, y el *Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994*, que es objeto de esta capacitación.
 - El Anexo 1B relativo al Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios.
 - El Anexo 1C que trata del Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual, relacionados con el Comercio.

En efecto, el anexo 1A recoge el antiguo GATT mejorándolo³, y una serie de acuerdos relativos al comercio de mercancías como son, entre otros, obstáculos técnicos al comercio, "Dumping", *valoración*, inspección previa, normas de origen, trámite de licencias de importación y subvenciones.

De conformidad con lo anterior, el Código de Valoración emanado del antiguo GATT, ahora se convierte en el Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, comúnmente conocido como el Acuerdo sobre Valoración de la OMC, uno de los acuerdos multilaterales sobre el comercio de mercancías del Anexo 1A del Tratado por el que se crea la Organización Mundial del Comercio.

³ El GATT de 1947 pasa a ser el GATT de 1994.

¿Qué es entonces la OMC? y, ¿porqué es importante para la valoración aduanera?

La OMC es un Acuerdo Institucional y Normativo con un conjunto de acuerdos multilaterales y plurilaterales sobre mercancías, servicios y propiedad intelectual.

Es bueno saber, para los fines de la valoración aduanera, que los acuerdos multilaterales obligan a todos los signatarios del Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial del Comercio, de conformidad con lo previsto en su artículo II.2., que el texto dice: *“Los acuerdos y los instrumentos jurídicos conexos incluidos en los Anexos 1 ,2 y 3 (denominados en adelante “Acuerdos Comerciales Multilaterales”) forman parte integrante del presente Acuerdo **y son vinculantes para todos sus Miembros**”* (Resaltado fuera de texto). Mientras que los acuerdos plurilaterales son optativos.

Respecto a la situación de los países andinos, éstos hoy son formalmente Miembros de la OMC, y en virtud de lo afirmado en el párrafo anterior, se concluye que igualmente son parte contratante del Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VII del GATT 1994 o Acuerdo sobre Valoración de la OMC.

Por último, es conveniente tener en cuenta que el Tratado de la OMC previó unas Decisiones y Declaraciones Ministeriales sobre valoración, relativas al derecho de las administraciones aduaneras, a los valores mínimos y a los agentes exclusivos, que serán consideradas en la Unidad Didáctica 3.

2. CONCEPTO DEL VALOR

En términos generales, el valor de una cosa está determinado principalmente por el grado de utilidad de la misma, su equivalencia respecto a otra, la necesidad que se tenga sobre ella y el forcejeo entre las partes por la transferencia de su propiedad.

Esto es lo que establece el valor en sí mismo, independientemente de su forma de adquisición, trátase de una compraventa, permuta o trueque, cuando este último está concertado en términos de precio. Sin embargo, cuando se habla de adquisición, también podría tratarse, por ejemplo, de donaciones, regalos o apropiaciones que implican el traspaso de la propiedad pero sin contraprestación obligada, en cuyo caso no existiría un valor comercial propiamente dicho.

También existe otra forma de usufructuar una cosa sin que se adquiera su propiedad y que implica su tenencia temporal, como en el caso del arriendo y alquiler o préstamo, y que no impide que tal cosa también tenga su valor.

La noción del valor en términos comerciales, es diferente al concepto de valor en aduana que se verá en este módulo de capacitación, cualquiera que sea el caso; así no haya un valor comercial, siempre existirá un valor en aduana, el mismo que se debe establecer y declarar en la importación de una mercancía, y es allí donde radica la importancia del tema.

Existe una diferencia marcada entre el concepto de precio y valor para los efectos de la aplicación del presente Acuerdo del Valor de la OMC. Así, en el caso del precio debe entenderse únicamente al precio de factura comercial (valor comercial) y al valor a secas como el valor en aduana en el marco del presente Acuerdo.

3. IMPORTANCIA DE LA VALORACIÓN

El establecimiento de un valor en aduana conforme a las reglas que se verán más adelante, reviste especial importancia pues es útil para diferentes propósitos:

- La primera y principal es el de determinar la base imponible de los derechos de aduana ad valorem sobre las mercancías importadas.
- En algunos países forma parte de la base imponible de los impuestos internos como es el caso del IVA e IGV a las importaciones.
- La determinación del valor en aduana conforme a la técnica prevista, y los debidos controles por parte de la autoridad aduanera, permiten brindar un nivel de protección satisfactorio tanto a la industria nacional como a los importadores que actúan de buena fe. De esta manera se garantiza una sana competencia entre mercancías extranjeras y mercancías domésticas.
- La elaboración de estadísticas de comercio exterior es más exacta, si se toma como fuente de información el valor en aduana determinado conforme a las normas. Es así, por cuanto la valoración está vinculada a una mercancía específica con unos elementos de hecho particulares que la individualizan.

- Por último, sólo con información procedente de los valores en aduana que pueden ser determinados por los importadores y verificados por la aduana, es que se puede alimentar uno de los módulos más importantes del banco de datos sobre valoración, referido a los valores que permitirán utilizar criterios de valoración o utilizar otros métodos previstos por el Acuerdo sobre Valoración de la OMC.

4. PRINCIPIOS DE LA VALORACIÓN

A lo largo del recorrido que se hace por los conceptos técnicos del Acuerdo sobre valoración, se encuentran y repiten los principios que apuntalan el procedimiento para determinar correctamente el valor en aduana de una mercancía importada. Sin embargo, estos principios tienen existencia desde el Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) de 1947, originalmente llamado “Aforo aduanero” y que por su importancia se reproduce literalmente a continuación, advirtiendo que el Artículo VII del GATT de 1994 le ha introducido algunas modificaciones de forma⁴:

“Artículo VII del acuerdo general sobre aranceles aduaneros y comercio (GATT) y nota relativa al mismo

Aforo aduanero

“1. Las partes contratantes reconocen la validez de los principios generales del aforo establecidos en los párrafos siguientes de este artículo, y se comprometen a aplicarlos con respecto a todos los productos sujetos a derechos de aduana o a otras cargas o restricciones impuestas a la importación y a la exportación basados en el valor o fijados de algún modo en relación con éste. Además, cada vez que otra parte contratante lo solicite, examinarán, ateniéndose a dichos principios, la aplicación de cualquiera de sus leyes o reglamentos relativos al aforo. Las PARTES CONTRATANTES podrán pedir a las partes contratantes que les informen acerca de las medidas que hayan adoptado en cumplimiento de las disposiciones de este artículo.

2. a) El aforo de las mercancías importadas debería basarse en el valor real de la mercancía importada a la que se aplique el derecho o de una mercancía similar y no en el valor de una

⁴ Consultar el documento en la biblioteca virtual.

mercancía de origen nacional, ni en valores arbitrarios o ficticios.

b) El “valor real” debería ser el precio al que, en tiempo y lugar determinados por la legislación del país importador, las mercancías importadas u otras similares son vendidas u ofrecidas para la venta en el curso de operaciones comerciales normales efectuadas en condiciones de libre competencia. En la medida en que el precio de dichas mercancías o mercancías similares dependa de la cantidad comprendida en una transacción dada, el precio que haya de tenerse en cuenta debería referirse uniformemente a: i) cantidades comparables, o ii) cantidades fijadas de una manera por lo menos tan favorable para el importador como si se tomara el volumen más considerable de estas mercancías que haya dado lugar efectivamente a transacciones comerciales entre el país de exportación y el de importación.

c) Cuando sea imposible determinar el valor real de conformidad con lo dispuesto en el apartado b) de este párrafo, el valor de aforo debería basarse en el equivalente comprobable que se aproxime más a dicho valor.

3. En el aforo de todo producto importado no debería computarse ningún impuesto interior aplicable en el país de origen o de exportación del cual haya sido exonerado el producto importado o cuyo importe haya sido o habrá de ser reembolsado.

4. a) Salvo disposiciones en contrario de este párrafo, cuando una parte contratante se vea en la necesidad, a los efectos de aplicación del párrafo 2 de este artículo, de convertir en su propia moneda un precio expresado en la de otro país, el tipo de cambio que se utilice para la conversión deberá basarse, para cada moneda, en la paridad establecida de conformidad con los Estatutos del Fondo Monetario Internacional, en el tipo de cambio reconocido por el Fondo o en la paridad establecida en virtud de un acuerdo especial de cambio celebrado de conformidad con el artículo XV del presente Acuerdo.

b) A falta de esta paridad y de dicho tipo de cambio reconocido, el tipo de conversión deberá corresponder efectivamente con el valor corriente de esa moneda en las transacciones comerciales.

c) Las PARTES CONTRATANTES, de acuerdo con el Fondo Monetario Internacional formularán las reglas que habrán de regir la conversión por las partes contratantes de toda moneda extranjera con respecto a la cual se hayan mantenido tipos de cambio múltiples de conformidad con los Estatutos del Fondo Monetario Internacional.

Cada parte contratante podrá aplicar dichas reglas a las monedas extranjeras, a los efectos de aplicación del párrafo 2 de este artículo, en lugar de basarse en las paridades. Hasta que las PARTES CONTRATANTES adopten estas reglas, cada parte contratante podrá, a los efectos de aplicación del párrafo 2 de este artículo, aplicar a toda moneda extranjera que responda a las condiciones definidas en este apartado, reglas de conversión destinadas a expresar efectivamente el valor de dicha moneda extranjera en las transacciones comerciales.

d) No podrá interpretarse ninguna disposición de este párrafo en el sentido de que obligue a cualquiera de las partes contratantes a introducir modificaciones en el método de conversión de monedas, aplicable a los efectos de aforo aduanero en su territorio en la fecha del presente Acuerdo, que tengan como consecuencia aumentar de manera general el importe de los derechos de aduana exigibles.

5. Los criterios y los métodos para determinar el valor de los productos sujetos a derechos de aduana o a otras cargas o restricciones basados en el valor o fijados de algún modo en relación con éste, deberían ser constantes y dárseles suficiente publicidad para permitir a los comerciantes calcular, con un grado razonable de exactitud, el aforo aduanero.

Nota al Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)

Párrafo 1

La expresión "otras cargas" no será considerada como incluyendo los impuestos interiores o las cargas equivalentes percibidos a la importación o con motivo de ella.

Párrafo 2

1. Estaría en conformidad con el artículo VII presumir que el "valor real" puede estar representado por el precio en factura,

al que se agregarán todos los elementos correspondientes a gastos legítimos no incluidos en dicho precio y que constituyan efectivamente elementos del “valor real”, así como todo descuento anormal o cualquier otra reducción anormal, calculado sobre el precio corriente de competencia.

2. Se ajustaría al apartado b) del párrafo 2 del artículo VII toda parte contratante que interpretara la expresión “en el curso de operaciones comerciales normales efectuadas en condiciones de libre competencia” en el sentido de que excluye toda transacción en la que el comprador y el vendedor no sean independientes uno del otro y en la que el precio no constituya la única consideración.

3. La regla de las “condiciones de libre competencia” permite a una parte contratante no tomar en consideración los precios de venta que impliquen descuentos especiales concedidos únicamente a los representantes exclusivos.

4. El texto de los apartados a) y b) permite a las partes contratantes determinar el aforo aduanero de manera uniforme: 1) sobre la base de los precios fijados por un exportador dado para la mercancía importada, o 2) sobre la base del nivel general de los precios correspondientes a los productos similares.”.

(Los resaltados están todos por fuera del texto)

Un extracto de los principios es el siguiente:

- El aforo aduanero debe basarse en el valor real de las mercancías..
- No deben utilizarse valores de mercancías nacionales
- No pueden utilizarse valores arbitrarios o ficticios.
- Se deben tener en cuenta operaciones comerciales normales de libre competencia.
- No debe computarse ningún impuesto interior aplicable en el país de origen o de exportación exonerado o reembolsado.
- Para las conversiones monetarias se utilizará el valor corriente de la moneda en las transacciones comerciales.
- Los criterios y métodos para determinar el valor deberán ser constantes y dárseles suficiente publicidad.

- Los comerciantes deben estar en condiciones de calcular el valor en aduana.
- Se excluye toda transacción en la que el comprador y el vendedor no sean independientes uno del otro y en la que el precio no constituya la única consideración.
- La determinación del aforo aduanero o valor en aduana debe ser uniforme.

Pese al tiempo transcurrido, estos viejos principios tienen plena vigencia, son tomados en cuenta en las normas y procedimientos desarrollados en el Acuerdo sobre Valoración de la OMC, y los complementan las disposiciones del artículo 7.2 de este mismo Acuerdo que se estudiará mas adelante.

En todo caso, para los efectos de la valoración aduanera, la base fundamental a tener en cuenta es el valor real de la negociación que da origen a la importación, y de ninguna manera se permite la utilización de valores arbitrarios o ficticios.

5. ORGANISMOS INTERNACIONALES

El Acuerdo sobre Valoración de la OMC en su artículo 18.1, establece un Comité de Valoración en Aduana llamado el “Comité” compuesto de representantes de cada uno de los Miembros; este Comité está ocupado particularmente de aquellas consultas relativas a la administración del sistema del valor; sus reuniones son en Ginebra bajo los servicios de la Secretaría de la OMC.

En efecto, al interior de la organización de la OMC, se tiene la Conferencia Ministerial como máxima autoridad, compuesta por representantes de todos los Miembros de la OMC, el Consejo General y los siguientes consejos más específicos, entre otros órganos:

- Consejo del Comercio de Mercancías (supervisa la aplicación y funcionamiento de todos los Acuerdos del Anexo 1A del Acuerdo sobre la OMC).
- Consejo del Comercio de Servicios (con responsabilidad sobre los Acuerdos del Anexo 1B del Acuerdo sobre la OMC).
- Consejo de los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio (con responsabilidad sobre los Acuerdos del Anexo 1C del Acuerdo sobre la OMC).

A su vez, el Consejo del Comercio de Mercancías comprende, entre otros comités, el *Comité de Valoración en aduana* establecido en el artículo 18.1 del Acuerdo sobre Valoración.

La Secretaría con sede en Ginebra – Suiza, presta sus servicios para el funcionamiento del Comité de Valoración de la OMC, también realiza seminarios, brinda cursos de formación y presta cooperación técnica específica para los Miembros que así lo requieran.

De igual manera, en el artículo 18.2 se establece un Comité Técnico de Valoración en Aduana, denominado el “Comité Técnico” bajo los auspicios del Consejo de Cooperación Aduanera⁵, cuyas funciones están contenidas en el Anexo II del mismo Acuerdo sobre valoración; este Comité se reúne en la Sede del Consejo, en Bruselas.

Los dos Comités trabajan en forma coordinada y se apoyan mutuamente en la consecución de soluciones a las consultas o diferencias presentadas por sus Miembros.

Con base en información tomada de publicaciones de la Organización Mundial de Aduanas (OMA), se puede afirmar que la historia de esta Organización comienza también en 1947, cuando los Gobiernos europeos de ese entonces acuerdan examinar la posibilidad de establecer uniones aduaneras europeas basadas en los principios del GATT. Con este propósito, en 1948 se establecen dos comités, el Comité Económico como predecesor de la actual OECD⁶ y el Comité de Aduanas que posteriormente llegó a ser el Consejo de Cooperación Aduanera – CCA.

En 1952 entra en vigencia el Convenio que establece formalmente el CCA con 17 países participantes⁷. Las sesiones inaugurales del CCA fueron en Bruselas el 26 de enero de 1953⁸

En 1994, el CCA adopta el nombre de Organización Mundial de Aduanas - OMA, con sede en Bruselas, sin embargo el nombre oficial sigue siendo Consejo de Cooperación Aduanera según el Convenio que lo crea y que no ha sido modificado.

⁵ El consejo de Cooperación Aduanera se conoce hoy como la Organización Mundial de Aduanas

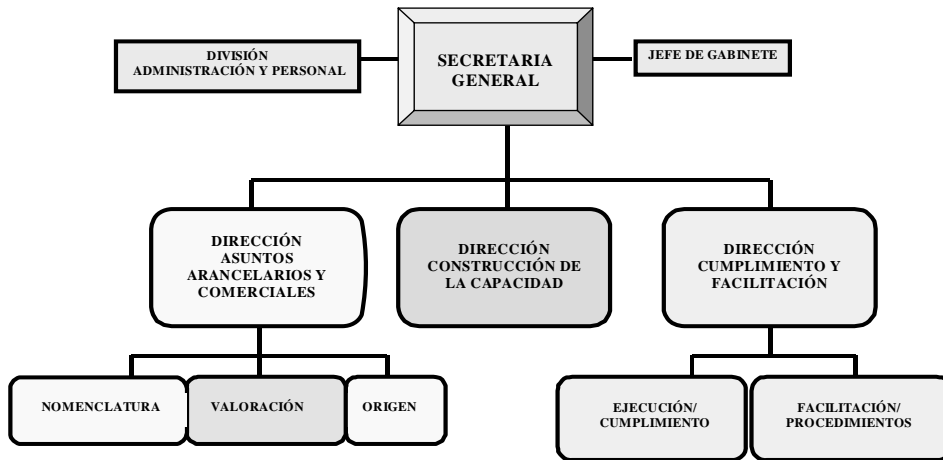
⁶ Por su sigla en Inglés “Organization for Economic Co-operation and Development”.

⁷ Hoy la OMA cuenta con 161 Miembros. Consultar documento de referencia en la biblioteca virtual.

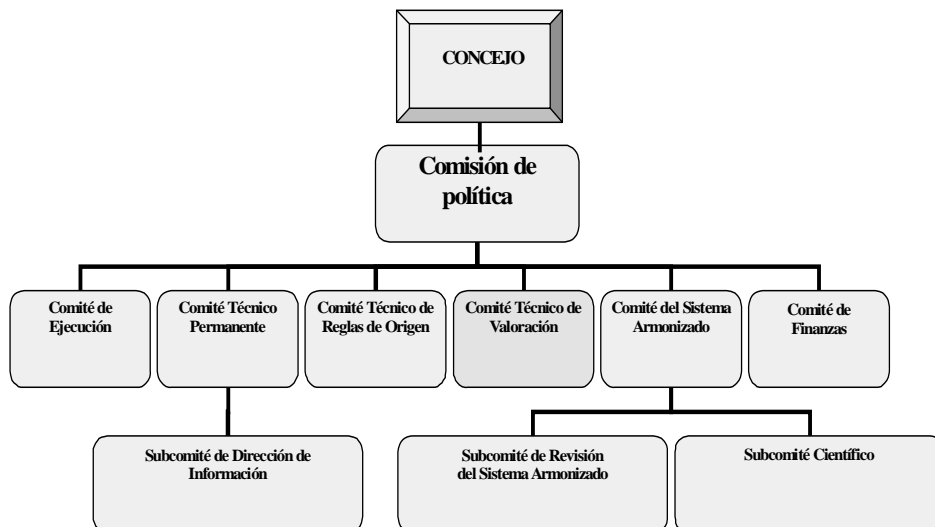
⁸ Desde entonces se celebra el día internacional de la Aduana el 26 de enero de cada año.

Hoy cuenta con la siguiente estructura:

ESTRUCTURA DE LA OMA



La OMA está dirigida por el Concejo en pleno que aprueba el Plan anual estratégico de trabajo de este organismo, y la Comisión de política. Trabaja a través de Comités, así:



La Secretaría General completa el trabajo propuesto en las actividades claves del Plan Anual Estratégico de la OMA, aprobado por el Concejo. También coordina los trabajos del Comité Técnico de Valoración en Aduana.

Por último se destaca la Comunidad Andina (CAN), organismo internacional compuesto por órganos e instituciones articulados en el Sistema Andino de Integración (SAI) regido por el Acuerdo de Cartagena, con la siguiente estructura general:

- Consejo Presidencial Andino (máximo organismo).
- Consejo Andino de Ministros y Comisión de la CAN (órganos de dirección y decisión).
- Secretaría General de la CAN (órgano ejecutivo y de apoyo técnico).
- Tribunal de Justicia de la CAN (órgano jurisdiccional).
- Parlamento Andino (órgano deliberante).
- Universidad Andina Simón Bolívar (institución educativa), entre otras instituciones y convenios.

Se destaca dentro de la Comisión de la CAN, la creación del Comité Andino de Asuntos Aduaneros, y a su vez, al interior de este Comité, la creación del Grupo Ad-Hoc de expertos gubernamentales en Valoración Aduanera.

Este Grupo de expertos fue creado en la Decisión andina 571 de 2003 en su disposición final Primera. Está constituido por un representante titular y uno o más alternos de cada País Miembro de la CAN. Dentro de sus funciones está la de proponer soluciones a consultas, problemas o diferencias que tengan los países en lo que tenga que ver con la aplicación de las normas de valoración, recomendar los procedimientos para casos especiales de valoración y proponer la actualización de la Decisión 571 sobre valoración y de las resoluciones reglamentarias y de adopción de la Declaración Andina de Valor.

6. INSTRUMENTOS DE APLICACIÓN⁹

Para conseguir la uniformidad de la interpretación y aplicación del Acuerdo sobre Valoración de la OMC, los trabajos del “Comité” de la OMC

⁹ El contenido de los Instrumentos de aplicación puede ser consultado en el Apéndice del Reglamento Comunitario.

y del “Comité Técnico” de la OMA, están orientados a resolver dudas o diferencias que puedan presentar las Administraciones de los países Miembros.

Para el efecto, el Comité de Valoración en Aduana de la OMC ha adoptado a la fecha las siguientes Decisiones:

LISTA DE DECISIONES

- Traducción al francés del término “Copyrights”, “Derechos de autor” (E) en la Nota interpretativa al artículo 8.1, c) del Acuerdo.
- Significado de la palabra “undertaken” utilizada en el artículo 8.1 b) iv) del Acuerdo.
- 3.1 Trato de los intereses en el Valor en aduana de las mercancías importadas.
- 4.1 Valoración de los soportes informáticos con “software” para equipos de proceso de datos.
- 5.1 Terminología empleada en el artículo 8.1 b) iv): creación y perfeccionamiento.
- 6.1 Casos en que las Administraciones de Aduanas tengan motivos para dudar de la veracidad o exactitud del valor declarado.
- 7.1 Valores mínimos e importaciones efectuadas por agentes exclusivos, distribuidores exclusivos y concesionarios exclusivos.

Por otra parte, los trabajos del Comité Técnico de la OMA se han expresado en unos instrumentos de aplicación que se refieren a lo siguiente:

LISTA DE OPINIONES CONSULTIVAS

- 1.1. La noción de “venta” en el Acuerdo.
- 2.1 Aceptabilidad de un precio inferior a los precios corrientes de mercado para mercancías idénticas.
- 3.1 Significado de la expresión “siempre que se distingan” en la Nota interpretativa al artículo 1 del Acuerdo: derechos e impuestos aplicables en el país de importación.
- 4.1 Cánones y derechos de licencia según el artículo 8.1 c) del Acuerdo.
- 4.2 Ídem.
- 4.3 Ídem.

- 4.4 Ídem.
- 4.5 Ídem.
- 4.6 Ídem.
- 4.7 Ídem.
- 4.8 Ídem.
- 4.9 Ídem.
- 4.10 Ídem.
- 4.11 Ídem.
- 4.12 Ídem.
- 4.13 Ídem.
- 5.1 Trato aplicable a los descuentos por pago al contado con arreglo al Acuerdo.
- 5.2 Ídem.
- 5.3 Ídem.
- 6.1 Trato aplicable a las operaciones de trueque o compensación según el Acuerdo.
- 7.1 Aceptabilidad de valores criterio según el artículo 1.2 b) i) del Acuerdo.
- 8.1 Trato aplicable, con arreglo al Acuerdo, a los descuentos relacionados con transacciones anteriores.
- 9.1 Trato que ha de reservarse a los derechos antidumping y compensatorios al aplicar el método deductivo.
- 10.1 Trato aplicable a la documentación fraudulenta.
- 11.1 Trato aplicable a los errores cometidos de buena fe y a la documentación incompleta.
- 12.1 Flexibilidad según el artículo 7 del Acuerdo.
- 12.2 Orden de prioridad al aplicar el artículo 7 del Acuerdo.
- 12.3 Utilización de informaciones de fuente extranjera al aplicar el artículo 7.
- 13.1 Ámbito de aplicación de la palabra “seguro” según el artículo 8.2 c) del Acuerdo.

- 14.1 Significado de la expresión “se venden para su exportación al país de importación”.
- 15.1 Trato aplicable a los descuentos por cantidad.
- 16.1 Trato aplicable a una situación en la que la venta o el precio dependen de alguna condición o contraprestación cuyo valor puede determinarse con relación a las mercancías a valorar.
- 17.1 Alcance e implicaciones del artículo 11 del Acuerdo.
- 18.1 Implicaciones del artículo 13 del Acuerdo.
- 19.1 Aplicación del artículo 17 del Acuerdo y del párrafo 6 del Anexo III.
- 20.1 Conversión de moneda en los casos en que el contrato establece un tipo de cambio fijo.
- 21.1 Interpretación de la expresión “asociadas en negocios” en el artículo 15 .4 b).

LISTA DE COMENTARIOS

- 1.1 Mercancías idénticas o similares a los efectos del Acuerdo.
- 2.1 Mercancías objeto de subvenciones o primas a la exportación.
- 3.1 Mercancías objeto de Dumping.
- 4.1 Cláusulas de revisión de precios.
- 5.1 Mercancías reimportadas después de su exportación temporal para ser objeto de elaboración, transformación o reparación.
- 6.1 Trato aplicable a las expediciones fraccionadas según el artículo 1.
- 7.1 Trato aplicable a los gastos de almacenamiento y gastos conexos con arreglo a lo dispuesto en el artículo 1.
- 8.1 Trato aplicable a las ofertas globales (Package deals).
- 9.1 Trato aplicable a los gastos de actividades que tengan lugar en el país de importación.
- 10.1 Ajustes por diferencias atribuibles al nivel comercial y a la cantidad según el artículo 1.2 b) y los artículos 2 y 3 del Acuerdo.
- 11.1 Trato aplicable a las ventas relacionadas (tie-in sales).

- 12.1 Significado del término “restricciones” en el artículo 1.1 a) iii).
- 13.1 Aplicación de la Decisión sobre valoración de soportes informáticos con “software” para equipos de proceso de datos.
- 14.1 Aplicación del artículo 1, párrafo 2.
- 15.1 Aplicación del método del valor deducido.
- 16.1 Actividades que, por cuenta propia, emprende el comprador después de la compra de las mercancías pero antes de su importación.
- 17.1 Comisiones de compra.
- 18.1 Relación entre los artículos 8.1 b) ii) y 8.1 b) iv).
- 19.1 Significado de la expresión “derechos de reproducción de las mercancías importadas” según la Nota interpretativa al artículo 8.1 c).
- 20.1 Gastos de garantía.
- 21.1 Gastos de transporte: sistema de valoración franco a bordo.

LISTA DE NOTAS EXPLICATIVAS

- 1.1 El elemento tiempo en relación con los artículos 1, 2 y 3 del Acuerdo.
- 2.1 Comisiones y corretajes en relación con el artículo 8 del Acuerdo.
- 3.1 Mercancías no conformes con las estipulaciones del contrato.
- 4.1 Consideración de la vinculación con arreglo al artículo 15.5, en relación con el artículo 15.4.
- 5.1 Comisiones de confirmación.
- 6.1 Distinción entre el término “mantenimiento” en la Nota al artículo 1 y el término “garantía”.

LISTA DE ESTUDIOS DE CASO

- 1.1 Informe sobre el estudio de un caso con especial referencia al artículo 8.1 b): ingeniería, creación y perfeccionamiento, trabajos artísticos, etc.
- 2.1 Aplicación del artículo 8.1 d) del Acuerdo.

- 2.2 Producto que revierte según el artículo 8.1 d).
- 3.1 Restricciones y condiciones en el artículo 1.
- 4.1 Trato aplicable a las mercancías alquiladas u objeto de leasing.
- 5.1 Aplicación del artículo 8.1 b).
- 5.2 Aplicación del artículo 8.1 b).
- 6.1 Primas de seguro por garantías.
- 7.1 Aplicación del precio realmente pagado o por pagar.
- 8.1 Aplicación del artículo 8.1.
- 8.2 Aplicación del artículo 8.1.
- 9.1 Agentes, distribuidores y concesionarios exclusivos.
- 10.1 Aplicación del artículo 1.2
- 11.1 Aplicación del artículo 15.4 – Transacciones entre personas vinculadas.
- 12.1 Aplicación del artículo 1 del Acuerdo sobre Valoración a mercancías vendidas para su exportación a un precio inferior a su costo de producción.
- 13.1 Aplicación de la Decisión 6.1 del Comité de Valoración en Aduana.

LISTA DE ESTUDIOS

- 1.1 Trato aplicable a los vehículos de motor usados.
Suplemento al Estudio 1.1
- 2.1 Trato aplicable a las mercancías alquiladas u objeto de leasing.

Los instrumentos de aplicación relacionados anteriormente, no constituyen norma por sí mismos, y por consiguiente no tienen fuerza legal mientras no estén incorporadas en la legislación nacional de los países signatarios. En estos términos, los Países Miembros de la CAN, a través del artículo 22 de la Decisión andina 571 y artículo 65 del Reglamento comunitario, han incorporado tales instrumentos a la normativa andina, y en consecuencia tienen toda la fuerza legal a efectos de la interpretación y aplicación de las disposiciones que existen en materia de valoración aduanera.

V. Resumen

En este tema se trató básicamente de mostrar como al establecerse la Organización Mundial del Comercio producto de la Ronda Uruguay, se reconoce la actual dimensión del Acuerdo sobre Valoración conocido antes como el Código de Valoración del GATT derivado de la Ronda Tokio, con las implicaciones que para los países Miembros ha traído la adhesión formal a estos Acuerdos.

Lo anterior complementado con una explicación sobre la noción del valor, la esencia de la valoración aduanera con los importantes principios contenidos en el Artículo VII del GATT, vigentes hoy más que nunca, y las características principales de los organismos rectores y sus pronunciamientos reglamentarios.

NO OLVIDAR: El Acuerdo sobre Valoración de la OMC conocido antes como el Código de Valoración del GATT, hoy, es un instrumento comercial mas que una herramienta aduanera, y de ahí que corresponda a una técnica liberadora del comercio internacional que facilita el flujo de mercancías, que parte del principio de la buena fe del importador, pero que no impide realizar los controles requeridos.

Tema 2 NOCIONES BÁSICAS

1. Antecedentes
2. Características Generales del Acuerdo sobre Valoración de la OMC
3. Estructura del Acuerdo sobre Valoración de la OMC
4. Introducción General.
5. Articulado.
6. Anexo I - Notas Interpretativas.
7. Anexo II - Comité Técnico de Valoración en Aduana.
8. Anexo III - Otras disposiciones.
9. Reservas

I. Introducción

El conocer claramente no solo los antecedentes del actual Acuerdo sobre valoración, sino también la forma como están dispuestos sus preceptos y el alcance de los mismos, es fundamental para el desarrollo y comprensión de los temas posteriores que serán tratados en este módulo de valoración aduanera.

Todas las partes del Acuerdo revisten especial importancia en el uso de la técnica para la valoración de una mercancía en un momento dado, por lo que en el presente tema se desarrollará de manera completa cada una de ellas para darle su verdadera dimensión y fuerza legal, a propósito de la mención que de manera reiterada se hará de cada parte a lo largo de las explicaciones técnicas posteriores.

II. Objetivos

1. Dar a conocer los antecedentes y la forma como está concebido el Acuerdo sobre Valoración de la OMC.

2. Poner de manifiesto el trasfondo legal y alcances de las partes del Acuerdo citado.

III. Orientaciones para el estudio del tema

Para el aprendizaje de este tema, el alumno deberá estudiar el cuerpo o estructura del Acuerdo sobre valoración de la OMC; de manera especial deberá ocuparse del contenido e implicaciones de la Introducción General del mismo Acuerdo.

IV. Desarrollo del contenido

1. ANTECEDENTES

La primera noción formal que se tuvo acerca del valor en aduana de las mercancías, fue la relacionada con los principios contenidos en el Artículo VII del GATT de 1947; aunque allí no había una norma o procedimientos como tal, las pautas que da este Artículo VII fueron definitivas para el desarrollo de normas posteriores.

Con base en los principios citados¹⁰, se firmó en 1950 un Convenio sobre Valoración Aduanera llamado “La Definición del Valor de Bruselas”, que definía una noción teórica del valor muy propia de la época, y en consecuencia altamente proteccionista, cayendo incluso en tratamientos alejados de la realidad comercial. Este Convenio es el que define por primera vez una norma y procedimientos sobre valoración formalmente establecidos.

La anterior situación se mantuvo hasta la realización en 1979, de las Negociaciones Comerciales Multilaterales de la Ronda Tokio del GATT. Fue allí donde se estableció el Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, también conocido como el Código de Valoración del GATT, basado en una noción positiva del valor, teniendo en cuenta los principios del Artículo VII del GATT de 1947.

Una vez creada la Organización Mundial del Comercio con la Ronda Uruguay, se incorporó a este nuevo ordenamiento jurídico el Código de valoración del GATT creado en 1979, con algunos ajustes que se ocuparon más de la forma que del contenido.

¹⁰ Repasar el numeral 4 del Tema 1 de la presente Unidad Didáctica.

Así las cosas, se acogieron nuevas expresiones terminológicas derivadas de la recientemente creada OMC. Ya no se menciona al GATT de 1947 sino al GATT de 1994, el Preámbulo del Acuerdo de valoración de la Ronda Tokyo es fusionado con la Introducción General del Acuerdo sobre valoración de la Ronda Uruguay, de la misma manera, el Protocolo del anterior Acuerdo se convierte en el Anexo III del Acuerdo de valoración de la OMC.

Por último, aunque es válido el nuevo nombre de “Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994”, se ha generalizado la denominación de “Acuerdo sobre Valoración de la OMC” en el ámbito andino o “Acuerdo de la OMC sobre Valoración” como lo llama la OMA.

2. CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL ACUERDO SOBRE VALORACIÓN DE LA OMC

Su nombre técnico es “Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994”; como ya fue dicho, es uno de los acuerdos multilaterales sobre el comercio de mercancías del Anexo 1A del Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial del Comercio, OMC.

El Acuerdo sobre Valoración de la OMC se inspira en un criterio más amplio y en principios más liberales que los de la Definición del Valor de Bruselas, esto debido fundamentalmente a la necesidad de los países industrializados, impulsores del mismo, de liberalizar el comercio exterior, en la medida en que su aplicación no representaba barreras al libre flujo de mercancías.

En estos términos, su técnica se sustenta principalmente en el principio de la buena fe del importador, estableciendo como método primero y principal un procedimiento que se basa en el precio real de las mercancías, es decir, el precio negociado entre las partes y por lo tanto el efectivamente pagado o por pagar del comprador al vendedor, el cual generalmente consta en la factura comercial; dicho precio, ajustado conforme lo estipula el Acuerdo sobre valoración, constituye el denominado “Valor de Transacción”, el cual será estudiado más ampliamente en el Tema 4.

Únicamente cuando este método no pueda aplicarse, el mismo Acuerdo prevé otros métodos secundarios o complementarios que, en su orden, permitirán determinar el valor en aduana sobre el que finalmente se liquidarán los derechos e impuestos causados por la importación.

3. ESTRUCTURA DEL ACUERDO SOBRE VALORACIÓN DE LA OMC

La estructura del Acuerdo sobre Valoración de la OMC es la que se presenta a continuación:

- INTRODUCCIÓN GENERAL
- PARTE I: Normas de valoración en Aduana-artículos 1 al 17.
- PARTE II: Administración del Acuerdo, consultas y solución de diferencias - artículos 18 y 19.
- PARTE III: Trato especial y diferenciado - artículo 20.
- PARTE IV: Disposiciones finales - artículos 21 al 24.
- ANEXO I: Notas Interpretativas
- ANEXO II: Comité Técnico de Valoración en Aduana
- ANEXO III: Trato especial para países en desarrollo

La anterior estructura es importante tenerla siempre presente, a efectos de facilitar el estudio y consulta del contenido del Acuerdo en referencia.

4. INTRODUCCIÓN GENERAL

Esta es la primera parte que aparece en la estructura del Acuerdo sobre valoración y por lo tanto es la que da las pautas generales sobre el contenido técnico del mismo, de manera específica sobre sus primeros siete artículos. Sus disposiciones tienen fuerza legal y le dan sustento a los desarrollos que posteriormente se presentan para cada uno de los métodos de valoración.

Como ya se ha aseverado, la Introducción General del Acuerdo sobre Valoración de la OMC, incorpora el Preámbulo del Código del Valor del GATT establecido en 1979 con ligeras modificaciones de forma. A su vez, recoge los principios de la valoración del Artículo VII del GATT de 1994; es por esto que en la Introducción General de la que trata este apartado, se encuentran los siguientes preceptos:

- La consecución de los objetivos del GATT de 1994.
- Los países en desarrollo.
- Una mayor uniformidad y certidumbre a través de la elaboración de normas que apliquen los principios del Artículo VII del GATT.
- La necesidad de un sistema equitativo, uniforme y neutro de valoración.

- La exclusión del uso de valores arbitrarios o ficticios en la valoración de las mercancías.
- La base para la valoración en aduana de las mercancías debe ser en la mayor medida posible su valor de transacción.
- La determinación del valor en aduana debe basarse en criterios sencillos y equitativos que sean conformes con los usos comerciales.
- Los procedimientos para la valoración de las mercancías deben ser de aplicación general, sin distinciones por razón de la fuente de suministro.
- Los procedimientos de valoración no deben utilizarse para combatir el Dumping¹¹.

En lo fundamental, la Introducción General ordena que el Valor de Transacción sea la primera base de la valoración, y que siempre se acuda a este primer método cuando se cumplan todas las condiciones dadas por el mismo Acuerdo sobre valoración. En caso contrario, dispone como algo decisivo, la celebración de consultas entre la Administración de Aduanas y el importador para determinar una base de valoración apropiada, lo que implicaría la utilización de los métodos secundarios. Estas consultas permitirían el intercambio de información.

Sin embargo, como se verá más adelante, para aplicar los métodos secundarios en defecto del principal, se requiere del orden establecido en los artículos 2 a 7 del mismo Acuerdo sobre Valoración, así como de suficiente información.

Las pautas previstas en esta Introducción General van orientando la mecánica a tener en cuenta cuando se trate de valorar una mercancía importada por descarte de cada uno de los métodos establecidos, así señala que, *“Cuando el valor en aduana no pueda determinarse en virtud de lo dispuesto en el artículo 1, normalmente deberán celebrarse consultas entre la Administración de Aduanas y el importador con objeto de establecer una base de valoración con arreglo a lo dispuesto en los artículos 2 ó 3.*

(...).

3. Los artículos 5 y 6 proporcionan dos bases para determinar el valor en aduana cuando éste no pueda determinarse sobre la base del

¹¹ Sobre el fenómeno del Dumping frente a la valoración aduanera, es útil consultar los Comentarios 2.1 y 3.1 del Comité Técnico de Valoración.

valor de transacción de las mercancías importadas o de mercancías idénticas o similares importadas.

(...)

4. El artículo 7 establece cómo determinar el valor en aduana en los casos en que no pueda determinarse con arreglo a ninguno de los artículos anteriores.”

5. ARTICULADO

Lo expresado en este apartado trata de una simple mención de contenidos, en razón a que a lo largo de los demás temas que serán desarrollados, se tratará de manera exhaustiva el alcance y las implicaciones de los artículos en cuestión.

La estructura del Acuerdo sobre valoración comprende, después de su Introducción General, una Parte I que se cataloga como la parte normativa como tal, abarca desde el artículo 1 hasta el artículo 17.

A su vez, los primeros ocho artículos tratan exclusivamente de los métodos de valoración, tanto el principal con fundamento en los artículos 1 y 8, como los secundarios que se basan en los demás artículos, así:

Artículo 1	:	Valor De Transacción de las mercancías importadas – Requisitos de Aplicación
Artículo 2	:	Valor De Transacción - Mercancías Idénticas
Artículo 3	:	Valor De Transacción - Mercancías Similares
Artículo 4	:	Cambio de orden de los Artículos 5 Y 6
Artículo 5	:	Método Deductivo
Artículo 6	:	Método del Valor Reconstruido
Artículo 7	:	Método del Último Recurso
Artículo 8	:	Valor de Transacción de las mercancías importadas - Adiciones

Los artículos 9 al 17, dan soporte especializado a la técnica prevista en los ocho primeros artículos mencionados, de manera específica se destacan, el artículo 13 que permite la entrega de la mercancía previa constitución de garantías cuando se presenten demoras en la valoración y el artículo 15 que define algunos términos para la aplicación de los métodos de valoración.

Artículo 9	:	Conversiones Monetarias
Artículo 10	:	Confidencialidad
Artículo 11	:	Derecho a Recurso
Artículo 12	:	Publicación de las Normas
Artículo 13	:	Garantías
Artículo 14	:	Carácter Legal de los Anexos I, II y III
Artículo 15	:	Definiciones
Artículo 16	:	Derecho del Importador
Artículo 17	:	Derecho de la Administración de Aduana

La Parte II está referida a algunas de las instituciones de las que trata el numeral 5 del Tema 1 de la presente Unidad Didáctica, así como a las consultas y solución de diferencias, de la siguiente manera:

Artículo 18	:	Comité de Valoración en Aduana de la OMC y Comité Técnico de Valoración en Aduana de la OMA
Artículo 19	:	Consultas y Solución de Diferencias

La Parte III se ocupa del trato especial y diferenciado para los Países Miembros en desarrollo, otorgándoles plazos más amplios y la oportunidad de retrasar la aplicación de las disposiciones del Acuerdo sobre Valoración hasta por cinco años, así como de lo establecido en el párrafo 2 b) iii) del artículo 1 y en el artículo 6 por un período de hasta tres años.

A su vez pide que los Países Miembros desarrollados proporcionen la asistencia técnica que les sea solicitada

Artículo 20	:	Disposiciones especiales relativas a los países en desarrollo.
-------------	---	--

Por último, la Parte IV comprende disposiciones finales que apuntan al logro de la uniformidad que predica la Introducción General, introduciendo los siguientes artículos de los que se destaca el 22:

Artículo 21	:	Restricción para la formulación de Reservas
Artículo 22	:	Obligación de que la Legislación Nacional esté en conformidad con las disposiciones del Acuerdo sobre Valoración de la OMC

Artículo 23	:	Examen de la aplicación y funcionamiento del Acuerdo por parte del Comité de Valoración de la OMC
Artículo 24	:	Servicios de la Secretaría de la OMC y del CCA ¹²

6. ANEXO I - NOTAS INTERPRETATIVAS

Tanto la Nota General como las Notas Interpretativas a cada uno de los artículos 1, 2, 3, 5, 6, 7, 8, 9, 11 y 15 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC, forman parte integral del mismo, de conformidad con lo previsto en su artículo 14; en consecuencia, tienen fuerza legal a efectos de la aplicación de los métodos para la valoración de las mercancías importadas.

Así, la Nota General ordena la aplicación sucesiva de los métodos de valoración según su orden de utilización y regula lo pertinente respecto al uso de los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados.

Después, cada Nota Interpretativa a los artículos citados, introduce normas, explicaciones, ampliaciones y procedimientos, relativos al empleo de los métodos de valoración.

A medida que se vayan estudiando los diferentes temas de la presente Unidad Didáctica, se volverá sobre las Notas Interpretativas contenidas en el Anexo I del Acuerdo sobre Valoración señalado.

7. ANEXO II - COMITÉ TÉCNICO DE VALORACIÓN EN ADUANA.

Tal como quedó expresado en el numeral 5 del Tema 1 de la presente Unidad Didáctica, el Comité Técnico de Valoración en Aduana, denominado el "Comité Técnico", se estableció con el artículo 18.2 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC.

Las funciones de este Comité están desarrolladas en el Anexo II del Acuerdo citado sobre valoración, las que buscan siempre garantizar la interpretación y aplicación técnica y uniforme de las normas previstas en el mismo Acuerdo, en desarrollo de los preceptos contenidos en la Introducción General.

Las funciones se refieren principalmente, al examen de problemas técnicos específicos de los Miembros, información y asesoría sobre valoración, facilitación respecto de la asistencia técnica solicitada, estudios de

¹² Hoy Organización Mundial de Aduanas

las normas y de los procesos en la materia y elaboración de los informes pertinentes.

Los resultados de tales actividades se traducen en los instrumentos de aplicación mencionados en el numeral 6 del tema 1 de la presente Unidad Didáctica.

Los Países Miembros del Acuerdo sobre Valoración tienen representación y voto en el Comité Técnico, mientras que los miembros de la OMA no miembros de la OMC, tienen el derecho de asistir a las reuniones del Comité Técnico pero en calidad de observadores.

De igual manera, pueden ser invitados a estas sesiones representantes de gobiernos no miembros de la OMC ni de la OMA y representantes de organizaciones internacionales, como por ejemplo la Cámara de Comercio Internacional, en calidad de observadores.

Las reuniones del Comité Técnico, llevadas a cabo en Bélgica – Bruselas, sede de la OMA, son al menos dos veces por año, usualmente en los meses de abril y octubre y por el término de una semana y, en todo caso, cada vez que se sea necesario.

Los idiomas oficiales para los trabajos del Comité Técnico, son, el Español, el Francés y el Inglés. Las sesiones siempre tienen traducción simultánea a estos tres idiomas.

Los trabajos técnicos del Comité, así como las reuniones periódicas llevadas a cabo, cuentan con la ayuda de la Secretaría General de la OMA.

8. ANEXO III - OTRAS DISPOSICIONES

El anterior Código sobre valoración del GATT instituido en 1979, basado en una noción positiva del valor, representó a partir de esta fecha una posición radicalmente opuesta a la noción teórica que venían aplicando los países desde el año de 1953, fecha en la que entró en vigor la Definición del Valor de Bruselas.

Por el carácter liberal de este nuevo Código, los países en desarrollo, temerosos de una pérdida de recaudo, presentaron a la fecha de su firma una segunda versión que finalmente se convirtió en un Protocolo donde se recogieron las pretensiones demandadas.

Con la Ronda Uruguay, el Protocolo del Acuerdo del Valor del GATT de ese entonces, pasa a ser el Anexo III del Acuerdo del Valor del GATT de 1994, o Acuerdo sobre Valoración de la OMC. El tratamiento especialmen-

te previsto para los Países Miembros en desarrollo, buscaba facilitar y a la vez asegurar la correcta aplicación de las normas técnicas.

De esta manera, el Acuerdo no solo prevé la posibilidad de retrasar la aplicación plena del mismo¹³ hasta por cinco años, sino también la prórroga de este plazo debidamente justificada ante los demás miembros. Para los países andinos el retraso para la plena aplicación del Acuerdo sobre Valoración de la OMC comenzaba a partir del año 1995, fecha de la adhesión formal al Acuerdo por el que se establece la OMC.

Una de las necesidades más apremiantes para los países en desarrollo, era la posibilidad de aplicar mecanismos de control que contrarrestaran el incremento de una posible defraudación derivada de la aplicación de la nueva técnica de valoración. Es apenas obvio prever que tal situación se podía generar por el paso de un mecanismo de valoración utilizado por largos años con fundamentos teóricos a veces arbitrarios y altamente proteccionistas¹⁴, a otro mecanismo más liberador y cercano a la realidad comercial, con claras tendencias a favorecer las negociaciones legales llevadas a cabo por los importadores.

Por la razón expuesta en el párrafo anterior, y con el fin de promover el ingreso al nuevo Acuerdo sobre Valoración de la OMC del mayor número posible de Miembros que adolecieran de esta situación, es que el numeral 2 del Anexo III permitió que aquellos países que estuviesen aplicando valores mínimos oficiales para determinar el valor de las mercancías, los pudiesen mantener *de manera limitada y transitoria*.

Es decir, si al momento de la adhesión formal al Acuerdo por el que se establece la OMC, se suspendía la aplicación plena del Acuerdo sobre Valoración por cinco años, durante esta transición, el país beneficiado con esta medida podía continuar con la aplicación del mecanismo de los valores mínimos oficialmente establecidos para determinar la base gravable de las mercancías más sensibles al fraude.

Vencidos los plazos, incluida la prórroga permitida en el numeral 1 del Anexo III, ya no es posible continuar con tal medida y establecer precios oficiales que se comporten como valores mínimos, independientemente del nombre que se les asigne. Incurrir en este procedimiento, es contrario a los principios del Acuerdo sobre Valoración de la OMC y particularmente es violatorio de lo señalado en el Artículo 7.2 del mismo Acuerdo tal como se verá posteriormente.

¹³ Párrafo 1 del Artículo 20 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC.

¹⁴ Definición del Valor de Bruselas de 1950.

De otro lado, dadas las dificultades de aplicación práctica de uno de los métodos de valoración, específicamente el previsto en el artículo 6 del Acuerdo, el cambio de orden regulado en el Artículo 4 del mismo sólo será posible si la Administración de Aduanas acepta la petición respectiva, de conformidad con lo previsto en el numeral 3 del Anexo III.

El numeral 4 del Anexo III, por su parte, dispuso que, aun si el importador no lo solicita, se aplique el Artículo 5.2 del Acuerdo, referido a que las mercancías transformadas después de su importación queden supeditadas también a la valoración mediante el proceso regulado por el mismo Artículo 5.

El numeral 5 del mismo Anexo III consideró la alternativa de llevar a cabo estudios sobre las importaciones de los agentes, distribuidores y concesionarios exclusivos, con el fin de dar solución al problema que podría presentarse en la aplicación del Artículo 1 del Acuerdo, debido a que estos importadores generalmente obtienen de los vendedores rebajas en los precios que no se conceden a otros importadores. Esta dificultad se desprende de la aplicación del anterior sistema de valoración derivado de la Definición del Valor de Bruselas, dado que el mismo permitía realizar ajustes en los precios bajo la premisa del “precio usual de competencia”.

El párrafo 6 del Anexo III en armonía con el Artículo 17 del Acuerdo, reitera el derecho de las Administraciones de Aduanas para efectuar investigaciones sobre la veracidad o exactitud de la información, documento o declaración presentados sobre el valor en aduana de las mercancías. Esta disposición es definitiva en la defensa de los intereses de los países, en relación con la protección al debido recaudo y a la sana competencia,

Al respecto también establece la importancia de la plena cooperación de los importadores para tales investigaciones.

Concordante con lo regulado en el párrafo 6, se emite la Decisión 6.1 del Comité de Valoración de la OMC, que ha significado para los Países Miembros la oportunidad de desarrollar importantes instrumentos de control para combatir las prácticas fraudulentas en materia de valoración.

Por último, el párrafo 7 regula el concepto de “*precio realmente pagado o por pagar*”, fundamento del método principal de valoración denominado el Valor de Transacción de las mercancías importadas. De allí se desprenden las nociones de pagos directos e indirectos que serán estudiados en el Tema 4, en especial respecto a la realización de tales pagos como condición de la venta de las mercancías importadas.

Tal como lo dispone el Artículo 14 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC, la regulación especial contenida en el Anexo III es parte integrante del Acuerdo sobre Valoración de la OMC, y en consecuencia tiene fuerza legal para todos los efectos.

9. RESERVAS

Como se vio, el nuevo sistema de valoración centra su técnica en el valor real de negociación de la mercancía importada, aboliendo completamente la aplicación de bases impositivas arbitrarias justificadas con la aplicación del argumento del “precio usual de competencia”. Esto significó un cambio drástico para los países acostumbrados a un mecanismo fácil de control de precios bajos, producto del sistema anterior, la Definición del Valor de Bruselas.

En principio, el nuevo Acuerdo sobre Valoración no parecía ser tan efectivo en los controles aduaneros, quizás por esto, el mismo Acuerdo, de conformidad con lo previsto en su Artículo 20 y Anexo III, permitió que los países Miembros formularan dispensas sobre algunas de sus disposiciones lo que implicaba diferir su plena aplicación.

A estos efectos, al momento de la adhesión al Acuerdo por el que se establece la OMC, el país contratante debía dejar constancia expresa de las reservas permitidas notificando al Director General de la OMC, teniendo en cuenta lo señalado en los Artículos 20 y 21 del Acuerdo sobre Valoración referido este último al previo consentimiento de los demás Miembros.

Tal como ya se vio, las reservas derivadas de lo dispuesto en el Anexo III, buscaban favorecer la aplicación del Acuerdo sobre Valoración, propiciando el establecimiento de mecanismos de control y facilitando la utilización de la técnica con cierta flexibilidad en el manejo de los métodos de valoración.

Por su parte, el artículo 20 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC, otorga un “Trato Especial y Diferenciado” a los Países Miembros en desarrollo para retrasar la aplicación de las disposiciones del mismo Acuerdo por un período de hasta cinco años, contados a partir de la fecha de entrada en vigor del Acuerdo por el que se crea la OMC, así como para diferir hasta por tres años la aplicación de lo dispuesto en los artículos 1 párrafo 2b) iii) y artículo 6 del mismo Acuerdo.

Este tratamiento buscaba que los países en desarrollo contaran con mayores plazos que les permitiera tener una mejor preparación adminis-

trativa y técnica para la adaptación plena de las nuevas normas de valoración. Para el caso, el mismo artículo 20 en su numeral 3, previó la posible asistencia técnica por parte de los Países Miembros desarrollados.

En resumen, las reservas permitidas están referidas a:

- La posibilidad de mantener de manera limitada y transitoria los valores mínimos oficialmente establecidos, para determinar el valor de las mercancías como base imponible.
- La inversión del orden de aplicación de dos de los métodos del Acuerdo sobre Valoración, fundamentados en los Artículos 5 y 6, si la administración aduanera accede favorablemente.
- La aplicación del método de valoración previsto en el artículo 5.2. del Acuerdo, de conformidad con lo dispuesto en la Nota Interpretativa de este artículo, lo solicite o no el importador.
- El retraso hasta por cinco años para la plena aplicación del nuevo sistema de valoración, contados a partir de 1995 para los países andinos, fecha de la adhesión formal a la OMC.
- El retraso hasta por tres años para la aplicación del artículo 1, numeral 2, b) iii) y del artículo 6 del Acuerdo, contados a partir de 1995 para los países andinos, fecha de la adhesión formal a la OMC.

V. Resumen

Lo tratado en el presente tema se orientó fundamentalmente a examinar los antecedentes del Acuerdo sobre Valoración de la OMC, así como lo relativo a sus características básicas que dan las pautas técnicas de su aplicación.

De igual manera se resalta el soporte legal de los contenidos que serán estudiados en los temas siguientes.

Dentro de la estructura se destaca por su importancia técnica, la Introducción General, y por sus implicaciones prácticas y legales, el Anexo III y las reservas.

NO OLVIDAR: Todas las partes que componen la estructura del Acuerdo tienen fuerza legal y son muy importantes para el sustento técnico de las actuaciones administrativas y de los particulares en materia de valoración aduanera.

Tema 3

TÉCNICA DE LA VALORACIÓN

1. Técnica de la valoración - Métodos para valorar las mercancías importadas.
2. Fundamento legal de la técnica de la valoración.
3. Aplicación sucesiva de los métodos.
4. Cambio de orden de los artículos 5 y 6 del Acuerdo sobre Valoración.

I. Introducción

En el desarrollo del presente tema se estudiará la técnica de la valoración a la luz del Acuerdo sobre Valoración de la OMC y demás normas internacionales concordantes.

El marco jurídico general en el que se desenvuelve la técnica de la valoración está constituido, además de lo dispuesto en el Acuerdo sobre Valoración de la OMC, por las decisiones ministeriales de este mismo organismo relativas al tema, los documentos de la OMA que lo desarrollan como los instrumentos de aplicación del Comité Técnico de Valoración en Aduana, normas andinas como la Decisión 571 de 2003, Decisión 379 de 1995, Resolución 846 de 2004 por la que se adopta el Reglamento comunitario y otras normas o resoluciones que sean publicadas por la CAN sobre el particular.

La técnica de la valoración es la derivada de la aplicación de los métodos previstos por el Acuerdo sobre Valoración de la OMC, sobre los que se hará apenas una mención con su fundamento legal y orden de aplicación, con el propósito de comenzar a suministrar una explicación minuciosa de cada uno de ellos a partir de los temas siguientes, iniciando por el principal, referido al Método del Valor de Transacción de las mercancías importadas.

Como se ha venido haciendo al final de cada tema, se hará un resumen de la parte sustancial de la materia tratada. No se debe olvidar que sólo hasta que se tenga completa claridad y dominio de este Tema 3, con el apoyo de las citas bibliográficas relativas a normas y lecturas complementarias, podrá pasarse a los temas siguientes.

II. Objetivos

Se espera que al finalizar este tema, el alumno esté en condiciones de asimilar la aplicación práctica de la técnica de la valoración con sus presupuestos legales y de orden técnico.

III. Orientaciones para el estudio del tema

Para el estudio de este tema, el alumno deberá centrarse en las disposiciones del Acuerdo sobre Valoración de la OMC, en especial la Introducción General y consultar lo señalado en el Capítulo II de la Decisión andina 571.

IV. Desarrollo del contenido

1. TÉCNICA DE LA VALORACIÓN – MÉTODOS PARA VALORAR LAS MERCANCÍAS IMPORTADAS.

Antes que nada hay que precisar que de conformidad con lo definido en el Artículo 15 del Acuerdo sobre Valoración, el valor en aduana de las mercancías importadas es el valor tomado como base imponible para la percepción de los derechos de aduana derivados de su importación.

Por su parte, el Reglamento Comunitario en su artículo 1 numeral 2, prevé que el valor en aduana también podrá ser considerado para conformar la base gravable para los demás derechos e impuestos a la importación definidos en las normas comunitarias.

Toda mercancía objeto de importación tiene valor en aduana, independientemente de si tiene o no valor comercial y de si paga o no los derechos de aduana y demás derechos e impuestos causados por su importación.

Para el efecto, el valor en aduana de las mismas se debe calcular siempre según la técnica establecida por el Acuerdo de Valoración de la OMC, entendida como la aplicación rigurosa de cada uno de los métodos previstos en el mismo, según el orden en que son presentados. La utilización de un procedimiento ajeno a esta técnica, se constituye en una actuación arbitraria sin fundamento legal.

2. FUNDAMENTO LEGAL DE LA TÉCNICA DE LA VALORACIÓN.

Como ya se ha dicho, la técnica de valoración consiste en aplicar, en su orden, uno de los seis métodos de valoración de que tratan los artículos 1 a 7 del Acuerdo, de la siguiente manera:

1. Método del Valor de Transacción de las Mercancías Importadas (artículos 1 y 8 y sus Notas Interpretativas).
2. Método del Valor de Transacción de Mercancías Idénticas (Artículo 2 y su Nota Interpretativa).
3. Método del Valor de Transacción de Mercancías Similares (Artículo 3 y su Nota Interpretativa).
4. Método Deductivo (Artículo 5 y su Nota Interpretativa).
5. Método del Valor Reconstruido (Artículo 6 y su Nota Interpretativa).
6. Método del Último Recurso (Artículo 7 y su Nota Interpretativa).

De estos métodos, el principal, es el primero de ellos, es decir, el referido al “Método del Valor de Transacción de las Mercancías Importadas”. Se basa en el precio realmente pagado o por pagar por tales mercancías, cuando estas han sido vendidas para su exportación al país de importación.¹⁵

En el supuesto que no se pudiera determinar el valor en aduana con arreglo a este criterio principal, el Acuerdo sobre Valoración prevé los otros cinco procedimientos, los que deben aplicarse en el orden jerárquico establecido¹⁶, con excepción de los métodos 4 y 5, cuyo orden de aplicación puede invertirse a petición del importador¹⁷, según lo prevé el Acuerdo en su Artículo 4, y si así lo acepta la Administración Aduanera, en desarrollo de lo establecido por la Decisión andina 571.

3. APLICACIÓN SUCESIVA DE LOS MÉTODOS.

La Nota General de las Notas Interpretativas contenidas en el Anexo I del Acuerdo sobre Valoración de la OMC, y en armonía, el Artículo 4 de la Decisión 571, establece el orden de aplicación de los métodos de valoración. En consecuencia, tales métodos se deben emplear según el orden

¹⁵ Ver Artículo 1, párrafo 1 del Acuerdo sobre Valoración.

¹⁶ Ver Nota General del Anexo I del Acuerdo sobre Valoración.

¹⁷ Al respecto consultar la Decisión 571 artículo 4.

en que son presentados los artículos 1 a 7 del Acuerdo citado, fundamento legal de los mismos.

El primer método de valoración definido en el Artículo 1 considerado conjuntamente con el Artículo 8, constituye la primera base para la determinación del valor en aduana según se señala en la Introducción General del mismo Acuerdo sobre Valoración; por lo tanto las mercancías importadas se tendrán que valorar, en primer lugar, según las disposiciones de este método principal, únicamente si se cumplen los requisitos exigidos que se verán en el próximo tema.

Si no se cumple alguno de aquellos requisitos, no se podrá determinar el valor en aduana en aplicación del método del Valor de Transacción de las Mercancías Importadas, en cuyo caso será preciso recurrir sucesivamente a los métodos secundarios hasta hallar el primero que permita determinarlo, comenzando por el Artículo 2 que establece el método del Valor de Transacción de otras mercancías que deben ser idénticas a las importadas. En su defecto se acudirá al Artículo 3, y así sucesivamente hasta llegar al Artículo 7 que prevé un procedimiento conocido como del “Último Recurso” que será estudiado en el Tema 12 de esta Unidad Didáctica.

De esta manera, cuando en la valoración de una mercancía importada se esté utilizando el último método, significa que ya se ha hecho el recorrido por los métodos anteriores, comenzando por el principal, sin que se haya podido determinar el valor en aduana de la misma.

4. CAMBIO DE ORDEN DE LOS ARTÍCULOS 5 Y 6 DEL ACUERDO SOBRE VALORACIÓN.

El Artículo 4 del Acuerdo sobre Valoración no define un método de valoración sino que permite un cambio en la disposición de los Artículos 5 y 6 del mismo, los que a su vez fundamentan los métodos Deductivo y del Valor Reconstruido en su orden.

Dicho Artículo 4 señala que el cambio se efectuará si el importador lo pide, sin embargo, como se recordará, el numeral 3 del Anexo III del Acuerdo prevé que los países en desarrollo que puedan encontrar dificultades en la inversión de los artículos 5 y 6, pueden hacer una reserva orientada a que la Administración de Aduanas acepte tal petición.

Sobre este particular la Decisión andina 571 recoge en el último inciso de su artículo 4 esta consideración. Por consiguiente, las Aduanas de los países andinos se reservan el derecho de rechazar o aceptar la petición formulada por un importador para invertir el orden de aplicación de los artículos 5 y 6.

5. PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD GENERALMENTE ACEPTADO (PCGA)

Una de las formas de verificar el valor declarado según el precio de factura es la auditoría contable. Asimismo para determinar el valor en aduana para cualquiera de los métodos previstos en el Acuerdo es necesario recurrir a datos objetivos y cuantificables que nos proporcionan los libros contables entre ellos los más importantes el Libro Diario y el Libro Mayor así como los registros de compras y ventas.

Una de las Notas Interpretativas de carácter general del Acuerdo nos precisa su utilización cuando nos señala que a los efectos del presente Acuerdo, la Administración de Aduanas de cada miembro utilizará datos preparados de manera conforme con los “Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados” en el país que corresponda según el artículo de que se trate.

En la actualidad muchos países recurren a las Normas Internacionales de Contabilidad, más conocidas como las NICs y que constituyen el marco doctrinario de los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados (PCGA)

V. Resumen

En este tema se trató sobre la llamada técnica de la valoración, que no es más que un conjunto de métodos y procedimientos establecidos por el Acuerdo sobre valoración de la OMC para determinar el valor en aduana de las mercancías.

La técnica ha sido establecida para evitar la aplicación de sistemas arbitrarios de valoración que signifiquen retrasos y obstáculos al libre comercio. No es posible entonces salirse de la misma en un afán fiscalista, por ejemplo, o para tratar de eludir el pago de lo debido.

Dentro de la técnica no debe olvidarse que siempre tendrá que privilegiarse la aplicación del primero de los métodos conocido también como el método principal.

Tema 4
MÉTODO DEL VALOR DE TRANSACCIÓN
DE LAS MERCANCÍAS IMPORTADAS

1. Presentación General
2. Precio realmente pagado o por pagar
3. Descuentos y rebajas
4. Elemento momento
5. Cantidad
6. Conversiones monetarias
7. Artículo 1 – Requisitos de aplicación

I. Introducción

Dada la trascendencia de este primer método, su presentación se hará en cinco temas: En el presente Tema 4 se abarcará hasta los requisitos a tener en cuenta para su utilización según lo ordenado por el Artículo 1 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC; en el Tema 5 se mostrarán algunas situaciones prácticas que deben ser resueltas por el estudiante; en el Tema 6 se presentarán los ajustes obligatorios de que trata el Artículo 8.1 del Acuerdo sobre Valoración, en el Tema 7 se verán los ajustes facultativos del Artículo 8.2 del mismo Acuerdo; en el Tema 8 se explicarán los conceptos que no hacen parte del valor en aduana; y en el Tema 9 se presentarán mas casos prácticos que serán solucionados por los alumnos.

II. Objetivos

Se espera que al finalizar este tema, el alumno esté en condiciones de asimilar la aplicación práctica del método principal de valoración denominado Método del Valor de Transacción, tanto en sus nociones fundamentales como en lo que tiene que ver con los requisitos sin los cuales no es posible su utilización.

III. Orientaciones para el estudio del tema

Para el estudio de este tema, el alumno deberá estudiar el Artículo 1 del Acuerdo sobre Valoración con su respectiva Nota Interpretativa. También resulta necesario la consulta y aprendizaje de lo señalado en los Capítulos I y II de la Decisión andina 571, así como el Título I y Sección I del Capítulo I del Título II del Reglamento Comunitario.

IV. Desarrollo del contenido

1. PRESENTACIÓN GENERAL (ARTÍCULO 1 DEL ACUERDO SOBRE VALORACIÓN DE LA OMC).

Tal como se ha venido afirmando, el Método del Valor de Transacción de las Mercancías Importadas es el método principal de valoración, y todas las acciones deben estar encaminadas a su aplicación en todos los casos donde se compruebe el cumplimiento de los requisitos previstos por el mismo.

La base legal para su aplicación está contenida en los Artículos 1 y 8 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC, teniendo como fundamento el precio que haya sido pagado o se pretenda pagar por las mercancías importadas cuando éstas se venden para su exportación, con los ajustes que correspondan de conformidad con los mismos artículos señalados.

Para su desarrollo también se tendrá en cuenta lo regulado por las Notas Interpretativas a los artículos 1 y 8 del mismo Acuerdo.

Para comenzar con la explicación del contenido técnico y sus implicaciones en la valoración, es importante traer textualmente lo previsto en el párrafo 1 Artículo 1 del Acuerdo, así:

“El valor en aduana de las mercancías importadas será el valor de transacción, es decir, el *precio realmente pagado o por pagar*¹⁸ por las mercancías cuando éstas se venden para su exportación al país de importación, ajustado de conformidad con lo dispuesto en el artículo 8, ...”.

¹⁸ Se observa como esta definición se desprende de uno de los principios del Artículo VII del GATT de 1947, referido a que “*El aforo de las mercancías importadas debería basarse en el valor real de la mercancía importada...*”. A su vez, el Artículo VII del GATT de 1994 señala: “*El valor en aduana de las mercancías importadas debería basarse en el valor real de la mercancía importada...*”.

Esta afirmación puede graficarse de la siguiente manera:

$$\mathbf{V \text{ en } A = VT = PRPP + Ajustes \text{ Art. } 8}$$

Donde,

V en A : Valor en Aduana

VT : Valor de Transacción

PRPP : Precio Realmente Pagado o por Pagar

2. PRECIO REALMENTE PAGADO O POR PAGAR.

El precio realmente pagado o por pagar comprende el pago total que por la compraventa de las mercancías importadas, haya hecho o vaya a hacer el comprador en forma directa al vendedor y/o, en forma indirecta a un tercero, pero en beneficio de este vendedor.¹⁹

El “precio pagado” quiere decir que el comprador ha pagado sus mercancías antes de importarlas. En cambio, el “precio por pagar” significa que el importador o comprador se dispondrá a pagarlas en un momento posterior a través de un pago diferido con o sin sus respectivos intereses. En todo caso, la valoración podrá basarse en cualquiera de estas dos modalidades de pago.

En materia de intereses por pagos diferidos, éstos no forman parte del valor en aduana de las mercancías importadas²⁰ si los términos del pago se han cumplido, es decir, si el pago se ha efectuado en el plazo acordado o si va a efectuarse en dicho plazo, y si además se cumplen las condiciones señaladas en la Decisión 3.1 del Comité de Valoración de la OMC, de la siguiente manera:

- que los intereses se distingan del precio realmente pagado o por pagar.
- que el acuerdo de financiación se haya concertado por escrito.
- que, cuando se le requiera, el comprador pueda demostrar que tales mercancías se venden realmente al precio declarado como precio realmente pagado o por pagar.

¹⁹ Ver numeral 1 de la Nota Interpretativa al Artículo 1 del Acuerdo y párrafo 7 del Anexo III del mismo.

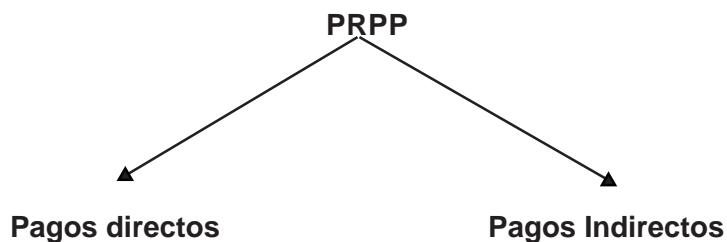
²⁰ Ver artículo 31 del Reglamento Comunitario.

- Que el tipo de interés reclamado no excede del nivel aplicado a este tipo de transacciones en el país y en el momento en que se haya facilitado la financiación.

Las condiciones señaladas son aplicables tanto si la financiación la concede el vendedor o una entidad bancaria u otra persona física o jurídica.

El precio total realmente pagado o por pagar también considera los pagos hechos por adelantado o pagos parciales que aparecen en factura separada y que no figurarían en la factura comercial que conoce la aduana ni en la declaración de valor. Sin embargo, estos pagos deben ser declarados para la determinación del valor en aduana con su respectivo soporte documental, y para el efecto, se debe realizar un ajuste según el Artículo 1 del Acuerdo sobre Valoración, a través de una adición al precio parcial que se esté declarando a la Aduana con motivo de la importación. En este caso se deben presentar las dos o más facturas comerciales emitidas por el vendedor como documentos justificativos de la declaración efectuada ante la Aduana.

El precio realmente pagado o por pagar podrá desagregarse así:



Los pagos directos constituyen un giro o pago directo al vendedor de las mercancías y, por lo tanto, su cuantía vendrá reflejada en la factura comercial emitida por el mismo; constituyen el punto de partida para el cálculo aritmético de la base sobre la cual se determinará el valor en aduana, para cuyo fin se ha establecido la Declaración Andina del Valor (DAV), aprobada mediante la Decisión andina 379 de 1995, de la cual se hablará en el Tema 2 de la Unidad Didáctica 2.

Los pagos indirectos, por el contrario, no están reflejados en la factura comercial expedida por el vendedor de la mercancía, dado que no son recibidos directamente por el vendedor y mal haría en facturarlos. Constituyen un pago que el comprador efectúa a un tercero en beneficio del vende-

dor, como condición de la venta de las mercancías importadas, y, que también deben estar debidamente soportados documentalmente.

En las anteriores circunstancias, es el comprador – importador quien conoce las formas como ha realizado los pagos y, en consecuencia, tendrá la obligación de declararlos a la autoridad aduanera a efectos de la correcta valoración de las mercancías importadas.

De esta manera, al sumar el valor de los pagos directos con el valor de los pagos indirectos, se obtendrá la totalidad del precio pagado o por pagar, es decir, la base de cálculo para la determinación del valor en aduana.

El numeral 1 de la Nota interpretativa al Artículo 1 del Acuerdo señala como ejemplo de un pago indirecto, la cancelación por el comprador, ya sea en su totalidad o en parte, de una deuda a cargo del vendedor. Constituye también un pago indirecto, el pago de un gasto relacionado con la mercancía importada que haya sido realizado por el comprador, para satisfacer una obligación del vendedor y que haya sido exigido por éste como una condición de la venta.

Ejemplos de pagos indirectos:

a) Pago de una deuda del vendedor

Comprador	:	Monka S.A.
Vendedor	:	Fisher S.A.
Mercancía	:	Juguetes
Precio factura	:	US\$ 1.850 (total)
Precio juguetes	:	US\$ 2.200 (total)
Deuda	:	US\$ 350

El comprador hace dos pagos, uno directo al vendedor por US1850 según factura emitida por el mismo, y otro por US350 según factura emitida por un tercero beneficiario del pago de la deuda considerado como pago indirecto.

b) Gastos de análisis de productos siderúrgicos, minerales, etc.

El precio fijado por el vendedor para este producto es de US1000 por unidad de medida, y la venta depende de una norma o calidad estándar que debe alcanzar el producto.

Para satisfacer una condición impuesta por el vendedor; el comprador asume los gastos de análisis y paga a un tercero un valor de US250.00 constituyéndose este valor en un pago indirecto.

En consecuencia se debe sumar el pago indirecto de US250 al pago directo de US1000 que se hace al vendedor para establecer la base de la valoración (PPP), para un total de US1250.00.

Por otra parte, el Comentario 7.1 del Comité Técnico de Valoración en Aduana se ocupa del trato aplicable a los gastos de almacenamiento y gastos conexos o relacionados con el traslado de las mercancías al y del almacén, con arreglo a lo dispuesto en el Artículo 1 del Acuerdo. Allí se analizan algunas situaciones que originan pagos del comprador al vendedor con motivo del almacenamiento, ya sea de forma directa o indirecta, pero que en todo caso deben constituir parte del precio pagado o por pagar.

Podría tratarse por ejemplo de un pago indirecto, cuando los gastos de almacenamiento se hacen a un tercero en beneficio del vendedor y como condición de venta de las mercancías importadas.

Aquí lo importante es la consideración de que tales gastos por almacenamiento de las mercancías en el extranjero se causen en el momento de la compraventa de estas mercancías, pues si se dan de manera posterior, se considerarían actividades realizadas por cuenta propia del comprador y no formarían parte del precio pagado o por pagar al vendedor.

Sin embargo, hay que ser cuidadosos con las actividades que emprenda el comprador por su propia cuenta, pues la Nota Interpretativa al Artículo 1 dispone que no se consideren un pago indirecto al vendedor en la medida en que los pagos derivados de ellas, no correspondan a un ajuste del Artículo 8 que se verá en los Temas 6 y 7²¹.

Como ya se afirmó, los gastos por pagos indirectos deben tener su respectivo soporte documental emitido por el beneficiario del pago, y además deben figurar en la contabilidad del comprador o importador; esto le permitirá a la administración aduanera llevar a cabo las respectivas comprobaciones y cruces de información en un momento posterior al proceso de la importación.

Como complemento a este punto, se debe estudiar el artículo 8 del Reglamento Comunitario.

²¹ Ver el Comentario 16.1

3. DESCUENTOS Y REBAJAS²²

Es importante tener en cuenta que a efectos de la verificación de un precio declarado, el precio realmente pagado o por pagar también puede ser el resultado de la aplicación de una rebaja o descuento concedido por el vendedor; por ejemplo, por cantidad, por pago al contado, para compensar deficiencias de entregas anteriores, etc.

Tales descuentos podrán ser aceptados por la autoridad aduanera para la valoración de las mercancías y no deben ser objeto de ajuste, en la medida en que estén relacionados con las mercancías objeto de valoración, que beneficien realmente al comprador, que se otorgue a cualquier comprador en iguales condiciones, que se distingan en la factura comercial del precio de la mercancía y que no se trate de un descuento retroactivo, entre otros requisitos previstos en el artículo 9 del Reglamento Comunitario.

Los descuentos retroactivos son llamados así debido a que se han concedido por otras mercancías que fueron importadas con anterioridad a las que actualmente se están valorando. Dado que no son admisibles a efectos de determinar el valor en aduana, deben ser ajustados para restablecer el precio totalmente pagado o por pagar, de conformidad con lo preceptuado por la Nota interpretativa al Artículo 1 del Acuerdo sobre Valoración.

Los descuentos retroactivos implican rebajas otorgadas, por ejemplo, para compensar deficiencias de entregas en importaciones anteriores; teniendo en cuenta que el importe de este descuento representa un valor que ya se ha pagado al vendedor²³, se consideran que forman parte del precio totalmente pagado o por pagar. A efectos de la valoración aduanera, deben adicionarse al precio neto de factura.

En relación con las rebajas en los precios negociados, es importante estudiar así mismo:

La Opinión Consultiva 2.1 sobre la “aceptabilidad de un precio inferior a los precios corrientes de mercado para mercancías idénticas”.

El Comentario 2.1 sobre las “mercancías objeto de subvenciones o primas a la exportación”.

El Comentario 3.1 sobre “mercancías objeto de Dumping”.

²² Estudiar las Opiniones Consultivas 5.1 a 5.3 y 15.1

²³ Consultar la Opinión Consultiva 8.1 del Comité Técnico de Valoración.

4. ELEMENTO MOMENTO

En cuanto al elemento tiempo, hay que tener en cuenta lo establecido en la Nota Explicativa 1.1 del Comité Técnico de Valoración, específicamente en lo relacionado con el Artículo 1 del Acuerdo. Al respecto el instrumento en cuestión deja ver que, ni en el Artículo 1 del Acuerdo, ni en su Nota interpretativa, se hace mención alguna al elemento tiempo.

Es decir, si se cumplen todos los requisitos exigidos para la aplicación del Método del Valor de Transacción de las mercancías importadas, se debe tomar el precio realmente negociado como base de la valoración sin tener en cuenta la fecha en que se haya concertado la venta y, por ende, el lapso transcurrido entre la fecha de esa negociación y el momento de la valoración de las mercancías. De acuerdo con lo anterior, tampoco habrá que considerar aquellas fluctuaciones de mercado que hayan ocurrido después del cierre del negocio, cuando se haya pactado un precio en firme²⁴.

Sin embargo, no sobra advertir que hay que tener en cuenta que algunas transacciones pueden llevarse a cabo previendo justamente tales fluctuaciones o variaciones en el futuro, evento en el cual, generalmente se estipulan cláusulas de revisión de precios, en cuyo caso, dada esa provisionalidad, habría que esperar para tomar el precio en firme o definitivo con miras a la valoración de la mercancía por este método principal²⁵.

5. CANTIDAD

El Acuerdo tampoco establece una cantidad patrón para la valoración aduanera; al respecto debe tenerse en cuenta la cantidad total que ha sido objeto de la negociación; así, si se trata por ejemplo de 10.000 unidades que se han comprado para importarlas en cinco embarques parciales de 2.000 unidades cada uno, para la valoración de cada embarque habrá que considerar la cantidad total negociada. Esto es útil para establecer las cantidades reales que pudieron incidir en la negociación, como es el caso de los descuentos por volumen, entre otros.

²⁴ Sobre este particular es conveniente que también se estudie el artículo 17 del Reglamento Comunitario.

²⁵ Al respecto hay que tener presente el Comentario 4.1 sobre "cláusulas de revisión de precios".

6. CONVERSIONES MONETARIAS

El Artículo 9 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC indica que para llevar a cabo una conversión monetaria para determinar el valor en aduana, se utilizará el tipo de cambio debidamente publicado por las autoridades competentes del país de importación. Agrega que el tipo de cambio debe reflejar el valor corriente de la moneda en las transacciones comerciales en la moneda del país de importación.

En estos mismos términos los principios del Artículo VII del GATT señalan que

“a)... cuando una parte contratante se vea en la necesidad, (...) de convertir en su propia moneda un precio expresado en la de otro país, el tipo de cambio que se utilice para la conversión deberá basarse, para cada moneda, en la paridad establecida de conformidad con el Convenio Constitutivo del Fondo Monetario Internacional, en el tipo de cambio reconocido por el Fondo o en la paridad establecida en virtud de un acuerdo especial de cambio celebrado de conformidad con el artículo XV del presente Acuerdo.

b) A falta de esta paridad y de dicho tipo de cambio reconocido, el tipo de conversión deberá corresponder efectivamente al valor corriente de esa moneda en las transacciones comerciales.”

Más adelante el mismo artículo 9 dispone que el tipo de cambio sea el vigente en el momento de la exportación o de la importación.

En armonía con lo expresado anteriormente, la Decisión andina 571 señala en el artículo 21 que para las conversiones monetarias se tomará el tipo de cambio para la venta vigente a la fecha de aceptación de la declaración de importación o declaración en aduana, debidamente publicado por las autoridades competentes.

Sobre las conversiones monetarias, se invita a los alumnos a estudiar lo señalado por el Comité Técnico de Valoración en Aduana en la Opinión Consultiva 20.1 respecto a los tipos de cambio fijos acordados entre las partes en un contrato.

7. ARTÍCULO 1 - REQUISITOS DE APLICACIÓN.

Para la valoración de las mercancías por el Método del Valor de Transacción, se debe cumplir con unos requisitos dispuestos en el Artículo 1

del Acuerdo sobre Valoración de la OMC²⁶, sin los cuales habrá que descartar este primer método de valoración para acudir a los métodos siguientes.

En efecto, en el Artículo 1 del Acuerdo sobre Valoración citado se señala lo siguiente:

- Que las mercancías a valorar sean objeto de una venta (Párrafo 1).

De nuevo se refiere el Acuerdo sobre Valoración de la OMC, a los principios del Artículo VII del GATT cuando entre otras cosas se afirma que

“El “valor real” debería ser el precio al que, en tiempo y lugar determinados por la legislación del país importador, las mercancías importadas u otras similares son vendidas u ofrecidas para la venta en el curso de operaciones comerciales normales efectuadas en condiciones de libre competencia...”

El Acuerdo establece que el valor de transacción se basa en el precio realmente negociado por las mercancías cuando éstas son vendidas para su exportación al país de importación; esto significa que debe existir, además del precio, un pago efectivo al vendedor y una factura comercial que soporta este pago.

Sobre este último particular, el Artículo VII del GATT también señala que

*“Estaría en conformidad con el artículo VII presumir que el “valor real” puede estar representado por el precio en factura...”*²⁷

En efecto, la existencia de un precio que implique un pago, presupone la presencia de una compraventa. El Acuerdo sobre valoración no se ocupa de definir la venta, pero el Reglamento Comunitario lo hace en el artículo 1.k), para regular su utilización de manera armonizada en la Subregión.

Así, se entiende por venta, una *“Operación de comercio mediante la cual se transfiere la propiedad de una mercancía a cambio del pago de un precio, que puede revestir diferentes formas, una suma de dinero, créditos documentarios, instrumentos negociables o cualquier título representativo de los mismos y, en general, cualquier forma de contraprestación que implique la existencia del precio pagado.”*

²⁶ Consultar el artículo 5 del Reglamento Comunitario.

²⁷ Ver numeral 4 del Tema 1 de la presente Unidad Didáctica.

Como se puede ver, la existencia de venta implica el cumplimiento de dos presupuestos:

- El traspaso de la propiedad de las mercancías, y
- La realización de un pago del precio de tales mercancías.

No es suficiente que se cumpla uno solo de estos presupuestos, pues podría darse el traspaso de la propiedad sin que origine un pago, como es el caso de una donación, y no se configura la venta. Sobre esta materia, el Comité Técnico señaló en la Opinión Consultiva 1.1, algunas situaciones que ayudan a entender mejor la noción de venta²⁸.

Respecto al trueque, puede considerarse en su forma más pura o en términos de un precio acordado. En este último caso podría considerarse como una forma de pago que al significar el traspaso de propiedad configuraría la venta. Para una mayor información consultar el párrafo 3 del artículo 6 del Reglamento Comunitario.

- Que la venta en cuestión, se haya realizado para la exportación de las mercancías al país importador (Párrafo 1 del Artículo 1).

No puede tomarse en consideración para los propósitos de la valoración por el primer método, una venta efectuada al interior del país de exportación o realizada para la exportación a un país diferente al país de importación. El Artículo VII del GATT advierte que:

“En el valor en aduana de todo producto importado no debería computarse ningún impuesto interior aplicable en el país de origen o de exportación del cual haya sido exonerado el producto importado o cuyo importe haya sido o habrá de ser reembolsado...”

En efecto, una venta al interior del país de donde proceden las mercancías, generalmente está afectada por los impuestos internos, los cuales son normalmente exonerados o reembolsados al momento de su exportación.

Tampoco podrá ser considerada una venta de una mercancía que va a permanecer en el exterior para luego ser exportada al país importador transcurrido un período de tiempo. Resulta que luego la mercancía que se exporta no será la misma que fue vendida, puede tener uso, desgaste, obsolescencia e inclusive podría presentar avería²⁹.

²⁸ Estudiar también el artículo 6 del Reglamento Comunitario.

²⁹ Consultar la Nota Explicativa 3.1 del Comité Técnico de Valoración en Aduana y el artículo 16 del Reglamento Comunitario.

No es posible entonces, a los efectos de la aplicación de este método principal, que la mercancía se haya destinado a un fin diferente después de su adquisición para someterla posteriormente a su exportación, como por ejemplo la participación en ferias o competencias o la reparación o transformación de la misma. Sin embargo, es importante tener en cuenta que el período de tiempo que normalmente transcurre entre la negociación y el embarque físico de las mercancías no impedirá considerar que la venta se hizo con vistas a la exportación³⁰.

Así mismo, a efectos de la valoración aduanera, tampoco será posible considerar el valor de venta de una mercancía que haya sido exportada a un tercer país; puede haber diferencias en los precios negociados dependiendo del país al que se exportará la mercancía vendida.

Estos requisitos repercuten luego en el Artículo 7.2 del Acuerdo sobre valoración, cuando en él se advierte que no se puede utilizar para la valoración el precio de mercancías en el mercado nacional del país exportador, ni el precio de mercancías vendidas para la exportación a un país distinto del país de importación.

Para mayor profundización del tema, estudiar el artículo 7 del Reglamento Comunitario.

- Que no existan restricciones a la cesión o utilización de las mercancías por el comprador, con excepción de las que:
 - i) Impongan o exijan la ley o las autoridades del país de importación;
 - ii) limiten el territorio geográfico donde puedan revenderse las mercancías; o
 - iii) no afecten sustancialmente al valor de las mercancías.(Artículo 1.1 a).

A veces el comprador está restringido para el uso de las mercancías una vez importadas, por razones que no pueden ser imputables exclusivamente al vendedor de las mismas. Puede suceder que determinado tipo de productos requieran de alguna autorización, por ejemplo, para su circulación dentro del territorio en el país importador, o que, tal como lo manifiesta el Párrafo 1 a) iii) de la Nota Interpretativa al Artículo 1 del Acuerdo sobre Valoración, las mercancías no puedan salir a la venta en el mercado nacional, antes de determinada fecha.

³⁰ Estudiar la Opinión Consultiva 14.1.

Están expresamente exceptuadas en el Acuerdo sobre Valoración, las restricciones que no están relacionadas con la negociación de las mercancías importadas, las que tengan que ver con exigencias de la normatividad del país importador o que correspondan a sistemas o cadenas de distribución establecidas en el mismo territorio que signifiquen restricciones para su reventa.

Las restricciones que pueden impedir la utilización del método del Valor de Transacción, son aquellas que afectan el valor de las mercancías. Como se afirma en el artículo 10 del Reglamento Comunitario, esta situación se presenta cuando las mercancías son destinadas a un fin específico que no permite su libre utilización y por consiguiente su precio está sensiblemente rebajado.

– Que la venta o el precio no dependan de ninguna condición o contraprestación cuyo valor no pueda determinarse con relación a las mercancías a valorar (Artículo 1.1.b).

En este caso, las condiciones o contraprestaciones son impuestas por el vendedor de las mercancías importadas, como una exigencia relacionada con el precio o la venta de las mismas. Una vez más aparece otro de los principios del Artículo VII del GATT, cuando afirma que:

“El “valor real” debería ser el precio al que, (...) las mercancías importadas (...) son vendidas u ofrecidas para la venta en el curso de operaciones comerciales normales efectuadas en condiciones de libre competencia...”.

Si la condición o contraprestación impuesta por el vendedor para determinar el precio o la venta no puede cuantificarse, y el comprador así lo acepta, la negociación no se hace en condiciones de libre competencia.

La Nota interpretativa al Artículo 1, Párrafo 1b)1, muestra tres ejemplos de condiciones cuyo valor no puede determinarse, las que deben ser examinadas para profundizar en el conocimiento de este requisito.

Si se conoce el valor de la condición, se podría valorar por el método del Valor de Transacción, siempre y cuando se pueda hacer el respectivo ajuste cuando proceda. Tales ajustes pueden estar relacionados con el concepto de precio pagado o por pagar si toma la forma de pagos indirectos, o con el artículo 8 cuando se trate por ejemplo de prestaciones, cánones y derechos de licencia o cualquier otro que se derive como condición de la venta.

Habrán condiciones que a pesar de conocerse su valor, no serán objeto de ajuste debido a que el Acuerdo así lo ha establecido, como es el

caso de los elementos de ingeniería, creación y perfeccionamiento, trabajos artísticos, diseños, planos y croquis de que trata el Artículo 8.1.b) iv) del Acuerdo, cuando son realizados en el país de importación, en cuyo caso tampoco se descartaría el valor de transacción. De la misma manera no se ajustarán aquellas actividades relacionadas con la comercialización de las mercancías importadas³¹.

Ejemplos de actividades relacionadas con la comercialización pueden ser la publicidad, participación en ferias, exhibiciones, estudios del mercado, garantía, etc.

Se recomienda ampliar lo dicho sobre esta materia con el estudio del artículo 11 del Reglamento Comunitario.

- Que no revierta directa ni indirectamente al vendedor parte alguna del producto de la reventa o de cualquier cesión o utilización posteriores de las mercancías por el comprador, a menos que pueda efectuarse el debido ajuste de conformidad con lo dispuesto en el artículo 8 (Artículo 1.1.c).

El producto de la reventa o de la cesión o utilización³² posterior de las mercancías por parte del comprador, toma la forma más conocida de ganancias o utilidades obtenidas después de la importación³³. Puede tratarse entonces de un simple reparto de beneficios entre el comprador y el vendedor de las mercancías importadas, o de un giro de utilidades más relacionado con las empresas asociadas, producto, únicamente, de la reventa, cesión o utilización de las mercancías importadas, y no de aquellos dividendos resultado de las ganancias totales de la empresa para un período fiscal.

Cuando la negociación se ha hecho sujeta al reparto de beneficios, según acuerdo establecido entre un vendedor y un comprador, no necesariamente vinculados, básicamente lo que se hace es enviar o revertir al vendedor la parte del beneficio acordada que se haya obtenido en la reventa, cesión o utilización de las mercancías importadas por encima de su coste de importación.

En el caso de un giro de utilidades, propio de empresas vinculadas, habrá que establecer la parte proporcional atribuible únicamente a la reventa,

³¹ Ver Nota interpretativa al Artículo 1, párrafo 1b)2.

³² La cesión o utilización no significa necesariamente la reventa, podría tratarse de la prestación de servicios por ejemplo.

³³ Consultar el artículo 12 del Reglamento Comunitario.

cesión o utilización de la mercancía importada; no se trata de tomar todas las utilidades de la operación de que se trate.

Cuando exista una reversión y ésta se conozca con datos objetivos y cuantificables, y además, esté relacionada con las mercancías importadas, su importe debe adicionarse al precio pagado o por pagar como se verá en el Tema 6. Se puede determinar el valor en aduana aplicando el Método del Valor de Transacción, si se puede añadir al precio realmente pagado o por pagar *“el valor de cualquier parte del producto de la reventa, cesión o utilización posterior de las mercancías importadas que revierta directa o indirectamente al vendedor”*.

Ahora bien, si tal ajuste no fuera posible establecerlo al momento de la importación por no disponer de datos objetivos y cuantificables, se generará una declaración provisional del Valor de Transacción, aplazando la valoración para un momento posterior a la importación cuando el importe de la reversión que se pretenda ajustar ya se conozca, a fin de mantenerse en el método principal, asunto que se verá más adelante.

Por otra parte, aquellos pagos que efectúa el comprador en el mercado nacional por gastos de comercialización de las mercancías importadas, los cuales podrían considerarse como una reversión indirecta, no forman parte del valor en aduana, aun cuando se hayan efectuado de común acuerdo con el vendedor en beneficio de este último. Por lo tanto no descartarán la valoración por el Método del Valor de Transacción. Ejemplo de estos pagos pueden ser los gastos por publicidad de la marca con la que se venden las mercancías³⁴.

- Que no exista una vinculación entre el comprador y el vendedor o que, en caso de existir, el valor de transacción sea aceptable a efectos aduaneros en virtud de lo dispuesto en el párrafo 2. (Artículo 1.1.d).

En esta afirmación hay que hacer una separación de las dos premisas que necesariamente hay que considerar para definir si procede o no la aplicación del Método de Valor de Transacción en la valoración de las mercancías importadas.

- Que exista o no vinculación entre comprador y vendedor.
- Que la vinculación haya influido o no en el precio negociado entre las partes vinculadas.

³⁴ Ver Nota Interpretativa al Artículo 1, párrafo 1 b) 2.

Obsérvese que el Acuerdo trata la vinculación entre un comprador y un vendedor, y no, como equivocadamente pudiera interpretarse, entre un importador y un proveedor o exportador. Es bien sabido que no siempre el comprador es el importador, así como tampoco el vendedor puede ser considerado siempre como el exportador o proveedor o viceversa.

No es suficiente que exista una vinculación para descartar la aplicación del Método del Valor de Transacción; es indispensable que, además, se compruebe si tal vinculación afectó el precio negociado.

Sin embargo hay que considerar que el hecho de que un precio haya sido rebajado en la negociación entre partes vinculadas, no significará necesariamente que la vinculación haya influido en el mismo, o que haya un intento de fraude o de evasión de la carga fiscal.

Al igual que sucede entre partes no vinculadas, entre los vinculados también pueden otorgarse descuentos que deben ser aceptados siempre y cuando se cumpla con los requisitos establecidos en el artículo 9 del Reglamento Comunitario.

De otro lado, si acaso la rebaja es debida a la vinculación, es razonable entender que entre ese vendedor y ese comprador vinculados pueden existir intereses comunes que redundarán en todo caso en la obtención de mayores beneficios, y no necesariamente porque se deba a prácticas fraudulentas.

Sin embargo, aquellas rebajas concedidas únicamente por razones de la vinculación y que no son otorgadas por igual a cualquier comprador, no son admitidas a efectos de la valoración aduanera; por lo tanto un precio que se considera influido por la vinculación descarta automáticamente el método del Valor de Transacción.

Que exista o no vinculación entre comprador y vendedor

Se va a estudiar en primer lugar el concepto de vinculación; para el efecto debe remitirse al Artículo 15.4 del Acuerdo que establece únicamente ocho eventos que configuran la vinculación; es decir, un comprador y un vendedor se consideran vinculados, sólo si responden o califican dentro de uno de estos eventos. Al respecto, el Artículo 15.5 del Acuerdo hace una precisión importante en el sentido que los agentes, distribuidores o concesionarios exclusivos, se considerarán vinculados, siempre y cuando se les pueda aplicar uno de los ocho eventos del Artículo 15.4.

El artículo 13 del Reglamento Comunitario reglamenta aspectos importantes referidos a los casos de vinculación previstos en el Artículo 15.4

del Acuerdo; también precisa el alcance del literal h) del mismo artículo 15.4 para los Países Miembros de la CAN; así, se consideran vinculados, el marido y mujer, los hijos, los padres, hermanos y hermanas, nietos, abuelos, tío o tía y sobrino o sobrina, suegros y yerno o nuera, cuñados y cuñadas.

Sobre la naturaleza de la vinculación, es conveniente observar las aclaraciones que hace la Nota interpretativa al Artículo 15 del Acuerdo.

También es importante precisar que las sucursales no se consideran vinculadas por constituir ellas una misma persona jurídica³⁵, en armonía con lo señalado en la Opinión Consultiva 1.1 del Comité Técnico de Valoración en Aduana. Para que exista vinculación se necesitan al menos dos partes en la negociación, en este caso la cuestión que se plantea es la de no existencia de venta.

Que la vinculación haya influido o no en el precio negociado entre las partes vinculadas

Una vez establecida la existencia de la vinculación entre el comprador y el vendedor, se tendrá que verificar si el valor de la transacción es aceptable a efectos aduaneros, en virtud de lo dispuesto en el párrafo 2 del Artículo 1 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC.

En este contexto, un valor de transacción es aceptable, cuando la vinculación no ha influido en el precio pactado entre comprador y vendedor.

Sobre este particular, hay que recordar que pueden existir rebajas en el precio negociado entre vinculados, debidas a causas ajenas a la vinculación, y que no impedirían valorar por el Método del Valor de Transacción, como es el caso de los descuentos de cantidad, pronto pago y todos los demás de los que pueden gozar tanto las personas vinculadas como las no vinculadas.

La Nota Interpretativa al Artículo 1 del Acuerdo sobre Valoración señala que los apartados a) y b) del Párrafo 2 del Artículo 1 en cuestión, suministran dos medios que pueden ser utilizados para demostrar la aceptabilidad del valor de transacción cuando el precio no está influido por la vinculación.

³⁵ Consultar lo regulado por la legislación nacional respecto de las sucursales.

Estos medios son alternativos, y la misma Nota Interpretativa mencionada prevé, que cuando se satisfaga la aceptabilidad del valor de transacción a través de la utilización del apartado b), no será necesario examinar si la vinculación afectó el precio a través de la utilización del apartado a).

El apartado a) remite al examen de las circunstancias de la venta como un medio para indagar si la vinculación influyó en el precio o no; sin embargo, según advierte la misma nota interpretativa, estos estudios sólo deben hacerse en casos de duda sobre la aceptabilidad del precio, en cuyo caso, se debe requerir al importador la información y documentación adicionales a los ya presentados con motivo de la importación y que se consideren necesarios para emprender el análisis de las circunstancias de la venta. A estos efectos, es importante tener en cuenta las precisiones que hace de manera especial el numeral 3 del Párrafo 2 de esta Nota Interpretativa.

Para una mayor comprensión, a continuación se presenta un ejemplo respecto al análisis de las circunstancias de la venta:

Una empresa importadora *compra* materia prima para la fabricación de productos farmacéuticos; el *vendedor* es una firma alemana que posee el 6.5 por ciento de las acciones de la empresa importadora; se trata de valorar una mercancía cuyo precio facturado es de US\$1.000 la tonelada, en términos FOB. La administración aduanera ha requerido al importador mayor información debido a dudas surgidas por la naturaleza de la vinculación y la afectación del precio; en respuesta la firma importadora asegura que existe vinculación en virtud de lo dispuesto en el literal d) del Artículo 15.4 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC, pero advierte que esta situación no afecta el precio negociado con el vendedor, para lo que ha enviado cotizaciones previas obtenidas de diferentes vendedores para la misma mercancía, no vinculados con ella, que muestran precios muy próximos al negociado.

El examen de las circunstancias de la venta ha demostrado que la mercancía importada es de un tipo corriente que se puede conseguir libremente en el mercado y, de otro lado, analizando las prácticas normales de la fijación de precios seguidas por otros vendedores con quienes no hay vinculación, se demuestra que realmente tal vinculación no influyó en el precio.

Por otra parte, el apartado b), introduce el concepto de los “valores criterio” que, como su nombre lo indica, *son valores que pueden ser toma-*

dos como criterio para aceptar, a efectos de lo dispuesto en el Artículo 1, el valor de transacción declarado por una persona vinculada con su vendedor.

Los valores criterio se refieren a:

- i) El valor de transacción en las ventas de mercancías idénticas o similares³⁶ efectuadas a compradores no vinculados con el vendedor, para la exportación al mismo país importador. Es decir, un valor en aduana determinado por el Método del Valor de Transacción según el Artículo 1 del Acuerdo.
- ii) El valor en aduana de mercancías idénticas o similares, determinado con arreglo a lo dispuesto en el artículo 5. Es decir, un valor en aduana determinado por el Método Deductivo.
- iii) El valor en aduana de mercancías idénticas o similares, determinado con arreglo a lo dispuesto en el artículo 6. Es decir, un valor en aduana determinado por el Método del Valor Reconstruido.

La administración de aduanas podrá considerar que se ha satisfecho un valor criterio³⁷, si se cumple lo siguiente:

- Su valor “se aproxima mucho” al valor declarado.
- El valor tomado como criterio está vigente “en el mismo momento o en uno aproximado” a los momentos mencionados en el sub-siguiente párrafo, según la Nota Explicativa 1.1.

La expresión “se aproxima mucho” que emplea el Acuerdo puede revestir cierta ambigüedad, dado que es imposible establecer un patrón cuantitativo; al respecto, la Nota interpretativa al Artículo 1 Párrafo 2 b) del Acuerdo señala que, para determinar tal aproximación, es necesario tener en cuenta la naturaleza tanto de las mercancías importadas como de la rama de producción de que se trate, la temporada en la que se importaron las mercancías y si es muy significativa la diferencia de valor desde el punto de vista comercial, por ejemplo, la magnitud de la diferencia de precios en vehículos automotores que determina su aproximación, no puede ser la misma en productos perecederos.

Por su parte, la Nota Explicativa 1.1. numerales 6, 7 y 8, del Comité técnico de valoración, estipula con respecto al mismo momento o a uno

³⁶ Ver el artículo 15.2. del Acuerdo.

³⁷ Respecto a la aceptabilidad de un valor criterio estudiar la Opinión Consultiva 7.1.

aproximado³⁸, que podría tomarse como patrón para el valor criterio de que trata el Artículo 1.2 b) i) del Acuerdo, el momento de la exportación al país de importación de las mercancías objeto de valoración, para el 1.2. b) ii) el momento de la venta en el país de importación de las mercancías objeto de valoración, y para el 1.2 b) iii) el momento de la importación de las mercancías objeto de valoración.

El Acuerdo considera que a efectos de la comparación, hay que hacer algunos ajustes en relación con diferencias que se pueden presentar en: 1) el nivel comercial, 2) la cantidad, 3) los costes, comisiones, valores, derechos, productos y otros gastos del artículo 8 del Acuerdo, y 4) los costes soportados por el vendedor en las ventas a no vinculados y que no soportaría con el comprador vinculado. El Comentario 10.1 del Comité Técnico de Valoración trae algunos ejemplos que amplían estos aspectos.

Vale la pena destacar las características principales de estos valores criterio, así:

- Son de uso exclusivo de personas vinculadas.
 - Se utilizan por iniciativa del importador, aunque no impide que, si la aduana conoce algún valor criterio, pueda utilizarlo³⁹.
 - Deben corresponder a valores en aduana previamente aceptados por la Aduana.
 - Un valor criterio en ningún momento debe sustituir al valor declarado, su uso es sólo con fines de comparación.
 - Si se dispone de un valor criterio, no es necesario hacer análisis o estudios sobre la vinculación con arreglo a las circunstancias de la venta.
- Por último, para la aplicación del Método del Valor de Transacción, es importante tener en cuenta lo dispuesto en la Nota explicativa 3.1 del Comité Técnico de Valoración así como en el artículo 16 del Reglamento Comunitario sobre “mercancías no conformes con las estipulaciones del contrato”.

³⁸ En cuanto a la expresión “momento aproximado”, se debe consultar la definición dada en el artículo 2.e) del Reglamento Comunitario.

³⁹ Ver numeral 4 del artículo 15 del Reglamento Comunitario.

V. Resumen

Para el desarrollo de la explicación pormenorizada de cada uno de los métodos de valoración, se ha comenzado en el presente tema por el método principal, conocido con el nombre del “Método del Valor de Transacción de las mercancías importadas”, cuya aplicación siempre tendrá que privilegiarse sobre los demás.

Con este propósito se expusieron plenamente los requisitos de aplicación previstos en el Artículo 1 del Acuerdo sobre Valoración, los que se pueden ver resumidos en el artículo 5 del Reglamento Comunitario.

En particular se llama la atención sobre la forma como el Acuerdo sobre Valoración de la OMC trata las transacciones que serán beneficiadas con la aplicación de este primer método, en armonía con lo dispuesto por los principios del Artículo VII del GATT referidos a las negociaciones celebradas en condiciones de libre competencia.

Al respecto se observa que los requisitos para su aplicación apuntan a este condicionamiento, inclusive previendo ajustes a través de las adiciones de que trata el artículo 8 cuando corresponda, con el propósito de no perder la posibilidad de valorar las mercancías con el método 1.

Para precisar la teoría a la que se refiere este Tema 4, se mostraron algunos ejemplos y se hicieron remisiones a las normas que facilitan su comprensión.

Tema 5 CASOS PRÁCTICOS

I. Introducción

Antes de continuar con la explicación del método del Valor de Transacción, es importante desarrollar algunos casos prácticos para asegurar la comprensión de la primera parte de la explicación de que trate el Tema anterior.

Estos casos tratarán los conceptos ya vistos pero sin proponer aún la determinación del valor en aduana de las mercancías.

Algunos de los casos presentados son de la autoría de la OMA, los que fueron tomados del curso *“Introducción al Módulo Básico de Formación en Valoración de la OMA”*. Otros casos han sido desarrollados por la tutora como resultado de la experiencia práctica obtenida en su país.

Sobre este último particular se trató de hacer una adaptación a las condiciones de los demás países andinos, para lo que se utilizaron elementos de hecho supuestos que no corresponden necesariamente a la realidad de estos países, por ejemplo, el tipo de mercancía que se produce o no en ellos, el precio asignado o los tipos de cambio utilizados.

II. Objetivos

El alumno deberá adquirir un conocimiento claro sobre todos los presupuestos y requisitos que deben ser satisfechos a efectos de la aplicación del método del Valor de Transacción.

III. Orientaciones para el estudio del tema

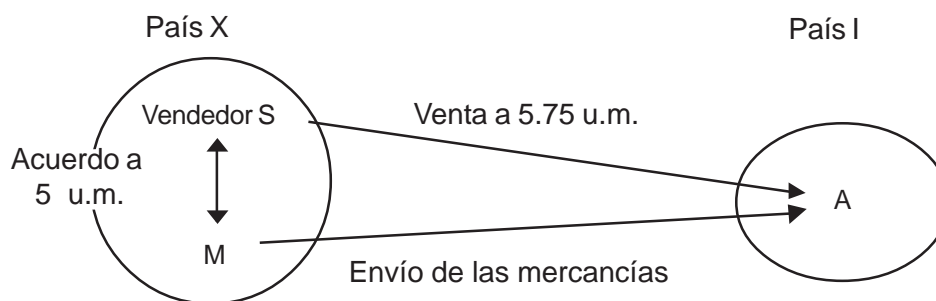
Para el ejercicio de esta parte práctica, el alumno deberá estudiar todo lo visto hasta este punto de la presente Unidad Didáctica y consultar los materiales de referencia que han sido citados en cada uno de los temas ya estudiados.

Se deberá centrar en las nociones de venta, precio, pagos y condiciones de libre competencia bajo las cuales se desarrolla la técnica del método principal del Acuerdo sobre Valoración de la OMC.

IV. Desarrollo del contenido

Ejercicio 1⁴⁰ (Caso tomado del curso de la OMA)

El vendedor S, en el país de exportación X, concierta un contrato de venta de aparatos electrodomésticos con el importador A, en el país de importación I, al precio unitario de 5,75 u.m. Asimismo S contrata con el fabricante M, establecido igualmente en el país X, la fabricación de las mercancías. El fabricante M, por cuenta de S, envía las mercancías a A en el país I. El precio de venta de M a S, es de 5 u.m. la unidad.



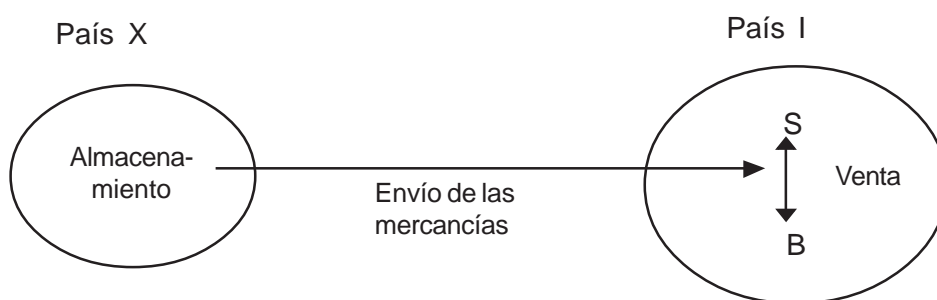
En este caso, la transacción entre S y A ¿podría constituir una transferencia internacional efectiva de mercancías y por tanto ser considerada como una venta para la exportación al país de importación?

¿Podría aceptarse como base de valoración según el artículo 1 del Acuerdo?

⁴⁰ Ver Opinión consultiva 14.1

Ejercicio 2 (Caso tomado del curso de la OMA)

El comprador B, en el país de importación I, compra mercancías al vendedor S en el mismo país I. Las mercancías están almacenadas en el país X por S, quien se encarga, además, de las gestiones para su expedición y exportación desde el país X, y B importa las mercancías en el país I.



¿La transacción entre el comprador B y el vendedor S constituye una venta para la exportación al país de importación? ¿Podría servir de base para la valoración de las mercancías según el artículo 1, teniendo en cuenta el lugar donde está establecido el vendedor S?

Ejercicio 3

Una firma en la ciudad de Bogotá contrata con una sociedad extranjera la compra de 4.000 toneladas métricas de un mineral, al precio de 30 dólares la tonelada FOB puerto peruano, garantizando por este precio una riqueza mínima del mineral, lo cual deberá ser comprobado por el importador mediante análisis antes de efectuar el embarque, como condición impuesta por el vendedor. Sin embargo, por razones de la negociación, el vendedor soporta el 50% de los gastos que ocasione la extracción de muestras y el análisis que realice un tercero.

Los gastos de extracción de muestras y el análisis son de 4.800 nuevos soles.

Cambios de moneda:

1 dólar = 2.20 nuevos soles.

¿Los gastos de extracción de muestras y análisis forman parte del valor en aduana?

¿Por qué?

¿Cuál es el valor a ajustar?

¿Por qué concepto se realiza el ajuste?

Ejercicio 4

El exportador Argos S.A. situado en Bolivia, concierta un acuerdo de compraventa con el importador Roa Ltda. de Venezuela para el suministro en entregas parciales de 9.000 toneladas de cobre por un precio unitario de US 250/Ton. FCA El Alto. No obstante el contrato de compra-venta prevé una revisión de precios si la totalidad de envíos se efectúa en un plazo mayor a un (1) año.

El precio del cobre se determina según una escala fija basada en la cantidad de mercancías vendidas según se detalla a continuación:

DESCUENTOS POR CANTIDAD DE CARÁCTER ACUMULATIVO

1 a 500 Ton	ningún descuento
501 a 3.000 Ton	5%
3.001 a 6.000 Ton	7%
Más de 6.000 Ton.	9%

El contrato de compraventa establece 3 envíos escalonados de 3.000 Ton cada uno con su respectiva factura.

El primer envío se efectuó en mayo 12 de 2005 y fue nacionalizado a un precio base de US 250/Ton verificado y aceptado por la aduana para determinar el valor en aduana.

El segundo envío se efectuó en marzo 2 de 2006 por un precio de US 237.50/Ton igualmente verificado y aceptado por la aduana como base de valoración.

El último envío se realizó en mayo 24 de 2006; en razón a que fue superado el plazo de un (1) año establecido en el acuerdo de compraventa, el precio fue reajustado a US 300/Ton.; sin embargo se concedieron los siguientes descuentos:

1) 9%

2) 5% adicional para considerar la rebaja que no se concedió al primer envío de mayo 12 de 2005.

En consecuencia se factura un precio de US 259.35 la Ton.

¿Qué valor debe ser tomado en cuenta como base de cálculo para determinar el valor en aduana del último envío?

Ejercicio 5 **(Caso tomado del curso de la OMA)**

El fabricante F en el país de importación I tiene la oportunidad de vender material eléctrico en el país E, a condición de que un valor equivalente de mercancías producidas en el país E sea comprado y exportado de este país. Después de haberse concertado un acuerdo entre F y X, comerciante en madera contrachapada en el país I, X importa en el país I cierta cantidad de madera contrachapada del país E, y F exporta material eléctrico facturado en 100.000 u.m. al país E.

La factura presentada para la importación de la madera contrachapada también indica un valor de 100.000 u.m.; sin embargo, no se efectúa ningún pago monetario entre X y el vendedor en el país E.

En cualquier situación en la que ha tenido lugar una operación de trueque o compensación debe examinarse si todavía es posible calcular el precio pagado o por pagar.

¿Puede fijarse un valor a las mercancías o servicios que se suministran como compensación o compensación parcial de las mercancías importadas?

Ejercicio 6 **(Caso tomado del curso de la OMA)**

Un importador de vehículos automóviles en cantidades comerciales de su país recibe un nuevo envío.

La documentación comercial del importador indica que se ha concertado un acuerdo entre el comprador y el vendedor para que antes de la exportación se aplique una cera especial en los vehículos con el fin de protegerlos contra la aspersion del agua de mar y el aire yodado.

El costo de estos servicios se factura por separado y no en la misma factura comercial correspondiente a los vehículos automóviles importados.

¿Qué trato debe darse a la cera en cuestión a efectos de la determinación del valor en aduana?

Ejercicio 7 **(Caso tomado del curso de la OMA)**

Un importador de su país compra regularmente ropa de diseño para hombre y mujer proveniente de Europa, sobre todo de Italia.

Una vez al año, los representantes del importador viajan a Italia para negociar nuevos acuerdos con el fabricante/exportador local. Todos los detalles relacionados con el diseño y con las cuestiones de índole comercial se definen en ese momento y el contrato se negocia y se firma.

El importador y el exportador deciden mantener el arreglo comercial que autoriza el pago diferido a 180 días. Este arreglo se refleja en una indicación en la factura que hace referencia a un interés del 5.5% (generalmente) incluido en el precio de factura de las mercancías.

El importador efectúa los pedidos al exportador a medida que recibe los pedidos locales nacionales durante breves períodos específicos a lo largo de todo el año .

¿Cómo debe tratarse el elemento relativo al interés a efectos de la determinación del valor en aduana?

Ejercicio 8

Un funcionario diplomático está importando a Ecuador al término de su misión cumplida en Argentina, un automóvil Mercedes Benz modelo 2005.

El automóvil fue comprado en febrero 1 de 2005 en Alemania a un precio de US 60.000 según consta en la factura comercial.

El funcionario diplomático tuvo su automóvil en uso en Buenos Aires durante un (1) año y al término del mismo lo envió a Ecuador.

El automóvil fue presentado a la aduana para su nacionalización en marzo 02 de 2006, fecha en la cual el precio en el mercado internacional

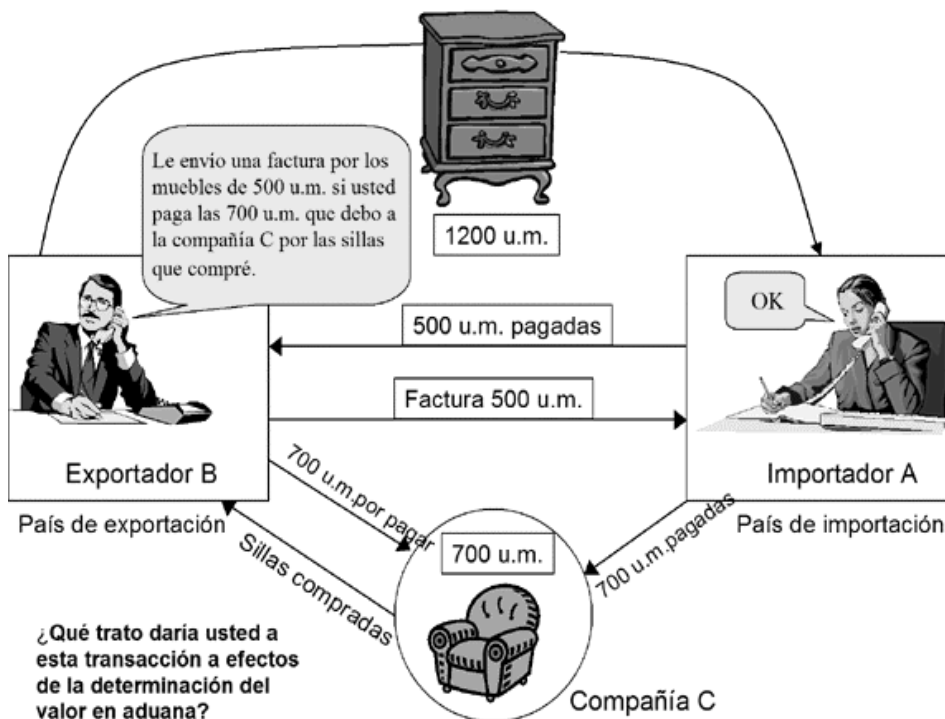
para el mismo tipo de automóvil es, según revistas especializadas, de US 80.000.

¿Cuál es el valor base para determinar el valor en aduana?

¿Es posible aplicar el Método del Valor de Transacción? Explicar.

Ejercicio 9 (Caso tomado del curso de la OMA)

¿Qué trato le daría usted a la siguiente transacción a efectos de la determinación del valor en aduana?



Ejercicio 10

Una editorial de la ciudad de Valencia en Venezuela, ha importado el 1 de julio de 2005, de un exportador en Canadá, un envío de papel prensa al precio facturado de US\$ 823 el rollo de 500 metros, para su consumo en las actividades propias de la empresa.

Al momento de su nacionalización, al realizarse un examen físico de la mercancía, se encuentra que el papel presenta deterioro por humedad en el 60% de la cantidad total importada.

¿Puede aplicarse el Método del Valor de Transacción después de conocerse el real estado de la mercancía ya importada?

Explicar las razones de su respuesta.

¿Cuál será el procedimiento a seguir?

Ejercicio 11

Coopal S.A. importa 100 toneladas de harina de pescado procedente de Perú. La harina se factura a un precio FOB Callao de US 300 la tonelada.

Por antecedentes de casos a disposición de la aduana, se sabe que el valor de exportación de la harina peruana es de US 600 la tonelada.

Respondiendo a una solicitud de información de la aduana, el importador explica que él sólo ha pagado US 300/Ton. El fabricante ha disminuido el precio en un 50% para compensar una importación anterior de harina por la que el importador había pagado US 600, pero posteriormente se descubrieron alteraciones en aproximadamente la mitad de la mercancía.

¿Cuál es el valor base para determinar el valor en aduana?

¿Habría lugar a un ajuste? Explicar.

Ejercicio 12

Una empresa productora de pastas dentífricas ha importado 3 toneladas de carbonato de sodio para la producción de un nuevo tipo de pasta limpiadora para dientes.

El precio de importación es de US 230.50 la tonelada FOB puerto de embarque.

La mercancía sólo puede ser utilizada como materia prima para la producción de pasta dental y no puede ser comercializada en el país después de su importación; además su circulación está restringida a un tránsito autorizado por la Aduana (según la Legislación de cada país) y a un único destinatario que es la empresa productora que la importa.

De otra parte la importación requiere de un permiso previo y de un visto bueno de... (Organismo que controla los estupefacientes).

¿Es procedente aplicar el Método del "Valor de Transacción"?

Ejercicio 13 (Caso tomado del curso de la OMA)

¿Qué elementos de esta transacción deben tenerse en cuenta para determinar el valor en aduana?

GLISTER INSTRUMENTS LTD.
PAÍS DE EXPORTACIÓN

FACTURA COMERCIAL

Fact.: N° FD-2674
Fecha: 02-10-2---

Vendido a:
SCALEX S.A.
PAIS DE IMPORTACION

Expedido por: HANJIN NEW SKY

desde: País de exportación

a País de importación

Fecha estimada de salida: 30-10-2---

Marcas & Nos	Cantidad & Descripción de las mercancías	Precio unitario	Importe
SCALEX PAIS DE IMPORTACION C/NO. 1-200 FABRICADO EN PAIS DE EXPORTACIÓN	1200 UNIDADES BALANZAS ELECTRÓNICAS XRB 802 WHITE TRAY	US\$ 12.50 Menos anticipo pagado	PAIS DE EXPORTACIÓN FOB US\$ 15 000.00 US\$ 1 500.00
TOTAL:		1200 UNIDADES	US\$ 13 500.00

Total TRECE MILQUINIENTOS DÓLARES ESTADOUNIDENSES SOLAMENTE
Condiciones de pago: por L/C N° CIBI3251650

Para y en nombre de
GLISTER INSTRUMENTS LTD.

X X X
.....
Firma(s) autorizada(s)

GLISTER®

Ejercicio 14
(Caso tomado del curso de la OMA)

¿Qué trato daría usted a esta transacción a efectos de la determinación del valor en aduana?

GLISTER INSTRUMENTS LTD.
PAÍS DE EXPORTACIÓN

Fact.: No. FO-2785
Fecha: 12-10-2 - - -

Vendido a:
SCALEX S.A.
PAIS DE IMPORTACION

Expedido por: HANJIN NEW SKY

desde: País de exportación

a País de importación

fecha de salida: 30-10-2- - -

Marcas & Nos	Cantidad & Descripción de las mercancías	Precio unitario	Importe
SCALEX PAIS DE IMPORTACION C/NO. 1-200 FABRICADO EN PAIS DE EXPORTACIÓN	1200 UNIDADES BALANZAS ELECTRÓNICAS XRB 802 WHITE TRAY	US\$ 12.50 4 % (Pago a 90 días)	PAÍS DE IMPORTACIÓN CIF US\$ 15 000.00 US\$ 600.00
TOTAL:		1200 UNIDADES	US\$ 15 600.00

Total QUINCE MIL SEISCIENTOS DÓLARES ESTADOUNIDENSES SOLAMENTE
Condiciones de pago: PAGO CONTRA PRESENTACION DE NUESTRA LETRA DE CAMBIO A 90 DIAS DESDE
LA FECHA DEL CONOCIMIENTO DE EMBARQUE
- INTERESES POR CUENTA DEL COMPRADOR DEL 4 % ANUAL POR 90 DIAS

Para y en nombre de
GLISTER INSTRUMENTS LTD.

X X X
.....
Firma(s) autorizada(s)

GLISTER ☺

Ejercicio 15

La firma Toys S.A. del país de importación, compra grabadoras para niños marca Niko a un vendedor mexicano en forma regular. Cada año Toys adquiere cerca del 18% de la producción total del vendedor. Para el año 2006, el vendedor le propone al comprador que si le adquiere el 50% de la producción total del año, le concederá un descuento del 35%.

La firma Toys ha aceptado la propuesta del vendedor y en consecuencia el precio unitario de la grabadora de US 20, al cual venía comprando según antecedentes de importaciones anteriores, se reduce a US 13, para lo cual han suscrito un nuevo contrato de compraventa donde figuran las nuevas condiciones de la negociación.

Al momento de la nacionalización, la autoridad aduanera encuentra que hay otro importador que también trae las mismas grabadoras del mismo vendedor mexicano pero con quien no existe tal acuerdo y por lo tanto no compra regularmente siendo el precio de importación de US 23.

- ¿Cuál será el valor base para determinar el valor en aduana?
- ¿Es procedente la aplicación del Método del “Valor de Transacción”?
- ¿Cuál debe ser el procedimiento a seguir?

Ejercicio 16

(Caso tomado del curso de la OMA)

El importador I recibe un envío de televisores con un precio de factura de 10.000 u.m. Sin embargo, la factura menciona un crédito de 1.000 u.m., lo que hace que el precio de factura definitivo sea de 9.000 u.m. El importador informa al servicio de aduanas que el crédito se concedió porque 10 de los televisores que formaban parte del envío anterior estaban averiados. El vendedor ha concedido el crédito sobre el envío actual para compensar las pérdidas.

- ¿Puede aplicarse este crédito al envío actual objeto de valoración?

Ejercicio 17
(Caso tomado del curso de la OMA)

GLISTER INSTRUMENTS LTD.
PAÍS DE EXPORTACIÓN

Fact. :No. FD-3924
Fecha : 1-11-2 - - -

Vendido a:
SCALEX SA
PAÍS DE IMPORTACIÓN

Expedido por: HANJIN NEW SKY

desde: País de exportación

a País de importación

fecha de salida: 15-11-2 - - -

Marcas & Nos	Cantidad & Descripción de las mercancías	Precio unitario	Importe
SCALEX PAÍS DE IMPORTACIÓN C/NO. 1-200 FABRICADO EN PAÍS DE EXPORTACIÓN	1200 UNIDADES BALANZAS ELECTRÓNICAS XRB 802 WHITE TRAY	US\$ 12,50	PAÍS DE EXPORTACIÓN FOB US\$ 15 000.00
(Caso tomado del curso de la OMA)			

TOTAL : 1200 UNIDADES US\$ 15 000.00

TOTAL PAÍS DE EXPORTACIÓN EUR 18 000.00

TIPO DE CAMBIO 1 US\$ = 1,2 EUR

Condiciones de pago: por transferencia

Para y en nombre de
GLISTER INSTRUMENTS LTD.

X X X

.....
Firma(s) autorizada(s)

GLISTER®

Ejercicio 18
(Caso tomado del curso de la OMA)

GLISTER INSTRUMENTS LTD.
PAÍS DE EXPORTACIÓN

FACTURA COMERCIAL

Fact. : No. FD-2677

Fecha : 02-11-2 - - -

Vendido a:
SCALEX SA
PAÍS DE IMPORTACIÓN

Expedido por: HANJIN NEW SKY
a País de importación

desde: País de exportación

Fecha estimada de salida: 15-11-2 - - -

Marcas & Nos	Cantidad & Descripción de las mercancías	Precio unitario	Importe
SCALEX PAÍS DE IMPORTACIÓN C/NO. 1-200 FABRICADO EN PAÍS DE EXPORTACIÓN	1200 UNIDADES BALANZAS ELECTRÓNICAS XRB 802 WHITE TRAY	US\$ 12,50 DESCUENTO 10%	PAÍS DE EXPORTACIÓN FOB US\$ 15 000.00 US\$ 15 000.00
TOTAL :		1200 UNIDADES	US\$ 13 500.00

Total TRECE MIL QUINIENTOS DÓLARES ESTADOUNIDENSES SOLAMENTE

Condiciones de pago: por L/C No. CIBI3251643

Para y en nombre de
GLISTER INSTRUMENTS LTD.

X X X

.....
Firma(s) autorizada(s)

GLISTER®

¿Qué elementos de esta transacción deben tenerse en cuenta para determinar el valor en aduana?

Tema 6
ADICIONES AL PRECIO REALMENTE PAGADO
O POR PAGAR - ARTÍCULO 8.1
(Continuación del Método del Valor de Transacción
de las mercancías importadas)

1. Artículo 8.1 – Ajustes obligatorios: Comisiones, Envases y Embalajes, Prestaciones, Cánones y derechos de licencia, Producto de la reventa posterior.
2. Artículo 8.3 - Datos objetivos y cuantificables
3. Artículo 8.4 – Relación taxativa

I. Introducción

Una vez asimilada la primera parte del Método del Valor de Transacción, referida a todos los presupuestos que deben ser cumplidos para su aplicación conforme a lo tratado en los Temas 3 y 4 anteriores, en esta oportunidad se propone el estudio pormenorizado de cada uno de los ajustes que tienen que ver con aquellos conceptos que adicionan al precio pagado o por pagar, con los fundamentos legales de los ajustes obligatorios de los que trata la primera parte del Artículo 8 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC.

En el presente Tema 6 se verán también los postulados para el desarrollo del Artículo 8. Los casos que ilustran tales ajustes se mostrarán en el Tema 9.

II. Objetivos

1. Comprender el significado de los conceptos que determinan cada uno de los ajustes del Artículo 8.1.
2. Manejar adecuadamente las condiciones bajo las cuales se pueden ajustar los importes.

III. Orientaciones para el estudio del tema

El material de apoyo, estudio y consulta para este Tema 6, es el Artículo 8 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC y su Nota Interpretativa; los artículos 18 al 27 y 60 del Reglamento Comunitario, así como los Instrumentos de aplicación del Comité Técnico de Valoración en Aduana relacionados con estos asuntos.

IV. Desarrollo del contenido

1. ARTÍCULO 8.1 – AJUSTES OBLIGATORIOS: COMISIONES, ENVASES Y EMBALAJES, PRESTACIONES, CÁNONES Y DERECHOS DE LICENCIA, PRODUCTO DE LA REVENTA POSTERIOR.

Para comenzar, hay que recordar lo dicho en la Introducción General del Acuerdo sobre Valoración en el párrafo 1, respecto a que “*el artículo 1 debe considerarse en conjunción con el artículo 8*”, para poder determinar el valor en aduana de una mercancía por su “valor de transacción”.

A estos efectos se debe retomar la ecuación que se enunciaba en el numeral 1 del Tema 4, donde se señalaba que:

$$\mathbf{V \text{ en } A = VT = PRPP + Ajustes \text{ Art. } 8}$$

Con ocasión de lo tratado en el tema citado, se hizo un análisis de la totalidad de los pagos que efectúa el comprador por las mercancías importadas y de los conceptos que determinan tales pagos, además de los requisitos que deben tenerse en cuenta para aplicar el primer método de valoración.

Pues bien, ahora se presentarán los ajustes que a partir del precio total pagado o por pagar, es necesario realizar con el fin de obtener el valor en aduana en aplicación del método del Valor de Transacción.

Tales ajustes son de dos tipos: los que suman o positivos de conformidad con lo previsto en el Artículo 8 del Acuerdo de Valoración de la OMC y los que restan o negativos, según lo previsto en la Nota interpretativa al Artículo 1 del mismo Acuerdo, que se verán en el Tema 8.

Ajustes Positivos o Adiciones

Para fines didácticos se explicarán en dos temas los ajustes relativos a las adiciones al precio pagado o por pagar: Tema 6 – Ajustes obligatorios y Tema 7 – Ajustes facultativos; para una mejor comprensión, es recomendable que se tome la Declaración Andina del Valor que se en-

cuenta vigente, hoja 2, sección “B”⁴¹, en la que se reflejan estos ajustes en el mismo orden que los contiene el Acuerdo sobre Valoración en su Artículo 8.

Antes de dar inicio a la explicación de cada concepto que debe ser adicionado, es importante hacer mención sobre los requisitos que exige el Artículo 8, sin los cuales no se podrá llevar a cabo el ajuste, así:

- El elemento que se va a sumar debe formar parte del valor en aduana.
- Los importes que se pretenden añadir deben correr a cargo del importador y en consecuencia no deben estar incluidos en el precio realmente pagado o por pagar al vendedor de las mercancías.
- Las adiciones sólo podrán hacerse sobre la base de datos objetivos y cuantificables⁴².
- El precio pagado o por pagar “únicamente” podrá incrementarse de conformidad con lo dispuesto en el Artículo 8.

Sobre este particular se transcribe lo afirmado por la OMA en el Curso INTRODUCCIÓN AL MÓDULO BÁSICO DE FORMACIÓN EN VALORACIÓN, 2002: *En lo que concierne a las adiciones previstas en el artículo 8, conviene tener presente que los ajustes se realizan en la medida en que:*

- a. *corran a cargo del comprador.*
- b. *no estén incluidos en el precio realmente pagado o por pagar de las mercancías.*
- c. *estén basados en datos objetivos y cuantificables.*

Hechas estas consideraciones, a continuación se hará un estudio detallado de cada uno de estos ajustes:

1.1. Artículo 8 .1. a) i): Las comisiones y los gastos de corretaje, salvo las comisiones de compra.

En primer lugar, hay que definir qué se entiende por comisionista, comisión, corredor y corretaje.

La Nota Explicativa 2.1 presenta al comisionista, conocido también como agente o intermediario, como

⁴¹ Ver anexo de la Decisión andina 379 de 1995.

⁴² Estudiar este concepto en los artículos 2.b) y 60 del Reglamento Comunitario.

“una persona que compra o vende mercancías, a veces en su propio nombre, pero siempre por cuenta de un comitente”. Por su parte el artículo 19 del Reglamento Comunitario lo define así: “Se entenderá como comisionista, o agente a la persona que actúa por cuenta de un comitente o mandante, y facilita la concertación del contrato de compraventa, representando al vendedor o al comprador. (...)”.

Al respecto, se distinguen dos clases:

El *comisionista de venta* quien actúa en nombre y por cuenta del vendedor, solo hace parte en la concertación del contrato de venta. Su tarea es la de conseguirle clientes al vendedor a través de la captación de pedidos; algunas veces colabora en algunos trámites relativos a la importación, almacenamiento y entrega de las mercancías.

El *comisionista de compra* quien actúa en nombre y por cuenta del comprador; hace parte en el contrato de venta para buscar proveedores a quien colocar los pedidos de ese comprador o importador; algunas veces verifica las mercancías, se puede encargar de recogerlas en el lugar de entrega y adecuarlas para el transporte, además puede asumir actividades relacionadas que le sean solicitadas por el comprador.

Sobre estas denominaciones el artículo 19 del Reglamento comunitario continúa con lo siguiente:

“(...) En tal sentido, al comisionista que interviene por cuenta del vendedor se le llamará comisionista de venta y al que lo hace por cuenta del comprador se denominará comisionista de compra.

A los fines de su correcta identificación, se tendrá en cuenta que el papel que desempeñan los comisionistas en relación con sus actividades es el que determina su naturaleza”.

Sobre este particular conviene examinar también lo preceptuado en el último inciso del numeral 2 del artículo 20 del Reglamento Comunitario.

La *comisión* es la remuneración que recibe el comisionista por los servicios prestados; si se paga al comisionista de venta se llama comisión de venta o si se paga al comisionista de compra se llama comisión de compra.

La *comisión de venta* se puede pagar al agente o intermediario de una de las siguientes formas:

- 1) Retribuida en forma directa por el vendedor extranjero a través, por ejemplo, de abonos bancarios, en cuyo caso se carga el importe al cliente o importador en el precio global facturado. Dado que la factura emitida ya contiene el importe de la comisión, en este caso no es necesario ajustar el precio pagado o por pagar. Sobre este particular hay que recordar que uno de los requisitos para hacer el ajuste es que “Los importes que se pretende adicionar, no deben estar incluidos en el precio realmente pagado o por pagar de las mercancías”.
- 2) Pagada por el comprador nacional, generalmente en moneda nacional, como un gasto adicional al pago del precio facturado por la mercancía. En este caso ese importe no estará incluido en el precio pagado o por pagar al vendedor de la mercancía y debe ser añadido al mismo utilizando para el efecto la casilla 62 del formulario de la DAV, en armonía con el condicionamiento de que los elementos que se adicionan deben correr por cuenta del comprador.

La *comisión de compra* es la retribución que el comprador paga a su agente por representarlo en el extranjero⁴³; para el efecto lo puede hacer al recibo de la factura expedida por el comisionista por el importe de sus servicios, en cuyo caso también recibirá la factura emitida por el vendedor por el precio de la mercancía, para un total de dos facturas.

También puede suceder que el comisionista refacture la mercancía, incluyendo en la misma factura el valor de la mercancía y de su comisión, y en este evento también recibirá dos facturas, la que elabora el comisionista y la originalmente expedida por el vendedor.

En cualquiera de los dos casos, el Acuerdo de Valoración de la OMC establece que la comisión de compra no forma parte del valor en aduana y, en consecuencia, no debe añadirse al precio pagado o por pagar por las mercancías que se están valorando.

Sobre este asunto es preciso recordar que a efectos de la valoración aduanera por el método del Valor de Transacción, la factura que se debe tener en cuenta es la originalmente expedida por el vendedor y no la emitida por el comisionista. Al respecto se debe consultar lo señalado en el numeral 4 del artículo 22 del Reglamento Comunitario, en armonía con

⁴³ Estudiar la definición contenida en el Párrafo 1 a), inciso i) de la Nota Interpretativa al Artículo 8 y el artículo 22.1 del Reglamento Comunitario.

lo regulado en el Comentario 17.1 del Comité Técnico de Valoración en Aduana.

No habrá entonces deducción de la comisión de compra del precio pagado o por pagar del comprador al vendedor, si la factura emitida por el vendedor no la contiene. Es muy poco probable que una comisión de compra esté incluida en el precio facturado por el vendedor, dado que el pago que hace el comprador por una comisión de compra, puede ser considerado como una actividad que corre por cuenta de este comprador y es ajena al vendedor.

Por otra parte se advierte que el comisionista de compra es una figura que a menudo es confundida con los “dealer”, firmas comercializadoras o revendedores que tienen propiedad sobre las mercancías y actúan en el exterior obteniendo márgenes de beneficio en lugar de comisiones; no obstante, muchas veces al facturar las mercancías, estas personas hacen figurar su margen de beneficio como una comisión induciendo a error, en cuyo caso de ninguna manera podría dársele a este margen de rentabilidad, el tratamiento de una comisión de compra.

Hay unas características que pueden ser útiles en el momento de identificar a un comisionista de compra⁴⁴, las cuales pueden resumirse así:

- No existe una relación de exclusividad entre el comprador y su agente.
- El comisionista de compra no es el propietario de las mercancías que se están vendiendo al comprador.
- El comisionista o agente no puede intervenir en la fijación del precio negociado entre el vendedor y el comprador.
- El hecho de que el agente o intermediario pague las mercancías y refacture las mismas no lo convierte en el vendedor de éstas, ya que lo hace por encargo.
- El comisionista no mantiene existencias de mercancías.
- El intermediario no actúa por cuenta propia, sino por cuenta del comprador y en interés del mismo.
- El agente de compra puede encargarse de buscar proveedores según necesidades del importador/comprador, de recoger mues-

⁴⁴ Para mayor ilustración, estudiar el Comentario 17.1 y el artículo 22 del Reglamento Comunitario.

tras, verificar las mercancías, así como del seguro, del transporte, del almacenamiento, entrega e inclusive del pago de las mercancías, sin que esto último lo convierta en su propietario.

De otro lado, *el corredor* es un intermediario que no actúa por su cuenta y cuando interviene en una negociación, lo hace ya sea en favor del vendedor o del comprador, poniendo en relación a las dos partes.

La retribución del corredor se llama *corretaje*, el cual, cuando es pagado por el vendedor, se encontrará en el precio facturado al comprador y no procede su adición al precio pagado o por pagar y cuando lo paga el comprador, sí deberá añadirse utilizando para el efecto la casilla 62 de la DAV.

1.2. Artículo 8.1. a) ii) y iii): El costo de los envases o embalajes que, a efectos aduaneros, se consideren como formando un todo con las mercancías de que se trate; y los gastos de embalaje, tanto por concepto de mano de obra como de materiales.

En este punto hay que considerar sólo el costo de los envases y embalajes⁴⁵ que forman un todo con las mercancías y que se envían al importador conjuntamente con éstas; tales costos incluyen, por ejemplo, la adquisición de cajas, canecas, y otros envases, junto con los materiales de embalaje y la mano de obra.

Con miras a la realización del ajuste por este concepto y para evitar una doble contabilización, es necesario verificar que el costo por envases y embalajes no esté ya incluido, ya sea en la factura comercial (dependiendo de las condiciones de entrega), o en el documento de transporte (cuando el transportista los asuma).

El costo de utilización de contenedores no debe confundirse como un ajuste por envases o embalajes, debe ajustarse, en caso de proceder, como un gasto de transporte de los previstos en el Artículo 8.2 del Acuerdo sobre Valoración, que se verá en el Tema 7.

Como ya se explicó, lo usual para efectuar el ajuste es que tales costos corran por cuenta del comprador, aunque sea por encargo a un tercero. El comprador lo hace tanto si trata de asegurar el buen estado de las mercancías durante su transporte, como por necesidad de un reempaque. Para el efecto, la Declaración Andina del Valor tiene prevista la casilla 63.

⁴⁵ Ver que se entiende por este concepto en el artículo 24 del Reglamento Comunitario.

Cuando los envases estén destinados a varias utilidades, su costo se repartirá entre todas las importaciones que hayan tenido lugar.

1.3. Artículo 8.1.b), i) ii), iii) y iv): El valor, debidamente repartido, de los siguientes bienes y servicios, siempre que el comprador, de manera directa o indirecta, los haya suministrado gratuitamente o a precios reducidos para que se utilicen en la producción y venta para la exportación de las mercancías importadas en la medida en que dicho valor no esté incluido en el precio realmente pagado o por pagar.

La utilización de estos elementos para la fabricación y venta de las mercancías importadas se conoce usualmente con la denominación de “Prestaciones”⁴⁶.

Los ajustes por este concepto se refieren a aquellos elementos que en determinadas circunstancias suministra el comprador al vendedor en el extranjero (para el caso será el fabricante de la mercancía), con el objeto de que sean utilizados en la producción de la mercancía que se pretende importar.

Tales elementos se refieren a bienes y servicios que también se conocen como prestaciones o aportaciones, las cuales pueden ser tangibles o intangibles, tal como se muestra a continuación:

Tangibles:

- i). Los materiales, piezas y elementos, partes y artículos análogos incorporados a las mercancías importadas.
- ii). Las herramientas, matrices, moldes y elementos análogos utilizados para la producción de las mercancías importadas.
- iii). Los materiales consumidos en la producción de las mercancías importadas.

Intangibles:

- i) Ingeniería, creación y perfeccionamiento, trabajos artísticos, diseños, planos y croquis realizados fuera del país de importación y necesarios para la producción de las mercancías importadas.

El suministro de tales elementos por parte del comprador podrá hacerse de manera directa o indirecta; pero en todo caso, para que proceda

⁴⁶ Ver definición del artículo 2.h) del Reglamento Comunitario.

el ajuste, el aporte deberá haberse hecho de manera gratuita o a precio reducido; es evidente que si el comprador cobrara algún importe por la prestación, el vendedor automáticamente lo incluiría en el precio de venta facturado por la mercancía importada, como un gasto de venta.

Por el contrario, cuando la aportación se da en las condiciones señaladas, el vendedor no tiene elementos para incluirle en el precio de venta, y los costes de esa aportación no estarán incluidos en el precio pagado o por pagar del comprador al vendedor. En consecuencia, procederá el ajuste para determinar el valor en aduana, tratándose de un gasto que corre por cuenta del comprador.

Cuando el elemento ha sido suministrado a “precio reducido”, el valor que debe ser ajustado se incrementará en la misma medida en que el comprador haya reducido el importe.

El ajuste de la prestación deberá hacerse en la casilla 64 de la Declaración Andina del Valor, identificando en primer lugar el código del elemento de que se trate, según lo prevé el instructivo del formulario.

De conformidad con lo enunciado en el artículo 25 del Reglamento Comunitario, el importe que debe ser ajustado depende de si el bien ha sido comprado, alquilado o fabricado por el comprador; en cada caso corresponderá al valor de adquisición o del alquiler o al costo de producción; hay que tener en cuenta además, que el coste o el valor de la prestación, debe comprender los gastos de transporte y gastos conexos relativos al envío del elemento, así como el valor de los derechos e impuestos a la importación (no devueltos) por la introducción al país donde se producirán las mercancías; de la misma manera habrá que considerar la utilización previa del elemento o de sus reparaciones o modificaciones cuando proceda.

La adición del costo relativo a los bienes incorporados o consumidos no reviste mayor dificultad; no obstante, cuando se trata de aquellos bienes utilizados en repetidas operaciones como son los moldes, matrices o inclusive los planos, croquis, diseños, etc., habrá necesidad de repartir su importe entre las mercancías producidas con la utilización del elemento aportado por el comprador, para su posterior importación. La Nota interpretativa al Artículo 8, párrafos 1b), inciso ii) y 1b), inciso iv), da unas directrices claras al respecto⁴⁷.

⁴⁷ Estudiar también el numeral 5 del artículo 25 del Reglamento Comunitario.

Por último, sólo cabe señalar que el Acuerdo sobre Valoración en el Artículo 8.1 b) iv) exceptúa expresamente del ajuste por “Prestaciones”, aquellos gastos de ingeniería, creación y perfeccionamiento, trabajos artísticos, diseños, planos y croquis, “realizados en el país de importación”.

Para complementar lo aquí expresado, es conveniente que el estudiante desarrolle el Estudio de Caso 1.1, relativo a “Informe sobre el estudio de un caso con especial referencia al artículo 8.1 b): ingeniería, creación y perfeccionamiento, trabajos artísticos, etc.”

1.4. Artículo 8.1.c): Cánones y derechos de licencia

Teniendo en cuenta lo desarrollado en el artículo 26 del Reglamento Comunitario, esta vez se trata de los pagos por los derechos de propiedad intelectual necesarios para cumplir con las actividades señaladas en el numeral 1 del mismo artículo 26.

Un pago por cánones y derechos de licencia es un gasto que se deriva para una firma que ha sido licenciada para utilizar, entre otros, una marca o patente, derechos de autor, dibujos, modelos, conocimientos técnicos y procesos de fabricación, derechos de obtentores de variedades vegetales o derechos de acceso a recursos genéticos, registrados, que son propiedad de una persona en el exterior.

Es evidente que si alguien en el extranjero cede la utilización de su marca o patente a una empresa nacional, al vender o producir los artículos bajo tal licencia, la firma licenciada tendrá que abonar al dueño de la marca o patente un pago de un canon.

A efectos de la valoración aduanera, el Acuerdo señala que los pagos referidos deben ser adicionados al precio pagado o por pagar por las mercancías importadas, únicamente si:

- El canon esté relacionado con las mercancías importadas que se valoran.
- El pago del canon constituye una condición de venta de las mercancías importadas.
- El valor del canon se conoce con datos objetivos y cuantificables.
- Su importe no está incluido en el precio pagado o por pagar por las mercancías importadas.

Para una mejor comprensión de estos requisitos se debe estudiar lo estipulado en los numerales 2 y 3 del artículo 26 del Reglamento Comunitario.

De otro lado, la Nota Interpretativa al Artículo 8, Párrafo 1 c), señala que los derechos de reproducción de las mercancías importadas no forman parte del valor en aduana, ni los pagos por el derecho de distribución o reventa de las mismas mercancías cuando no constituyan una condición de la venta para su exportación al país importador.

En lo que tiene que ver con los derechos de reproducción, es razonable no realizar el ajuste debido a que los pagos realizados por este derecho, no están relacionados con las mercancías importadas, sino con las mercancías que resultan del proceso de reproducción.

El Párrafo 3 de la misma nota interpretativa hace también unas importantes precisiones sobre la ausencia de datos objetivos y cuantificables a los propósitos del ajuste por cánones y de la aplicación del Método del Valor de Transacción.

El Comité técnico, en las Opiniones Consultivas 4.1. a 4.13 presenta unos ejemplos que pueden ampliar el concepto de cánones y derechos de licencia.

Por último es necesario observar que en razón a que el pago de cánones por los derechos de licencia pueden revestir la forma de un porcentaje del precio de venta o reventa del bien importado, el ajuste en la casilla 65 de la DAV sólo procederá cuando las mercancías importadas hayan sido sometidas a un proceso industrial y/o hayan sido vendidas en el mercado nacional; en consecuencia, al momento de la importación, usualmente debe diferirse la valoración hasta que se conozca el importe con datos objetivos y cuantificables, generándose una declaración provisional⁴⁸.

1.5. Artículo 8.1.d): Producto de la reventa, cesión o utilización de las mercancías importadas.

En primer lugar, hay que recordar que este ajuste guarda relación con uno de los requisitos de aplicación del Método del Valor de Transacción, específicamente con las “reversiones” de que trata el Artículo 1.1.c) del Acuerdo sobre Valoración de la OMC⁴⁹; este requisito de aplicación es el único que puede obviarse mediante la aplicación de un ajuste según el Artículo 8, es decir, no descarta la utilización del Método del Valor de Transacción.

⁴⁸ Lo relativo a la Declaración provisional se estudiará en el Tema 2 de la Unidad Didáctica 2 del presente documento de trabajo.

⁴⁹ Ver Tema 4 numeral 7.

Como se recordará, es posible determinar el valor en aduana aplicando el Método del Valor de Transacción, si como lo prevé el Artículo 8 del Acuerdo sobre Valoración, se puede añadir al precio realmente pagado o por pagar *“el valor de cualquier parte del producto de la reventa, cesión o utilización posterior de las mercancías importadas que revierta directa o indirectamente al vendedor”*.

En el numeral 7 del Tema 4 se explicaba que tales reversiones pueden tomar la forma, ya sea de un giro de utilidades o de un reparto de beneficios.

Únicamente cuando se conozcan los importes por reversiones, deben hacerse los ajustes en la casilla 66 de la Declaración Andina del Valor. Pero, al igual que se vió en el caso de los ajustes por cánones, el importe del producto de la reventa, cesión o utilización que debe ser sumado al precio pagado o por pagar, sólo se conoce cuando la mercancía ha sido vendida, cedida o utilizada en el mercado nacional y, en estos términos, al momento de la importación será necesario diferir la valoración hasta que se conozca el importe con datos objetivos y cuantificables, generándose una declaración provisional⁵⁰.

Para el efecto, tanto en el caso de los cánones como en las reversiones, se permite hacer una estimación del ajuste en el mismo momento de la importación, debiendo declarar en la casilla 80 que los importes de las casillas 65 o 66 tienen carácter estimado o provisional.

Sin embargo, el ajuste podría hacerse en el momento mismo de la importación, a través del mecanismo de “ajuste de valor permanente” establecido en el artículo 56 del Reglamento Comunitario.

Por último, se invita a los alumnos para que desarrollen el Estudio de Caso 2.1 *“Aplicación del Artículo 8.1 d) del Acuerdo”* y el Estudio de Caso 2.2 *“Producto que revierte según el Artículo 8.1.d)”*, del Comité Técnico de Valoración en Aduana.

2. ARTÍCULO 8.3 - DATOS OBJETIVOS Y CUANTIFICABLES

El Artículo 8.3 del Acuerdo sobre Valoración y el Párrafo 3 de la Nota interpretativa al Artículo 8, señalan que las adiciones sólo podrán hacerse sobre la base de datos objetivos y cuantificables y que

⁵⁰ Lo relativo a la Declaración provisional se estudiará en el Tema 2 de la Unidad Didáctica 2 del presente documento de trabajo.

“En los casos en que no haya datos objetivos y cuantificables respecto de los incrementos que deban realizarse en virtud de lo estipulado en el artículo 8, el valor de transacción no podrá determinarse mediante la aplicación de lo dispuesto en el artículo 1...”.

Sin embargo, no hay que olvidar que el Acuerdo establece expresamente la prioridad del valor de transacción en la mayor medida posible y, por lo tanto, su rechazo debe estar claramente justificado. Cualquier ajuste que vaya a realizarse con arreglo a lo dispuesto en el artículo 8, deberá hacerse sobre la base de hechos concretos y cifras reales y con base en documentos que prueben su existencia.

En estos mismos términos, el Reglamento Comunitario define los Datos objetivos y cuantificables como *“Aquellos que pueden demostrarse con elementos de hecho físicos, tales como, documentos escritos o medios magnéticos. Son susceptibles de cálculos matemáticos y/o de verificación”*. Mas adelante el artículo 60 del mismo Reglamento Comunitario desarrolla ampliamente el concepto.

3. ARTÍCULO 8.4 – RELACIÓN TAXATIVA

Por su parte, el Artículo 8.4 del mismo Acuerdo sobre Valoración, exige que las adiciones únicamente podrán hacerse si están previstas en el Artículo 8. Esta disposición es importante para evitar situaciones arbitrarias que busquen aumentar artificialmente las bases gravables; no está autorizada ninguna otra adición al precio pagado o por pagar, que no esté contemplada de manera expresa en el Artículo 8.

No obstante, no se pueden confundir las adiciones del Artículo 8 con las adiciones del Artículo 1 del Acuerdo, referidas estas últimas a los costos que hacen parte del pago total por las mercancías importadas del comprador al vendedor. Si un elemento no puede ser adicionado por el Artículo 1 ni por el Artículo 8, de ninguna manera puede aplicarse el método del Valor de Transacción para determinar el valor en aduana.

V. Resumen

En este tema 6 se comenzó a ver el segundo componente del método del Valor de Transacción, referido a los ajustes que adicionan el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas.

No se debe olvidar que los conceptos tratados en esta oportunidad forman parte del valor en aduana, y serán adicionados al precio pagado o

por pagar, en la medida en que están relacionados con la negociación efectuada con el vendedor, correspondan a la mercancías importadas objeto de valoración y corran por cuenta del comprador de las mismas.

De otro lado, tampoco se debe olvidar que no es posible hacer estimaciones o presunciones sobre la existencia de los elementos que adicionan el precio pagado o por pagar, o sobre su valor; siempre se debe tener un pleno conocimiento sobre ellos y tener un soporte documental.

En ausencia de importes reales o de documentos que los demuestren, no es posible la valoración de las mercancías en aplicación del Método del Valor de Transacción.

Para una mayor precisión sobre estos últimos aspectos, hay que repasar el artículo 60 del Reglamento Comunitario.

Tema 7
ADICIONES AL PRECIO REALMENTE PAGADO
O POR PAGAR - ARTÍCULO 8.2
(Continuación del Método del Valor de Transacción
de las mercancías importadas)

1. Gastos de entrega de las mercancías importadas
2. Lugar de entrega “INCOTERMS”
3. Lugar de importación
4. Gastos de transporte
5. Gastos de carga, descarga y manipulación
6. Costo del seguro
7. Consideraciones suplementarias
8. Gastos de almacenamiento

I. Introducción

En este Tema 7 se continuará con el estudio de los postulados que deben ser cumplidos para la realización de los ajustes de que trata el Artículo 8, lo que permitirá la aplicación del Método del Valor de Transacción. Esta vez, se trata de conceptos con los cuales los alumnos quizás se encuentren más familiarizados, dado que corresponden a gastos que se presentan ligados a la importación de una mercancía.

Los elementos que se van a estudiar ahora no son de carácter obligatorio, como sí lo son los que corresponden al Artículo 8.1 vistos en el tema anterior. El Artículo 8.2 del Acuerdo sobre Valoración señala que cada Miembro dispondrá en su legislación nacional, si tales elementos forman parte o no del valor en aduana.

De acuerdo con lo planteado, se verá cómo el carácter potestativo para llevar a cabo los ajustes referenciados, se convertirá en obligatorio

por disposiciones comunitarias para los Países Miembros de la CAN. De otro lado se observará las implicaciones que tiene sobre la valoración aduanera, la ausencia o existencia de cada uno de estos gastos.

II. Objetivos

1. Comprender el significado de cada concepto de que tratan los ajustes del Artículo 8.2.
2. Adquirir la capacidad de adicionar adecuadamente cada uno de los conceptos estudiados de acuerdo a las condiciones de la negociación.

I. Orientaciones para el estudio del tema

Las explicaciones que se darán en este Tema se fundamentan, además de lo previsto en el Artículo 8 del Acuerdo sobre Valoración, en el Capítulo III de la Decisión andina 571. Para el logro de los objetivos, es importante que también se estudie el desarrollo de los artículos 28, 29 y 30 del Reglamento Comunitario. De la misma manera se deben consultar los Instrumentos de Aplicación del Comité Técnico de Valoración en Aduana que sean pertinentes.

Por otra parte, como ya se advirtió en el Tema anterior, es indispensable que a medida que se vaya avanzando en las explicaciones técnicas de cada elemento que debe ser adicionado al precio pagado o por pagar, se haga el seguimiento de las casillas correspondientes de la Declaración Andina del Valor con el instructivo que le aplique a cada una de ellas, de conformidad con lo señalado en la Decisión Andina 379.

II. Desarrollo del contenido

1. ARTÍCULO 8.2 - GASTOS DE ENTREGA DE LAS MERCANCÍAS

Es preciso retomar literalmente lo expresado en el Artículo 8.2 del Acuerdo sobre Valoración que dice:

En la elaboración de su legislación cada Miembro dispondrá que se incluya en el valor en aduana, o se excluya del mismo, la totalidad o una parte de los elementos siguientes:

- a) los gastos de transporte de las mercancías importadas hasta el puerto o lugar de importación;*
- b) los gastos de carga, descarga y manipulación ocasiona-*

dos por el transporte de las mercancías importadas hasta el puerto o lugar de importación; y

c) el costo del seguro.

El Acuerdo sobre Valoración de la OMC dispone que tales ajustes puedan incluirse o excluirse del valor en aduana, es decir les da el carácter de potestativos o facultativos.

No obstante, la Decisión 571 de 2003 en su artículo 6, les otorga el carácter de obligatorios para los países de la Comunidad Andina, cuando dispone que

“Todos los elementos descritos en el numeral 2 del artículo 8 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC, referidos a los gastos de transporte de las mercancías importadas y gastos conexos al transporte de dichas mercancías hasta el puerto o lugar de importación, los gastos de carga, descarga y manipulación ocasionados por el transporte de las mercancías importadas hasta el puerto o lugar de importación y el costo del seguro, formarán parte del valor en aduana.”

Aunque del texto transcrito entre comillas se puede observar que la posibilidad está dada para incluir en el valor en aduana solo una parte de los elementos citados, este no es el caso para los Países andinos, y por lo tanto, para ellos, la inclusión se refiere es a la totalidad de los mismos, es decir, a), b) y c).

Al incluirlos todos, se está considerando una base de valoración CIF, esto es, costo, seguro y flete. Cuando no se incluye ninguno de estos gastos o costos, se habla de una base de valoración FOB, esto es, libre a bordo. En el numeral 2 siguiente se verá de manera detallada el significado de estos términos.

Antes de comenzar con la explicación pormenorizada de cada uno de los gastos y costos que deben ser adicionados al precio pagado o por pagar, es forzoso explicar dos secciones que tratan de: 1) El lugar de entrega de las mercancías, y 2) El lugar de importación.

En este orden de ideas, para la adecuada realización del ajuste, es necesario entonces tener plenamente identificados los dos lugares geográficos citados que se desprenden de la negociación llevada a cabo entre el comprador y el vendedor.

Pero, con el propósito de facilitar la explicación anunciada, se muestra seguidamente un gráfico que resume los planteamientos que se harán sobre los gastos de entrega, el que también incluye algunas deducciones de que tratará el Tema 8.

GASTOS DE ENTREGA

D
E

I
M
P
O
R
T
A
C
I
Ó
N

NOTA: Los lugares de entrega posibles están sujetos a los INCOTERMS como se verá a continuación.

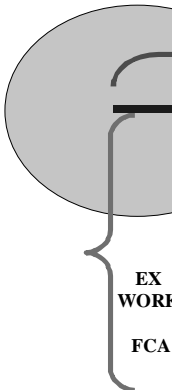
2. LUGAR DE ENTREGA “INCOTERMS”

Un aspecto muy importante que interviene en el proceso de negociación de una mercancía, es el término de compraventa pactado, el cual está directamente relacionado con la definición del punto convenido para realizar la entrega de la carga por parte del vendedor al comprador, y para transferir los riesgos y responsabilidades inherentes al transporte.

Una vez que se han fijado las condiciones de venta, es posible determinar la incidencia que tendrán estos costos en el valor en aduana de las mercancías.

Para ello se dispone de los “International Commercial Terms” INCOTERMS, los que consisten en 13 términos preredactados por la Cámara de Comercio Internacional, que permiten establecer en un contrato de compraventa, las obligaciones recíprocas del vendedor y comprador

PAÍS EXPO



respecto a los gastos, los riesgos y los documentos, que implica la movilización de la mercancía.

La finalidad primera de este conjunto de reglas internacionales, es la de interpretar los términos utilizados en el comercio internacional; de esta manera, el término bien utilizado, permite definir la responsabilidad del que vende e indica donde empieza la responsabilidad del que compra.

Desde el punto de vista de la valoración aduanera, los términos de entrega más que definir la responsabilidad, establecen el punto físico de entrega de las mercancías según lo pactado entre el vendedor y el comprador y, en consecuencia, determinan los gastos que corren por cuenta de cada uno de ellos, con miras a la realización de los ajustes de que trata el Artículo 8.2 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC.

Dado que es la factura comercial el documento que respalda la negociación y que contiene el precio resultante de la misma, el que a su vez comprende todos los gastos de venta en los que ha incurrido el vendedor, es importante que ésta muestre el término en el que se ha concertado tal negociación, para lo cual, se debe consignar en ella el INCOTERM de que se trate⁵¹.

Sobre esta materia, el curso de la OMA – INTRODUCCIÓN AL MÓDULO BÁSICO DE FORMACIÓN EN VALORACIÓN señala:

“Las condiciones generales se mencionan generalmente en la factura comercial e indican qué gastos o costos previstos en el artículo 8.2 están incluidos en el precio de las mercancías”.

En consecuencia, resulta valioso para los estudiantes de este módulo de valoración, entender las diferentes condiciones de venta y términos de entrega utilizados en el comercio internacional, tal como se muestra en el siguiente cuadro:

Clasificación de los términos internacionales de comercio.

De acuerdo con la versión 2000 de los INCOTERMS, cuya vigencia es de enero 1 del año 2000, los términos se agrupan en cuatro categorías, así:

⁵¹ Exigencia que está siendo estudiada por los Países Miembros de la CAN a través de un documento de trabajo que pretende reglamentar la nueva Declaración Andina de Valor.

CATEGORÍA	DESCRIPCIÓN
E	EXW, único término por el que el vendedor pone las mercancías a disposición del comprador en el local del vendedor.
F	FCA, FAS y FOB, el vendedor se encarga de entregar la mercancía a un medio de transporte escogido por el comprador.
C	CFR, CIF, CPT y CIP, el vendedor contrata el transporte sin asumir riesgos de pérdida o daño de la mercancía o costos adicionales después de la carga y despacho.
D	DAF, DES, DEQ, DDU y DDP, el vendedor soporta todos los gastos y riesgos necesarios para llevar la mercancía al país de destino.

Dentro de estas categorías se pueden desagregar cada uno de los términos, así:

CATEGORÍA	TERMINO	DESCRIPCIÓN	LUGAR
E Salida	EXW	Ex Work	En Fábrica
F Sin pago del Transporte Principal.	FCA	Free Carrier	Libre Transportista
	FAS	Free Along side Ship	Libre al costado del Buque
	FOB	Free on Borrad	Libre a bordo
C Con pago del Transporte Principal.	CFR	Cost and freight	Costo y flete
	CIF	Cost Insurance and freight	Costo seguro y flete
	CPT	Carriage Paid To	Porte pagado hasta
	CIP	Carriage and insurance paid to	Porte y seguro pagado hasta.

D Llegada	DAF	Delivered at Frontier	Entregado en frontera o "a mitad de puente".
	DES	Delivered Ex Ship	Entregado sobre buque en puerto de destino.
	DEQ	Delivered Ex Quay	Entrega en muelle de destino con derechos pagados.
	DDU	<i>Delivered Duty Unpaid</i>	Entrega en destino derechos no pagados.
	DDP	Delivered Duty Paid	Entrega en destino con derechos pagados

Según el modo de transporte, los INCOTERMS han sido clasificados como se muestra a continuación:

MODO DE TRANSPORTE	TÉRMINO	DESCRIPCIÓN
Cualquier modo de transporte incluido el multimodal	EXW	En fábrica (...lugar convenido)
	FCA (excepto marítimo)	Libre transportista (...lugar Convenido).
	CPT	Transporte pagado hasta (... Lugar de destino convenido)
	CIP	Transporte y seguro pagados Hasta (...lugar de destino Convenidos)
	DAF (sólo terrestre)	Entregada antes o después del Cruce de la frontera (...lugar Convenido)

	DDU	Entregada derechos no pagados (...lugar de destino convenido)
	DDP	Entregada derechos pagados (...lugar de destino convenido)
Aéreo Terrestre Férreo	FCA	Libre Transportista (...lugar Convenido).
Marítimo Fluvial	FAS	Libre al costado del buque (...puerto de carga convenido)
	FOB	Libre a bordo (...puerto de Carga convenido).
	CFR	Costo y flete (...puerto de Destino convenido).
	CIF	Costo, seguro y flete (...puerto de destino convenido).
	DES	Entregada sobre buque (puerto de destino convenido).
	DEQ	Entregada en muelle (...puerto de destino convenido).

Uso de variantes de los INCOTERMS

Es conveniente para el buen manejo de estos términos de comercio tener en cuenta las variantes de la tabla que se muestra a continuación:

LOADED	“Cargado”
UNLOADED	“Descargado” del Transporte
STOWED AND TRIMMED	Colocado y Estibado
LANDED	Desembarcado
CLEARED FOR IMPORT/EXPORT	Despachado de Importación/Exportación
NOT CLEARED FOR IMPORT/EXPORT	Sin efectuar el despacho de Importación/Exportación.
VAT UNPAID	IVA no pagado
DUTY PAID	Impuestos pagados
DUTY UNPAID	Impuestos no pagados

Dependiendo entonces de las condiciones de entrega acordadas entre el vendedor y el comprador, según los INCOTERMS, y considerando además que el mismo Acuerdo sobre Valoración establece que los gastos que se sumarán al precio pagado o por pagar serán los causados hasta el puerto o lugar de importación, se podrá establecer con toda precisión el monto del ajuste.

Para una definición más clara del monto del ajuste, se debe identificar el lugar de entrega en la Declaración Andina del Valor, utilizando la casilla 18 para anotar el código del lugar correspondiente según lo previsto en el instructivo del formulario.

De esta manera, el término o condición de entrega declarado en esta casilla, debe estar conforme con los términos de la factura comercial, para de así poder definir si los gastos que forman parte del valor en aduana corren por cuenta del vendedor o del comprador.

Si se establece que corren por cuenta del vendedor, estarán incluidos en la factura comercial como un gasto de venta que determina el precio de las mercancías, y no deben adicionarse al precio pagado o por pagar porque se incurriría en una doble contabilización. Si por el contrario, tales gastos corren por cuenta del comprador, no estarán comprendidos en la factura comercial y por consiguiente habrá que adicionarlos al precio pagado o por pagar.

3. LUGAR DE IMPORTACIÓN

La Decisión 571 de 2003 en su Artículo 7 define el “lugar de importación” como el lugar de introducción al Territorio Aduanero de la Comunidad Andina⁵², y acto seguido, explica que el lugar de introducción es aquel en el que la mercancía es sometida por primera vez a alguna formalidad aduanera, entendida ésta como la recepción y control de los documentos de transporte en el momento del arribo.

Al respecto, es importante no confundir el “lugar de importación” con el “lugar de nacionalización”, en razón a que es en el lugar de importación donde se hace el corte con miras a las adiciones o deducciones por gastos de entrega de las mercancías y la consideración del lugar de nacionalización para estos mismos efectos, implicaría la inclusión de conceptos ajenos a la valoración aduanera que elevaría artificialmente las bases gravables.

⁵² La Disposición Transitoria Tercera de la Decisión 571 dispuso que el territorio aduanero comunitario debe entenderse como el territorio aduanero del País Miembro, hasta que aquel se constituya.

Ya identificado el lugar de importación, se deben consignar los datos en la Declaración Andina del Valor utilizando la casilla 67 para anotar el código de la Aduana por la que se introduce la mercancía y donde se cumplen las primeras formalidades, según lo previsto en el instructivo del formulario y en el artículo 7 de la Decisión Andina mencionada.

4. ARTÍCULO 8.2.A) - GASTOS DE TRANSPORTE

Con una base de valoración CIF, el Acuerdo sobre Valoración establece que forman parte del valor en aduana de las mercancías importadas, los gastos de transporte realmente efectuados por el traslado de tales mercancías y gastos relacionados, desde el lugar de entrega en el exterior hasta el lugar de importación, y por tanto deben ser adicionados al precio pagado o por pagar del comprador al vendedor cuando no estén allí contenidos.

El documento de transporte es el que prueba los importes realmente pagados por concepto de gastos de transporte.

De conformidad con lo visto en el numeral 3 anterior, las condiciones de venta en términos CIF, significan que el precio de venta de las mercancías debe incluir el precio realmente pagado o por pagar por las mismas más los *gastos de transporte*, el costo del seguro y los gastos conexos de manipulación y carga desde el lugar de exportación hasta el lugar de importación.

Obsérvese que se trata de gastos de transporte y no únicamente del valor del flete internacional, así, además del servicio de transporte principal, pueden existir otros gastos ocasionados por el traslado de las mercancías importadas hasta el puerto o lugar de importación, conocidos como “gastos conexos” que igual hacen parte del valor en aduana de las mercancías⁵³.

Los gastos conexos son, entonces, los pagos que se hacen por servicios accesorios con motivo del transporte principal. Tales gastos se refieren principalmente a aquellos relacionados con la gestión comercial, técnica, administrativa o financiera de la operación del transporte de que se trate, ya sea aérea, marítima o terrestre. *Si no se incurriera en ellos, el servicio principal no se hubiera podido prestar de manera adecuada.*

A efectos de la valoración, los gastos conexos podrían estar comprendidos en el documento de transporte o en soporte documental sepa-

⁵³ Consultar el numeral 1 del artículo 29 del Reglamento Comunitario.

rado que podría ser, un contrato o factura de prestación del servicio respectivo, o una certificación o constancia expedida por quien prestó el servicio.

Así no estén discriminados en el respectivo documento de transporte, los gastos conexos deben ser declarados en su totalidad para establecer el monto justo del ajuste por este concepto y así determinar de manera correcta el valor en aduana correspondiente.

El Reglamento Comunitario en su artículo 29 hace unas importantes precisiones respecto de los gastos de transporte. En especial se llama la atención sobre el tratamiento apropiado de los ajustes conforme a lo dispuesto en el Artículo 8, cuando las condiciones o términos de entrega negociadas e indicadas en la factura comercial, muestran que los gastos de transporte ya se encuentran incluidos en el precio pagado o por pagar.

Puede suceder que existan diferencias entre lo indicado en la factura comercial y lo consignado en el documento de transporte.

Si el vendedor ha contratado un transporte por un menor valor según se demuestra en el documento de transporte, se considera que el valor real pagado en definitiva por el transporte es este menor valor, y la diferencia pagada de más por el comprador al vendedor de la mercancía según factura comercial, cuando su valor se distinga en este documento, no formará parte del valor en aduana, salvo que efectivamente haya sido pagado al vendedor y no hubiera sido reembolsado al comprador, en cuyo caso se tomará el valor total reflejado en la factura comercial sin lugar a otro ajuste por gastos de transporte por estar su valor ya contenido en el precio pagado o por pagar al vendedor.

EJEMPLO:

FACTURA COMERCIAL	
Términos CIF	
Valor de la mercancía-----	70 u.m.
Valor del transporte-----	25 u.m.
Costo del seguro-----	<u>5 u.m.</u>
TOTAL-----	100 u.m.

DOCUMENTO DE	
TRANSPORTE	
Valor del transporte-----	20

- Valor real del transporte pagado por el vendedor: 20 u.m.
- Diferencia pagada de más por el comprador al vendedor: 5 u.m.
- Valor a tomar como base de la valoración: 95 u.m. (si el comprador no lo paga o es reembolsado)
- Valor a tomar como base de la valoración: 100 u.m. (si el comprador lo paga)

Si la factura muestra un valor global de 100 u.m. sin desglose del valor del transporte, este valor de 100 será la base de la valoración sin consideración de más ajustes por transporte.

De otra manera, si el valor real del transporte resulta superior al facturado como parte del precio pagado o por pagar por las mercancías, se tomará la mayor diferencia reflejada en el documento de transporte para el ajuste correspondiente, a no ser que se demuestre que el mayor valor pagado por el transporte real no va a ser pagado por el comprador al vendedor, en cuyo caso bastará con tomar el valor total de la factura comercial como base para la valoración aduanera sin mas ajustes o adiciones.

EJEMPLO:

- Valor real del transporte pagado por el vendedor: 30 u.m.
- Diferencia pagada de menos por el comprador al vendedor: 5 u.m.
- Valor a tomar como base de la valoración: 100 u.m. (si el vendedor no lo cobra)
- Valor a tomar como base de la valoración: 105 u.m. (si el vendedor lo cobra)

De igual forma, si la factura muestra un valor global de 100 u.m. sin desglose del valor del transporte, este valor de 100 será la base de la valoración sin consideración de más ajustes por transporte, por no disponer de datos objetivos y cuantificables que permitan establecer las diferencias.

FACTU T
Valor de la merca
Valor del transpor
Costo del seguro-
TOTAL-----

Para evitar tratos discriminatorios en los ajustes que elevan la base gravable cuando las facturas tienen desglosados los importes frente a aquellas que no los tienen, se recomienda establecer un patrón imparcial, es decir, siempre que los términos de entrega convenidos reflejen los gastos de transporte por cuenta del vendedor, no habrá lugar a más adiciones por concepto de estos gastos.

Para este caso es preciso recordar que uno de los requisitos para hacer un ajuste según lo previsto en el Artículo 8 del Acuerdo, es que los gastos deben correr por cuenta del comprador⁵⁴, pues cuando corren por cuenta del vendedor deben estar comprendidos en el precio facturado por la mercancía.

Sobre los pagos reales por el transporte, el Comentario 21.1 del Comité Técnico de Valoración en Aduana relativo a “Gastos de transporte: Sistema de Valoración Franco a Bordo” señala:

“El Acuerdo sobre Valoración de la OMC establece un sistema de valoración basado en valores reales, frente a teóricos o estimados. El artículo 8.3 dispone que las adiciones previstas en el artículo 8 “sólo podrán hacerse sobre la base de datos objetivos y cuantificables”. (...). Los gastos reales serían los importes pagados en definitiva, por ejemplo al transportista o al transitario internacional por el transporte de las mercancías objeto de la transacción”. (Resaltado fuera de texto).

Continuando con la explicación sobre los gastos de transporte, hay que tener en cuenta que éstos se originan desde el momento en que la mercancía sale de la fábrica, bodega o punto donde se encuentre la mercancía, en consecuencia, habrá que considerar los gastos de traslado desde ese sitio hasta el lugar de embarque en el exterior, haciendo el ajuste en la casilla 68 de la Declaración Andina del Valor, siempre y cuando estos gastos de traslado no estén incluidos en la factura comercial, según los términos o condiciones de entrega pactados entre el vendedor y el comprador. A su vez, en la casilla 69 de la DAV, irán los fletes internacionales desde el lugar de embarque, hasta el lugar de importación que ha sido señalado en la casilla 67.

Por último se considera necesario traer las precisiones que hace el Reglamento Comunitario en el numeral 4 del artículo 29 respecto a los contenedores y similares, cuando expresa que el costo o alquiler de los

⁵⁴ Repasar lo estudiado en la parte introductoria del numeral 1 del Tema 6 sobre los Ajustes positivos o adiciones.

contenedores, cilindros, tanques o similares utilizados para el transporte de las mercancías importadas, forma parte del valor en aduana como gastos de transporte y no como envases o embalajes.

5. ARTÍCULO 8.2.B) - GASTOS DE CARGA, DESCARGA Y MANIPULACIÓN

De conformidad con lo estipulado por el Acuerdo sobre Valoración, los gastos de carga, descarga y manipulación que forman parte del valor en aduana, son los ocasionados por el transporte de las mercancías importadas hasta el puerto o lugar de importación.

Además de la carga en el mismo lugar de embarque, el Reglamento Comunitario en el numeral 1 del artículo 29 cita los gastos por carga y descarga en puertos extranjeros.

La manipulación está referida a todas aquellas operaciones que se ejecutan a bordo del medio de transporte o en puerto, para que la carga se aliste para el transporte, puede incluir acarreo o almacenamiento temporal por razones del transporte.

En la casilla 70 de la DAV se colocarán los gastos de carga, descarga y manipulación en el exterior, cuando no estén incluidos en el documento de transporte o en la factura comercial.

Por último, la Decisión andina 571 en el segundo inciso del artículo 6, dispone que los gastos de descarga y manipulación en el lugar de importación del Territorio Aduanero de la Comunidad Andina (o del territorio Aduanero del País Miembro de importación) señalado en la casilla 67 de la DAV, no formarán parte del valor en aduana, siempre que se distingan de los gastos totales de transporte.

6. ARTÍCULO 8.2.C) – EL COSTO DEL SEGURO

Los costos de seguro de que trata este apartado c) del artículo 8.2 del Acuerdo, son los correspondientes a los incurridos durante el transporte, carga, descarga y manipulación de las mercancías hasta el puerto o lugar de importación.

En estos mismos términos, la Opinión Consultiva 13.1 del Comité Técnico de Valoración en Aduana referida al Ámbito de aplicación de la palabra “seguro” según el Artículo 8.2.c) del Acuerdo expresa:

“Se deduce del contexto del párrafo 2 del Artículo 8, que dicho párrafo se refiere a gastos relacionados con la expedición de

las mercancías importadas (gastos de transporte y gastos conexos al transporte)”

De acuerdo con lo anterior, en la casilla 71 de la DAV se debe indicar lo que realmente se ha pagado por asegurar las mercancías por su traslado desde el lugar de entrega hasta el punto o lugar de importación, de acuerdo con la documentación sustentadora. Sobre este particular el Reglamento Comunitario establece en el artículo 30 que

“En ningún caso se aceptará una declaración de valores teóricos o estimados o que no tengan soporte documental alguno.”

Con este propósito, es imprescindible que se muestre el documento que compruebe el costo del seguro que se está ajustando, es decir, la póliza expedida por la compañía aseguradora o certificado de aplicación de póliza individual, tal como lo exige el numeral 3 del artículo 30 del Reglamento Comunitario.

Cuando se trate de pólizas de seguros globales o colectivas en vez de pólizas individuales para cada envío, se deberán efectuar los respectivos prorrateos con el propósito de asignar la parte proporcional a la mercancía que se está valorando para el ajuste respectivo. En este caso el soporte documental debe mostrar no solamente el porcentaje o tarifa que se debe aplicar, sino también la forma como fue calculada o establecida la repartición respectiva.

Si no se dispone de los documentos justificativos con datos objetivos y cuantificables sobre el costo del seguro que corresponde a cada importación individual, el valor en aduana no puede determinarse utilizando el método del Valor de Transacción.

Finalmente, por considerarlo de suma importancia, se transcribe a continuación un texto del Curso de la OMA, INTRODUCCIÓN AL MÓDULO BÁSICO DE FORMACIÓN EN VALORACIÓN, 2002 que al respecto dice:

“En algunos casos, aunque el contrato de venta exige que el vendedor suscriba un contrato de seguro contra el riesgo de pérdida o deterioro de las mercancías durante el transporte, el comprador también decide suscribir un contrato de seguro. En otras palabras, hay un seguro “doble”. Ahora bien, en caso de pérdida o deterioro, legalmente sólo puede presentarse una sola demanda. Por consiguiente, sólo el costo del seguro suscrito por el vendedor se incluirá en el valor en aduana en una base de valoración CIF.”

7. CONSIDERACIONES SUPLEMENTARIAS

El artículo 6 de la Decisión 571 de 2003 se refiere a todos los elementos del Artículo 8.2 del Acuerdo sobre Valoración. El tercer inciso advierte que

“Cuando alguno de dichos elementos le resulte gratuito al comprador o al importador, se efectúe por los medios o servicios propios del mismo, no se hubiera causado o no estuviera debidamente soportado documentalmente, se incluirán en el valor en aduana los gastos de entrega hasta el lugar de importación, calculados según los procedimientos y las tarifas o primas habitualmente aplicables para la misma modalidad del gasto de que se trate. En ausencia de información acerca de esas tarifas o primas, se descartará el valor de transacción y se valorará por los métodos siguientes señalados en el artículo 3 de esta Decisión.”.

Sobre este punto de nuevo hay que recordar que el método del Valor de Transacción debe siempre privilegiarse sobre los demás, y que por esta razón, el descarte del mismo debe estar plenamente justificado.

La utilización de los procedimientos y de las tarifas o primas para calcular los gastos de entrega no realizados, no causados o no soportados documentalmente, está reglamentada en los numerales 3 y 4 del artículo 28 del Reglamento Comunitario.

Se resalta la importancia de contar con información objetiva y cuantificable para realizar el ajuste, así:

- Antecedentes de otras importaciones con las debidas comprobaciones
- Tablas elaboradas por las Administraciones Aduaneras
- Información suministrada por las empresas que presten los servicios relacionados
- Costo de los combustibles consumidos por el transporte (vehículos que ingresan por sus propios medios).

8. GASTOS DE ALMACENAMIENTO

El Comentario 7.1 del Comité Técnico de Valoración en Aduana relativo al “Trato aplicable a los gastos de almacenamiento y gastos conexos con arreglo a lo dispuesto en el Artículo 1”, establece unas importantes precisiones sobre este particular. El mismo Comentario hace la aclara-

ción sobre los gastos conexos en ese contexto, entendidos estos como los relacionados con el traslado de las mercancías al y del almacén, por razones inherentes al transporte.

En el apartado V del Comentario citado se presenta un ejemplo sobre gastos causados por el almacenamiento de mercancías en el puerto de exportación en espera del transporte principal; este gasto lo considera como relacionado con el transporte de las mercancías y en consecuencia le da el tratamiento previsto para los gastos de carga, descarga y manipulación ocasionados por el transporte, como un gasto conexo con el mismo.

De esta manera se observa como los gastos de almacenamiento, estrechamente relacionados con los gastos de transporte y vinculados con la expedición de las mercancías hasta el lugar de importación, originan ajustes en aplicación del artículo 8.2 b) del Acuerdo sobre Valoración.

Cuando el almacenamiento no está vinculado con el transporte de las mercancías, no procederá el ajuste por este concepto de conformidad con lo señalado en el Artículo 8 del Acuerdo sobre Valoración, tal es el caso de los gastos que asume el comprador por su propia cuenta, no relacionados con la negociación de las mercancías.

Por otra parte, el Comentario advierte que cuando estos gastos se ocasionan después de la importación, no se incluirán en el valor en aduana de las mercancías siempre que se distingan del precio pagado o por pagar por las mismas.

Sin embargo, aquellos gastos de almacenamiento de las mercancías en el exterior, causados por exigencias de la negociación impuestas por el vendedor, serán considerados como ajustes relacionados con el Artículo 1 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC, bajo la denominación de pagos indirectos.

Finalmente se señala que el término “almacenamiento” no abarca la limpieza, selección o cambio de embalaje o envase de las mercancías importadas.

V. Resumen

En esta oportunidad se trató de los ajustes más usuales, en términos prácticos, generados en la importación de una mercancía, como son los llamados gastos de entrega. Se destaca el tratamiento que les da la normativa comunitaria, la que amplía suficientemente lo ya expresado por el mismo Acuerdo sobre Valoración pero con fundamento en el mismo, así

como en los Instrumentos de aplicación del Comité Técnico de Valoración.

El propósito primordial de este tratamiento comunitario, es garantizar la aplicación uniforme de la norma técnica y de los procedimientos en los cinco Países Miembros de la CAN.

Por otra parte, se hace una amplia explicación sobre los INCOTERMS o Términos Internacionales de Comercio, adoptados para facilitar la comprensión de los ajustes por el transporte y el seguro de las mercancías importadas.

Es bueno recordar que estos términos están directamente relacionados con el punto geográfico de entrega de la carga por parte del vendedor al comprador y, por ende, define las responsabilidades de cada parte y los gastos en los que incurre cada una de ellas por esa entrega y que, en últimas, estarán o no contenidos en el precio pagado o por pagar.

En este orden de ideas, dependiendo del término pactado consignado en la factura y declarado por el importador en la Declaración Andina del Valor, se sumarán al precio pagado o por pagar, los gastos de entrega, no incluidos en la factura, causados hasta el lugar de importación y se restarán del mismo precio, los gastos de entrega incluidos en la factura, pero que no forman parte del valor en aduana por ser posteriores al lugar de importación, tal como se verá en el Tema 8.

Tema 8
CONCEPTOS QUE NO HACEN PARTE
DEL VALOR EN ADUANA

(Continuación del Método del Valor de Transacción
de las mercancías importadas)

1. Deducciones del precio pagado o por pagar
2. Elementos extraños a la valoración aduanera

I. Introducción

Tal como se desprende de lo avanzado hasta esta parte del presente módulo, se puede afirmar que el Acuerdo ha previsto todo lo necesario para poder aplicar el valor de transacción en virtud de lo establecido en los Artículos 1 y 8.

De esta manera no deja por fuera de su tratamiento, aquellos conceptos que pese a estar presentes en un momento dado en la negociación o importación de la mercancía, definitivamente no forman parte del valor en aduana de la misma. Tanto en el Artículo 1 como en el Artículo 8 y sus respectivas notas interpretativas, se encuentran menciones expresas respecto a la no inclusión o sencillamente a la no consideración de algunos elementos en el valor en aduana de las mercancías.

Se consideró conveniente presentar estas nociones en un tema separado, para darle su real dimensión dentro del contexto del método del Valor de Transacción.

II. Objetivos

1. Identificar plenamente los elementos que no forman parte del valor en aduana.
2. Aprender en que caso tales elementos son deducibles, o sencillamente no se consideran a efectos de la valoración.

III. Orientaciones para el estudio del tema

Para el estudio de este tema se debe repasar lo señalado en el artículo 8.1.a) i) del Acuerdo sobre Valoración de la OMC, así como las explicaciones de las Notas Interpretativas a los Artículos 1 y 8 del mismo Acuerdo. De igual manera es necesario estudiar el artículo 31 del Reglamento Comunitario y los Instrumentos de aplicación del Comité Técnico de Valoración en Aduana relacionados con esta materia.

IV. Desarrollo del contenido

1. NOTA INTERPRETATIVA AL ARTÍCULO 1 DEL ACUERDO - DEDUCCIONES DEL PRECIO PAGADO O POR PAGAR

A continuación se tratarán los ajustes negativos o que restan del precio pagado o por pagar por las mercancías importadas. Tales ajustes deben ser realizados en las casillas 73 a 77 de la Declaración Andina del Valor.

- 1.1 Costos de Transporte posteriores a la importación.
- 1.2 Derechos e Impuestos aplicables en el país de importación.
- 1.3 Gastos de construcción, armado, montaje, mantenimiento o asistencia técnica realizados después de la importación.

Para que procedan las deducciones, deben cumplirse necesariamente dos requisitos, según lo señalado en el último inciso del artículo 31.1 del Reglamento Comunitario:

- Que el importe de esos gastos se encuentre incluido en el precio totalmente pagado o por pagar por las mercancías, es decir, en el monto declarado en la casilla 61, y en la factura comercial.
- Que el importe se distinga del precio realmente pagado o por pagar, según factura comercial, con datos objetivos y cuantificables.

Es decir, también en estos casos se exige contar con datos objetivos y cuantificables para poder llevar a cabo la deducción, y con mayor razón, tratándose de una rebaja de la base gravable.

Debe exigirse entonces la documentación comercial que justifique las deducciones. Por ejemplo, el documento que ampare el transporte de las mercancías después del lugar de importación, lo que sucede cuando la condición de venta de las mercancías importadas pactada entre el comprador y el vendedor, va más allá del lugar de importación señalado en la casilla 67 de la DAV, es el caso de las mercancías importadas que han

sido negociadas en términos DDP (entrega en el destino convenido libre de derechos)⁵⁵.

El segundo requisito referido a que los gastos o costos se distingan del precio realmente pagado o por pagar, se desprende del primero, que el importe de tales gastos esté incluido en el precio de las mercancías. De no estarlo, no sería necesario ningún tipo de deducción así como tampoco habría que tomarlos en cuenta para la determinación del valor en aduana.

Si no se cumplen estas circunstancias, no procede la deducción.

La Nota interpretativa al Artículo 1 del Acuerdo, párrafo 3, está dando el soporte legal para llevar a cabo la deducción de estos elementos, cuando dispone que el valor en aduana no comprenda:

- a) Los gastos de construcción, armado, montaje, entretenimiento (mantenimiento) o asistencia técnica realizados después de la importación, en relación con las mercancías importadas tales como una instalación, maquinaria o equipo industrial (casilla 74 de la Declaración Andina de Valor).
- b) El costo del transporte ulterior o posterior a la importación (casilla 73 de la Declaración Andina de Valor).
- c) Los derechos e impuestos aplicables en el país de importación (casilla 75 de la Declaración Andina del Valor).

Aunque el párrafo 3 de la Nota Interpretativa al Artículo 1 no menciona de manera expresa la deducción, ésta se desprende de la necesidad de establecer el valor en aduana de las mercancías importadas sin la consideración de los elementos allí mencionados. Dado que la base a tener en cuenta para la determinación del valor en aduana es el precio real y total pagado o por pagar, resulta imperioso restar de esta base los pagos que ha hecho o pretenda hacer el comprador al vendedor y que no deben ser tomados a efectos de la valoración.

A efecto de las deducciones, se considera que estos gastos o costos causados en el país de importación, no son pertinentes para la determinación del valor en aduana de las mercancías importadas, por lo tanto es necesario conocer el detalle de tales gastos a fin de calcular correctamente el valor en aduana mediante la adecuada realización de las deducciones correspondientes.

⁵⁵ Ver gráfico presentado sobre Gastos de Entrega de las mercancías en el numeral 1 del Tema 7.

El Comentario 7.1 del Comité Técnico de Valoración en Aduana se ocupa del trato aplicable a los gastos de almacenamiento y gastos conexos relacionados con el transporte y traslado de las mercancías al y del almacén, **ocurridos después de su importación**, en cuyo caso remite a lo dispuesto en la Nota Interpretativa al Artículo 1 respecto de la no inclusión en el valor en aduana de los gastos de transporte ulteriores a la importación siempre que se distingan del precio pagado o por pagar por las mercancías importadas.

En el numeral 1 del artículo 31 del Reglamento Comunitario, se encuentra una relación taxativa de los elementos que pueden ser deducidos del precio pagado o por pagar a efectos de la valoración aduanera.

1.4 Intereses

En el literal e) del numeral 1 del artículo 31 del Reglamento Comunitario, se refiere a los intereses incluidos en la factura comercial.

De esta relación, en lo que tiene que ver con los intereses por pago diferido, el párrafo 3 de la nota interpretativa al Artículo 1 no se refiere a ellos de manera expresa; sin embargo, observando el tratamiento que le otorga el Comité de Valoración de la OMC a los mismos, es necesario destacar las consideraciones a tener en cuenta para no incluirlos en el valor en aduana de las mercancías importadas.

Los intereses por concepto de pagos diferidos se refieren específicamente a la financiación y no al pago de las mercancías importadas, no forman parte del precio de las mercancías y, por consiguiente, no se incluirán en el valor en aduana. Si esos intereses forman parte del precio total pagado por pagar del comprador al vendedor por las mercancías importadas, procede la deducción en la casilla 76 de la Declaración Andina de Valor, siempre y cuando se acaten los requisitos previstos para las deducciones y se cumpla con lo exigido por el Comité de Valoración en su Decisión 3.1.

Si la financiación no la presta el vendedor sino una entidad financiera, el pago por intereses no estará incluido en el precio pagado o por pagar del comprador al vendedor de las mercancías importadas, y en consecuencia no es procedente hacer una deducción; su trato se limitará a la no consideración para el cálculo del valor en aduana.

La Decisión 3.1 establece que los pagos por concepto de intereses no forman parte del valor en aduana siempre que:

- Los intereses se distingan del precio realmente pagado o por pagar por dichas mercancías.
- El acuerdo de financiación se haya concertado por escrito.
- Cuando se le requiera, el importador (comprador) pueda demostrar:
 - que tales mercancías se venden realmente al precio declarado como precio realmente pagado o por pagar; y
 - que el tipo de interés reclamado no excede del nivel aplicado a este tipo de transacciones en el país y en el momento en que se haya facilitado la financiación.

La misma Decisión 3.1 agrega que sus disposiciones se aplican aún si quien facilita la financiación es diferente al vendedor, esto es, una entidad bancaria u otra persona física o jurídica.

En lo que tiene que ver con el acuerdo de financiación por escrito exigido por la Decisión 3.1, hoy en día prácticamente no se encuentra disponible. Dado que la Introducción General del Acuerdo señala que la determinación del valor en aduana debe basarse en criterios sencillos conformes con los usos comerciales, se podría entonces aceptar las notas contenidas en la factura comercial relativas a los cargos por concepto de intereses, sin perjuicio de las respectivas verificaciones en el momento del despacho.

Si resulta necesario emprender mayores investigaciones en el control posterior, se podrían recabar más elementos documentales justificativos, incluido el mismo contrato escrito de financiación de que trata esta Decisión si se precisa.

2. ELEMENTOS EXTRAÑOS A LA VALORACIÓN ADUANERA

Por su parte, el numeral 2 del artículo 31 del Reglamento Comunitario, suministra otra relación taxativa de los conceptos que tampoco forman parte del valor en aduana pero que no necesariamente llevan a una deducción por no estar comprendidos en el precio pagado o por pagar. Sencillamente no se tomarán en cuenta para la valoración.

2.1 Comisiones de Compra

En el caso de las comisiones de compra, tal como se vio en el numeral 1 del Tema 6, corresponden a una retribución que el comprador paga a su agente por las tareas que le encomienda por su propia cuenta y

que no están relacionadas con la negociación que hace con el vendedor por las mercancías importadas.

Al respecto se recuerda que en estos eventos puede suceder una de dos situaciones:

- a) Que el comisionista de compra facture por separado el importe de su comisión
- b) Que el comisionista de compra refacture la mercancía que originalmente facturó el vendedor, para incluir el importe de su comisión.

En las dos situaciones el comprador tendrá dos facturas: La emitida por el vendedor por el valor de las mercancías y la emitida por el comisionista de compra, que cuando se trate de una refacturación, estará soportada en la factura original del vendedor.

Como se ha visto, para la valoración aduanera por el método del Valor de Transacción, es imprescindible partir del precio pagado o por pagar *del comprador al vendedor* justificado con la factura comercial emitida por este vendedor. No se puede entonces utilizar el precio pagado o por pagar del comprador al comisionista de compra y menos aún tomar la factura emitida por este último como base para la valoración.

Lo anterior explica el porqué una comisión de compra no se deduce; si no está incluida en la factura comercial que expide el vendedor de la mercancía, mal podría restarse lo que no está contenido.

2.2 Gastos por actividades que haya realizado el comprador por su propia cuenta

En general, en lo que tiene que ver con actividades realizadas por el comprador por su propia cuenta, la Nota Interpretativa al Artículo 1 del Acuerdo sobre Valoración establece que, las actividades que por cuenta propia emprenda el comprador en relación con las mercancías importadas, no forman parte del valor en aduana, siempre y cuando no se trate de un concepto que deba ser ajustado en aplicación del Artículo 8.

Precisa el Acuerdo que las actividades en cuestión, no se pueden tomar como pagos indirectos aunque beneficien al vendedor. La Nota Interpretativa al Artículo 1.1.b) relativo a las condiciones, agrega sobre el particular, que las actividades relacionadas con la comercialización de las mercancías importadas, inclusive mediante acuerdo con el vendedor, tampoco forman parte del valor en aduana.

Dentro de estas actividades se encuentran por ejemplo los gastos de garantía, debido a que en ocasiones las mercancías se venden sujetas a un contrato de esta naturaleza.

Si es el comprador quien soporta los gastos de la garantía, se considera que se trata de una actividad que él emprende por cuenta propia, en consecuencia, los pagos que realice el comprador por cuenta de la garantía, no formarán parte del precio realmente pagado o por pagar y no deben ser tomados en la determinación del valor en aduana.

Por el contrario, si la garantía es asumida por el vendedor, puede existir un sobrecosto al fijar el precio de venta de las mercancías importadas; dado que hará parte del precio pagado o por pagar, como condición de la venta, no hay lugar a deducción alguna por este concepto.

Si existen dos contratos separados, uno por la compraventa de las mercancías y otro por la garantía, se considera que este último está relacionado con la venta de las mercancías; el comprador debe hacer entonces pagos por garantía como condición de la venta, así que tales pagos hacen parte del precio realmente pagado o por pagar, así se realicen a un tercero.

Sobre este asunto se invita a los alumnos que también revisen lo expuesto por el Comité Técnico de Valoración en Aduana en la Nota Explicativa 6.1 relativa a la “Distinción entre el término “mantenimiento” en la nota al Artículo 1 y el término “Garantía””. Asimismo se debe estudiar el Comentario 20.1 en lo que se refiere a los gastos de garantía.

En cuanto a los gastos de publicidad emprendidos por el comprador como una actividad por su propia cuenta, tampoco forman parte del valor en aduana de las mercancías importadas.

Sin embargo, los gastos de publicidad relacionados con las mercancías importadas comprendidos en el precio de las mercancías como pagos directos o indirectos, formarán parte del valor en aduana de las mercancías importadas, salvo que se trate de gastos globales por anuncios publicitarios de carácter internacional que no se pueden asignar, con datos objetivos y cuantificables, a las mercancías importadas, en cuyo caso no pueden formar parte del valor en aduana de las mercancías importadas.

Otros ejemplos de actividades que el comprador emprende por cuenta propia son los siguientes:

- Estudios e investigaciones del mercado;
- Participación en ferias y exposiciones comerciales;
- Preparación de salas de exposiciones;
- Pruebas.

En términos generales, los conceptos de que trata el numeral 2 del artículo 31 del Reglamento Comunitario, no forman parte del valor en aduana de las mercancías importadas y no podrán ser deducidos del precio pagado o por pagar del comprador al vendedor por las mismas, salvo que estén incluidos en dicho precio.

2.3 Software

De acuerdo al numeral 2 de la Decisión 4.1 Valoración de los Soportes Informáticos con “Software” para Equipo de Procesos de Datos un país puede optar por no incluir en la base imponible el costo de este bien intangible

2.4 Derechos de Reproducción

Si bien existen pagos por el derecho de utilizar esta propiedad intelectual como condición de la venta sin embargo por decisión del Acuerdo ésta no forma parte del valor en aduana y en consecuencia no será ajustable al precio realmente pagado o por pagar

2.5 Derechos de Distribución

Si existieran pagos por concepto de usar una propiedad intelectual como son los Derechos de Distribución pero que no constituyen una condición de la venta entonces no podrá ser ajustado al precio realmente pagado o por pagar

2.6 Dividendos

Los pagos por dividendos al vendedor en su calidad de accionista u otros conceptos que no guardan relación con la mercancía importada

2.7 Impuestos Interiores exigibles, en el País de Origen o de Exportación incluidos en la factura comercial

Siempre que se demuestre, a satisfacción de las autoridades aduaneras, que dichas mercancías han sido o serán exoneradas de ese impuesto en beneficio del comprador (devolución) no formaran parte del valor en aduana.

V. Resumen

Con este tema que acaba de concluir, se puede evidenciar cómo el Acuerdo sobre Valoración no tiene un propósito fiscalista y que su fin primario es ser facilitador del comercio exterior. No todos los gastos en que incurre el comprador, así sea en el exterior, son valor en aduana, y por ende, sería arbitrario pretender incorporarlos con el afán de incrementar las bases gravables.

En general, no forman parte del valor en aduana, los gastos que no son condición de la venta, los que emprende el comprador por su propia cuenta así beneficien al vendedor, los causados después de la importación de las mercancías y los que no están relacionados con la negociación ni con las mercancías importadas.

Algunos de estos gastos son deducibles y otros no, para saber cuando se deducen o cuando sencillamente no se toman, basta con examinar si se encuentran incluidos o no en el precio pagado o por pagar del comprador al vendedor según factura comercial emitida por este último. Por lógica, no se puede restar lo que no está contenido.

Tema 9 CASOS PRÁCTICOS

I. Introducción

Concluidas las explicaciones sobre el método del Valor de Transacción, es preciso reforzar la teoría con casos prácticos escogidos cuidadosamente del *curso INTRODUCCIÓN AL MÓDULO BÁSICO DE FORMACIÓN EN VALORACIÓN DE LA OMA, 2002*, y de la experiencia práctica de la tutora.

Estos casos tratarán los conceptos ya vistos y se propone la determinación del valor en aduana de las mercancías.

Las soluciones a los ejercicios propuestas por los alumnos, se discutirán en el desarrollo de la clase virtual, para concluir con una respuesta que satisfaga a todos con fundamento en la técnica. A medida que se van resolviendo los ejercicios, los estudiantes deben llenar las casillas de la DAV que sean posibles de acuerdo con los datos suministrados en cada caso.

Para el desarrollo de este Tema, también se invita al estudiante a que proporcione casos derivados de su experiencia práctica y la forma como fueron resueltos en su oportunidad. Esto servirá para enriquecer el conocimiento de los demás, a través del análisis y conclusiones que se deriven de su presentación.

II. Objetivos

El alumno deberá adquirir un conocimiento claro sobre el manejo, en la práctica, de todos los presupuestos y requisitos que deben ser satisfechos a efectos de la aplicación del método del Valor de Transacción.

III. Orientaciones para el estudio del tema

Para el ejercicio de esta parte práctica, el alumno deberá estudiar todo lo visto hasta este punto de la presente Unidad Didáctica y consultar los materiales de referencia que han sido citados en cada uno de los temas ya estudiados.

IV. Desarrollo del contenido

ARTÍCULO 1 EN CONJUNCIÓN CON EL ARTÍCULO 8

Ejercicio 1

Se trata de un contrato de compraventa en el que se ha indicado como puerto de destino Barranquilla. El vendedor ha contratado el buque, ha entregado la carga en la “borda” del buque y ha pagado el flete hasta el puerto de destino. El comprador soporta los riesgos de pérdida o deterioro desde que la mercancía traspasa la borda del buque en el puerto de embarque y, en consecuencia, contrata el seguro hasta el puerto de destino.

¿Cuál es el término correcto de entrega que debe ser usado según los INCOTERMS?

Ejercicio 2

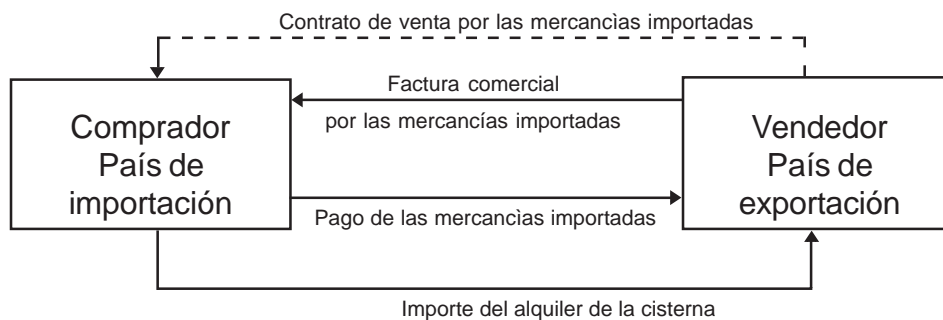
En una negociación se ha pactado con el vendedor la entrega de la mercancía al comprador en el aeropuerto EL ALTO de La Paz - Bolivia. El Vendedor contrata y paga el transporte de la mercancía hasta ese lugar y contrata una póliza de seguro de protección de la mercancía durante el transporte por un importe mínimo del 110% de su valor. El comprador soporta los riesgos inherentes a la mercancía desde que el vendedor la entrega en el lugar convenido.

¿Cuál es el término correcto de entrega que debe ser usado según los INCOTERMS?

Ejercicio 3

(Caso tomado del curso de la OMA)

Pago separado al vendedor del importe del alquiler de un contenedor-cisterna



El importador compra un producto químico líquido y también alquila al vendedor una cisterna especial para este tipo de productos. El importe del alquiler no se factura al comprador en la factura comercial correspondiente a las mercancías importadas.

¿Qué trato daría usted al importe del alquiler a efectos de la valoración en aduana?

Ejercicio 4

(Caso tomado del curso de la OMA)

Un importador compra a un exportador una unidad de maquinaria pesada por un valor de 100.000 u.m. El importador paga la totalidad de esta suma al exportador. Debido al elevado costo de la máquina, el importador contrata a una firma del país de exportación especializada en la pulverización de pintura para rociar la máquina con una capa de antioxidante con vistas a su transporte por mar. La pulverización tiene como finalidad evitar los daños causados por la sal y la aspersión del agua de mar durante el transporte marítimo de la máquina.

¿Qué trato daría usted a los costos de la pulverización a efectos de la determinación del valor en aduana?

Ejercicio 5

Un fabricante japonés vende para la exportación una máquina especializada a un comprador situado en Perú. Según el contrato de compraventa, el importador tendrá la máquina a prueba durante tres meses, hará un pago anticipado al vendedor del 10% del precio de la máquina y si decide quedarse con ella pagará el saldo al cabo de los tres meses sin causación de intereses. En caso que la prueba no dé resultados positivos, el pago anticipado del 10% no será devuelto por el vendedor y no devenga intereses. Otro requisito del contrato de compraventa es que si la máquina es reexportada al Japón, los gastos serán por cuenta del importador y se calcula que el coste será de US\$ 5.000.00.

El importador no podrá revender la máquina hasta los 120 días de la importación.

La factura comercial dice:

Máquina	US 60.000
Gastos de entrega hasta Callao	5.000
Valor CIF	65.000
Deducción pago anticipado	<u>6.000</u>
Total a pagar	US\$59.000

Tipo de cambio: 100 Yenes = US 1.4.

Si el Yen se revaloriza, se rectificará el total a pagar aumentando en la misma proporción.

Determinar el valor en aduana en:

Se mantiene el tipo de cambio.

Se revalúa el Yen en un 10%.

¿Es procedente la aplicación del Método del Valor de Transacción?

¿Cuál sería el procedimiento al momento de la nacionalización?

Ejercicio 6

La empresa Imelda en Medellín importa 100 toneladas de lámina de acero que Enlates exporta de Venezuela al precio de factura de US\$700 la Tonelada.

Enlates es una filial de la empresa Sumir de Inglaterra y Sumir también tiene el control del 9% de las acciones de Imelda en Medellín.

Teniendo en cuenta la vinculación que existe entre Imelda y Enlates y dado que el precio es un 15 a un 20 por ciento más bajo que el precio de lámina similar importada por otros importadores, se pide al importador que justifique el precio declarado.

Imelda demuestra que pese a la vinculación con Enlates, ambas trabajan con total independencia una de otra y que además, aunque la lámina es similar, es de inferior calidad a la importada por otros importadores, siendo el precio de US\$700 pactado en condiciones de libre competencia.

Las condiciones de entrega son DAF Cúcuta (frontera colombo-venezolana).

Valor del transporte terrestre desde la frontera hasta su bodega en Medellín es de US\$200. Seguro 0.5/1.000.

Definir los tipos de vinculación según lo señalado en el artículo 15.4 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC. Determinar el valor en aduana. Explicar.

Ejercicio 7

Un fabricante de teléfonos vende en Alemania su producción total a una empresa exportadora a un precio ex-fábrica de 13.69 marcos alemanes cada uno embalaje incluido.

La empresa exportadora, además de pagar la mercancía, paga todos los gastos en que se incurre desde la salida de la fábrica hasta sus instalaciones y añade un 10% para determinar el precio de exportación.

Dicha empresa vende posteriormente 500 de estos teléfonos a un importador ecuatoriano a un precio unitario FOB Hamburgo de DM 15.18 marcos alemanes.

La factura la expide la empresa exportadora así:

		<u>TOTAL FOB</u>
500 teléfonos al precio unitario de	DM 15.18	DM 7590
– Precio ex – fábrica	13.69	
– Manejo y entrega en puerto	0.04	
– Carga y estiba	0.08	
– Comisión del 10%	1.37	

El documento de transporte indica un flete Hamburgo-Guayaquil de US 700. El seguro por el transporte internacional es de 1/1.000. Tipo de cambio US 1= DM 2.

Determinar el valor en aduana.

Ejercicio 8

Aires S.A. compra e importa motores para ventilador directamente de un fabricante mexicano.

Por razones de suministro, Aires S.A. ha contratado los servicios de un comisionista en México exclusivamente para su servicio, el cual debe conseguir proveedores y colocar los pedidos al comprador.

Se trata de valorar hoy un envío el cual ha pagado el comisionista, quien además, soportó los gastos de manejo y entrega hasta el puerto de embarque, embolsó las mercancías para la exportación, pagó los gastos de transporte hasta La Guaira en Venezuela y añadió un comisión del 10% al precio ex – fábrica.

El comisionista refactura la mercancía presentándola así al comprador:

10000 motores para ventilador————— US 4.18/u CIF La Guaira:

- Precio ex – fábrica	US 3.50
- Manejo y entrega en puerto	0.05
- Flete marítimo hasta Venezuela	0.20
- Seguro transporte	0.02
- Embalaje para la exportación	0.06
- Comisión	0.35

TOTAL————— US\$ 41800.00

Determinar el valor en aduana.

Ejercicio 9 (Caso tomado del curso de la OMA)

Una compañía de su país importa baterías, sobre una base FOB, de un vendedor no vinculado en el extranjero a un precio unitario de 0,50 u.m. CIF. Por su parte, el vendedor en el extranjero compra las baterías al por mayor a un fabricante en el extranjero. El importador exige que cada batería por separado se acondicione con un recubrimiento de polietileno y un soporte protector de cartón para su presentación en los puntos de venta al por menor en el mercado nacional.

El importador suministra gratuitamente al vendedor en el extranjero el polietileno y el soporte protector de cartón. El importador adquiere estos materiales de una compañía local (del país de importación) a un precio de 40 u.m. por la cantidad necesaria para embalar 1000 baterías. El vendedor de las mercancías importadas concierta un acuerdo con una compañía de embalaje en el extranjero para que efectúe el embalaje/acondicionamiento. Esta compañía cobra al vendedor de las mercancías importadas 60 u.m. por concepto del acondicionamiento de las 1000 baterías.

¿Cuál es el valor en aduana de un envío de 1000 baterías?

Ejercicio 10

La empresa Incauca S.A. en Colombia fabrica maquinaria para los ingenios de azúcar.

Contrata con la empresa Bally en el Japón y adquiere el derecho de fabricar centrifugadoras de un tipo particular según patente perteneciente a la empresa Bally.

Incauca se compromete a pagar por este derecho una suma fija en concepto de canon por cada centrifugadora que se fabrique.

Sin embargo, Incauca no puede fabricar las centrifugadoras. Por consiguiente, contrata con la empresa Encona de Venezuela, para que ésta las fabrique.

Cuando Incauca importa a Colombia las centrifugadoras fabricadas en Venezuela por Encona, ¿debe incluirse en el valor en aduana el canon que Incauca debe pagar a Bally? Explicar.

**Ejercicio 11
(Caso tomado del curso de la OMA)**

Boucherie Abroad País de exportación		Fecha: Mayo de 2--- Número de factura: 1234 Página: 1 de 3 páginas			
Brown Brothers País de importación		País de origen: U.S.A. País de importación:			
Lugar de origen: Los Angeles, U.S.A.		Lugar de destino: Costo y flete		Tasa de descuento por flete: 2.5 %	
Tipo de envío: QF 02	Lugar de origen: LAX	País de importación:	Cargos:	Precio unitario pagado por el comprador:	Valor unitario:
HA BB Defantales de carnicero		5 000	US	25.000	USD 25.000 00
Descuento por cantidad: 5%			US	1.250	1.250 00
				TOTAL	USD 23.750 00
Descripción de mercancías:		Valor FOB:	Valor CIF:		
1. Defantales de carnicero - 100 unidades		150	incl		
2. Defantales de carnicero - 100 unidades		200	incl		
3. Defantales de carnicero - 100 unidades		100	incl		
4. Defantales de carnicero - 100 unidades		100	incl		
5. Defantales de carnicero - 100 unidades		500	incl		
				Lugar de destino:	Mayo de 2---
				Tipo de envío:	1234
				País de destino:	1234

Antes de aplicar cualquier descuento se realizó una deducción de una comisión de venta del 5% del precio total facturado.

Determinar el valor en aduana.

Ejercicio 12

Se está importando mercancía procedente del Japón por un valor total de US 5.000 FOB puerto japonés.

Los gastos de entrega fueron pagados a un agente de carga que se ocupa del transporte de la mercancía y entrega de la misma en los propios locales del importador.

El valor total del flete es de US 1.250, el cual aparece desglosado en el documento único de transporte, así:

Flete marítimo OSAKA a Guayaquil	US 800
Descarga y manipulación en el puerto de importación	75
Transporte posterior desde Guayaquil hasta Quito	300
Acarreo hasta los locales del importador	75

El valor del seguro es del 2% del valor de la factura y cubre riesgos desde OSAKA hasta los locales del importador y su importe no está desglosado.

Determinar el valor en aduana.

Ejercicio 13

Determinar el valor en aduana en el siguiente caso, con los fundamentos técnicos y legales que correspondan.

Elementos de hecho de la transacción

Se trata de un grupo de empresas vinculadas entre sí, conformado de la siguiente manera:

M: Matriz del Grupo situada en el país Z, quien tiene los derechos de propiedad intelectual y ejerce control sobre todas las subsidiarias y subordinadas.

A: Subsidiaria propietaria y CONCEDENTE de la tecnología y de la marca Pepe para la fabricación de los productos en el país de importación.

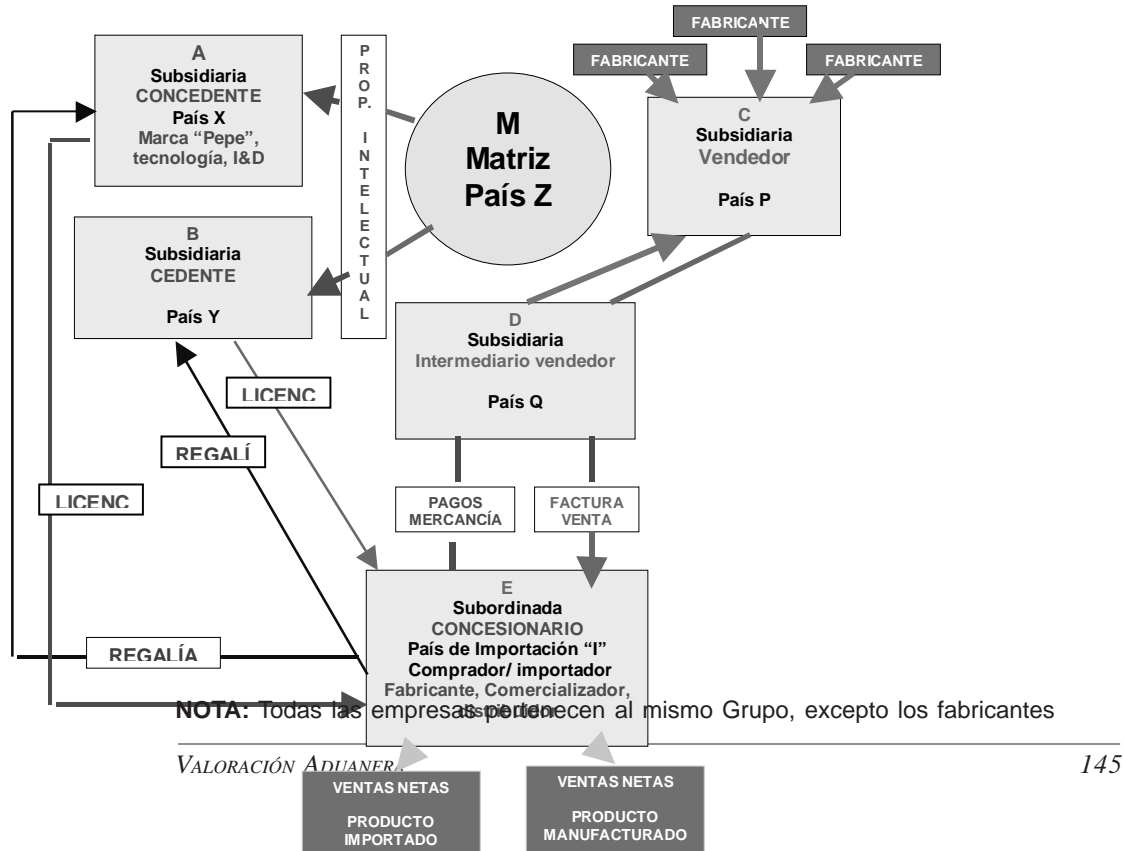
B: Subsidiaria CEDENTE encargada de la promoción y del otorgamiento de las licencias del Grupo para la distribución y reventa de los productos en el país de importación.

C: Subsidiaria VENDEDOR EN EL EXTERIOR, quien ordena la fabricación de las mercancías importadas, a terceros ajenos al Grupo de multinacionales, supervisa que se aplique la tecnología de propiedad del Grupo, paga a los fabricantes, adquiere la propiedad de los bienes fabricados, factura a **E** a través de **D** y recibe el pago de la mercancía.

D: Subsidiaria INTERMEDIARIO EN LA VENTA, localizada en el País Q.

E: Subordinada CONCESIONARIO que adquiere la licencia para la fabricación, importación, distribución y venta de los productos. **E** adquiere las mercancías importadas del vendedor **C** a través de **D**.

Representación gráfica



Cómo opera el Grupo

PRODUCTO: Cualquier artículo del rango de productos con la marca propiedad del Grupo, desarrollado por o para el Grupo, o de la gama de marcas Pepe desarrollado por la Subsidiaria **A**.

Los PRODUCTOS se pueden despachar y facturar al CONCESIONARIO a través de cualquier entidad, de cualquier país, ya sea dentro o fuera del Grupo.

PRODUCTOS BAJO LICENCIA: PRODUCTOS sobre los cuales el CEDENTE otorga al CONCESIONARIO el derecho de fabricación.

VENTAS NETAS: Ingresos brutos de las ventas de PRODUCTOS por parte del CONCESIONARIO para clientes independientes, menos impuestos a las ventas, rebajas, descuentos, fletes y seguros (en caso de facturarse por separado y ser excluidos específicamente del precio de venta).

El valor de las ventas netas de los productos manufacturados para el último período fiscal fue de US100.000.000.00 y para los productos importados fue de US500.000.000.00.

IMPORTACIONES: Mercancías originarias y procedentes del País P.

COMPRADOR / IMPORTADOR: **E**, sociedad comercial que cumple, entre otras cosas, con:

- La importación, comercialización, distribución y reventa en el país de importación, de toda clase de productos relacionados con la utilización de la marca del Grupo.
- La fabricación con la explotación de marcas, nombres comerciales, patentes, invenciones o cualquier otro bien corporal, siempre que sean afines al objeto principal.

De acuerdo con el contrato de licencia celebrado con **B**, **E** tiene la licencia para utilizar las marcas registradas y otros derechos para la importación, distribución y reventa de los productos del Grupo en el País de Importación.

Como remuneración por los derechos otorgados, el CONCESIONARIO debe cancelar al CEDENTE un cargo compuesto igual al 10% de sus ventas netas de los PRODUCTOS bajo licencia. Si las ventas netas superan los 300 millones de dólares se otorgará un descuento del 2% y de otro 2% adicional si supera los 600 millones de dólares.

De acuerdo con el contrato de licencia con **A**, **E** tiene la licencia para beneficiarse de la tecnología para la fabricación de los productos y para venderlos con la incorporación de las marcas.

Como remuneración por los derechos otorgados, el CONCESIONARIO debe cancelar al CEDENTE un pago compuesto global, así:

- Una comisión de costos de I&D que representa el valor de la tecnología y de los materiales técnicos generados por el CONCEDENTE iguales al 9% de sus ventas netas de productos.
- Una regalía que representa el valor de las marcas y de los materiales de la marca iguales al 7% de sus ventas netas de productos.

El compromiso derivado de estos derechos es con el Grupo y no con una persona independiente.

El CEDENTE O CONCEDENTE tendrá el derecho a dar por terminado el contrato si el CONCESIONARIO incumple o no efectuase algún pago y remisiones de pago bajo el contrato celebrado.

PRÁCTICA. Mediante la aplicación del Acuerdo sobre Valoración de la OMC, Instrumentos de aplicación del Comité Técnico de Valoración en Aduana de la OMA, normas andinas y normas nacionales, **determinar el valor en aduana** de una importación de 10.000.00 unidades de productos importados por **E** para la distribución y reventa, teniendo en cuenta los siguientes parámetros:

- Fecha de presentación y aceptación de la Declaración de Importación: agosto 2 de 2005.

El valor del producto importado es considerado como el usual de competencia.

- Por acuerdo entre las partes, todo pedido se despacha previo pago de un anticipo del 10% del valor de la importación y el pago del saldo se difiere siempre a 6 meses con el pago de intereses del 1% mensual contenidos en la misma factura de manera separada del producto.
- Valor del flete internacional: US5.000.00
- Valor del seguro: 1/1000 del valor de la mercancía.
- El costo de importación del producto está calculado en 1.10 y se espera un beneficio del 30% en la reventa antes de impuestos.

- Llenar la Declaración de Valor con los datos del ejercicio que lo permitan.
- Justificar el desarrollo y solución del caso con mención de los artículos del Acuerdo correspondientes y normas relacionadas.

Ver factura comercial a continuación.

FACTURA COMERCIAL

Ejercicio 14

La empresa MINERAL S.A. desea construir una planta de procesamiento de minerales en Perú, para ello celebra acuerdos básicos (contratos) con tres empresas:

1. DISEÑADOR, se encarga del diseño de la planta.
2. LOGÍSTICA, se encarga de buscar los proveedores de partes (máquinas, equipos, materiales, etc) que forman la planta (los mismos que son importados de otros países) y efectúa los trámites de

Su pedido:	
Mercancías	
Mercancías	
Condicione	
Origen: Aler	
Mercancía No.	
45-1	
Forma de e	
Informació	
Valor de los	
Gastos de m	

importación (las importaciones se efectúan a nombre de Mineral S.A).

3. **CONSTRUCTOR**, se encarga de construir la planta de acuerdo al diseño y con las mercancías que forman parte de la planta (máquinas, equipos, materiales, etc.).

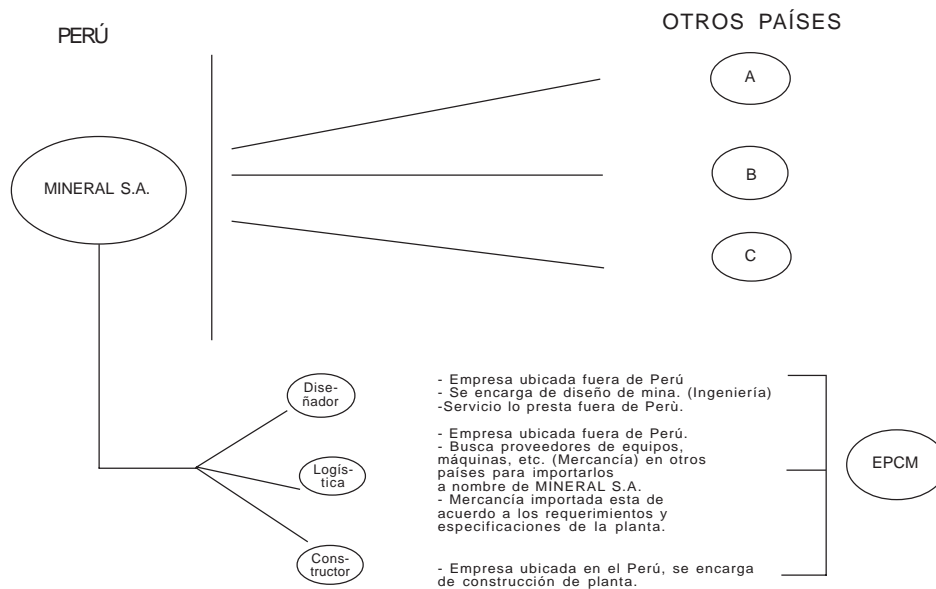
Datos adicionales:

- o Las tres empresas **LOGÍSTICA**, **DISEÑADOR** y **CONSTRUCTOR**, son empresas vinculadas a la empresa **MATRIZ S.A.** domiciliada en otro país.
- o Asimismo, **MINERAL S.A.** celebra un Acuerdo de Coordinación con **LOGÍSTICA**, **DISEÑADOR** y **CONSTRUCTOR**, al que se denomina **EPCM**. En el mismo se establece que los Acuerdos Básicos, deben ser interpretados y operados como si fuera un solo contrato **EPCM**, bajo el cual se ejecuta todo el trabajo requerido en el proyecto, logística, ingeniería, gestión para la construcción y asistencia en las pruebas de funcionamiento y arranque de la obra.

Cabe precisar que la ingeniería no es proporcionada por la empresa **MINERAL S.A.**, sino por el **DISEÑADOR** (persona no domiciliada en el país, y quien se encarga de efectuar el diseño fuera de Perú. Asimismo, la ingeniería a la que hacemos referencia es la del diseño de la planta en su conjunto.

CONSULTA:

1. ¿El pago efectuado por el diseño de la planta de procesamiento de minerales (gastos de ingeniería), forman parte del valor en Aduana de las mercancías importadas por **MINERAL S.A.**? En caso afirmativo, ¿Cuál sería la base legal para señalar que forma parte del valor en aduana?
2. ¿O, la importación de las mercancías debe valorarse como un contrato de llave en mano?, ¿En dicho supuesto, qué gastos consideraría dentro del valor en Aduanas?.



Ejercicio 15

Se importan desde los Estados Unidos a Bolivia 100 cintas de video grabadas con películas para ser vendidas en tiendas de video. La factura de venta se presenta así:

	<u>Precio Unit.</u>	<u>P. Total</u> <u>FOB</u>
1000 Cintas de video grabadas con diferentes películas	US\$4.50	US\$4.500
1 Licencia por derechos de autor		500
1 Licencia por derechos de distribución y reventa		100
1 Licencia por derechos de reproducción		<u>200</u>
TOTAL		5.300

Estos bienes son exportados por una Compañía Norteamericana a Bolivia y relacionados en una misma factura de venta.

ELEMENTOS DE HECHO:

La importación la realiza un distribuidor exclusivo del proveedor extranjero.

A petición del funcionario aduanero se presenta un contrato de negociación, dentro del que se impone como condición de venta el pago de las licencias otorgadas.

El 100% de la reproducción y distribución se hará en Bolivia.

PREGUNTAS:

Al momento de la liquidación de los impuestos de importación, de acuerdo con el caso esbozado y existiendo un precio real de venta, puede utilizarse el Método del Valor de Transacción?

En caso afirmativo, puede tomarse el valor total de la factura, sin considerar que en la misma se encuentran incluidos bienes corporales e incorporeales? O, al tomar el precio facturado, se limitará únicamente al valor correspondiente de los bienes corporales?

Si la subsidiaria declara un precio que no es constante sino que fluctúa según las condiciones del mercado, le sería aplicable el mismo método del Valor de Transacción?

Si no puede aplicarse el Método del Valor de Transacción, puede acudir de inmediato al método deductivo?

Si la factura viniese de esta manera:

	<u>Precio Unit.</u>	<u>P. Total</u>
		<u>FOB</u>
1000 Cintas de video grabadas con diferentes películas:		
Soporte físico	US\$ 1.00	US\$ 1.000
Trabajo de grabación del video (intangibles)	3.50	3.500
1 Licencia por derechos de autor		500
1 Licencia por derechos de distribución y reventa		100
1 Licencia por derechos de reproducción		<u>200</u>
TOTAL		5.300

¿Sería procedente restar el valor del intangible a efectos de la valoración aduanera?

En caso afirmativo, ¿cuál sería el fundamento legal según el Acuerdo sobre Valoración de la OMC?

Ejercicio 16
(Caso tomado del curso de la OMA)

Su pedido 714 del 30/10/2---		Factura No. 42A del 5/11/2---		
Mercancías expedidas el:		Proveedor		
Mercancías recibidas el: 23/11/2---				
Condiciones de venta :		Comprador/Destinataro Soft Toys Pty. Ltd., País importador		
Origen : País exportador				
Mercancías/No	Descripción	Cantidad	Precio unitario u.m.	Importe u.m.
45-1	Muñecos de peluche "Disney" de Donald Duck.	1 000	80,00	80 000,00
Marca del envío		Detalles del envío		
Y & Y ST		Véase más arriba		TOTAL 80 000,00
Información complementaria				
Valor de los embalajes externos		-	900,00	u.m. - no comprendido
Trabajo de acondicionamiento		-	1 000,00	u.m. -- no comprendido
Transporte interior al aeropuerto del país exportador y seguro		-	940,00	u.m. - comprendido
Gastos de manipulación en el lugar de exportación		-	100,00	u.m. - no comprendido

INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA

- Los fletes en el extranjero y los gastos/costos del seguro figuran en la carta de porte aéreo y en otros documentos comerciales por un total de 1 000 u.m.
- Deberá pagarse un canon de 12,5 % sobre el precio FOB al titular de los derechos de licencia del diseño en un plazo de 30 días después de la recepción del envío.
- El diseño “Disney” se registra ante el organismo internacional autorizado que sea competente.
- Después de la venta de los juguetes en el mercado interior, el importador deberá pagar al titular de los derechos de licencia del diseño un canon adicional del 5 % sobre la base del volumen total de las ventas al por menor.

¿Qué trato daría usted a este envío a efectos de la determinación del valor en aduana? ¿Cuáles son los elementos que, en su opinión, deberían tomarse en consideración a fin de determinar el valor en aduana de las mercancías importadas?

Ejercicio 17

(Caso tomado del curso de la OMA)

Un importador en su país es un importante distribuidor de películas. La empresa importadora suministra películas a la mayoría de los cines de su país y ha negociado los derechos para la distribución nacional de una película reciente que ha tenido éxito internacional.

Una de las cláusulas del contrato estipula que los acuerdos de licencia relativos a los derechos asociados a la película son objeto de un contrato separado, es decir, que se presentan en forma de un contrato legal distinto.

El acuerdo de licencia se remite a las Aduanas a petición del importador y se establece que, además de un pago inicial de 50 000 u.m. para la obtención de la copia original de la película, el importador deberá pagar al exportador un canon de un millón u.m.

¿Cuáles son los elementos que, en su opinión, deberían tomarse en consideración a fin de determinar el valor en aduana de las mercancías importadas? ¿Qué debe incluir el valor en aduana?

Ejercicio 18 **(Caso tomado del curso de la OMA)**

Un importador de su país (M) compra e importa un envío de carne fresca de cordero de un exportador no vinculado (X) del país de exportación E.

El envío se factura a M a un precio FOB. Conforme a las disposiciones del contrato, M no sólo paga el precio de factura, sino igualmente todos los costos y gastos relativos al seguro y al transporte de las mercancías hasta el lugar de importación en su país, incluidos los derechos e impuestos aduaneros. Asimismo, M debe pagar a X un 40 % del beneficio neto realizado sobre la venta de la carne de cordero en su país. El contrato no especifica el precio de reventa, pero estipula que el beneficio neto debe calcularse deduciendo del precio de reventa todos los gastos directos, a excepción de los gastos generales administrativos.

En el momento de la importación, M ha acordado con un comprador local R1 la venta a un precio determinado de una parte de la carne de cordero.

M también ha acordado con otro comprador local R2 (que tiene una cadena de alimentos congelados) la venta a un precio más elevado del resto de la carne después de cortarla en partes más pequeñas y envasarla.

Su país aplica el Acuerdo de valoración de la OMC en un nivel CIF.

¿Cómo determina usted el valor en aduana CIF de este envío?

Tras efectuar consultas con el importador, y para que usted pueda fijar más fácilmente el nivel de venta convenido entre el importador y el exportador, se suministran las siguientes cifras y símbolos que le ayudarán a efectuar sus cálculos y a sacar las conclusiones pertinentes:

- P =	importe de la factura	2.000 u.m.
- T =	seguro y fletes desde el país de exportación al país de importación	200 u.m.
- D =	derechos e impuestos aduaneros	
- Ti =	transporte en el país de importación	100 u.m.
- C =	gastos de comercialización	150 u.m.
- G =	gastos por el cortado y el envasado de la carne de cordero en partes más pequeñas para R2	300 u.m.
- Pr1 =	precio de reventa a R1	2.700 u.m.
- Pr2 =	precio de reventa a R2	1.250 u.m.

- B = beneficio neto de la reventa
- V = valor de transacción

Ejercicio 19
(Caso tomado del curso de la OMA)

Su pedido 9160 del 7 de mayo de 2---	Factura n° 95 del 1 de junio de 2---			
Mercancías entregadas: Fecha estimada de llegada 15 de julio de 2----	Proveedor Onyx Cameras P/L País de exportación			
Expedidas por: Acme Star Voy. 25S				
Condiciones de venta: CIF	Comprador/destinatario Scoping Inc. País de importación			
Origen: País de exportación				
Mercancías/N°	Descripción	Cantidad	Precios unitarios YEN	Importe YEN
	Gemelos de prisma, acabado metálico.			
240-10	8 x 30 - ZCF	150 pares	3.624,00	543.600,00
240-14	8 x 40 - ZCF	100 pares	4.006,00	400.600,00
240-21	7 x 50 - ZCF	100 pares	4.450,00	445.000,00
240-28	10 x 50 - ZCF	200 pares	4.725,00	945.000,00
240-30	12 x 50 - ZCF	200 pares	4.834,00	966.800,00
240-35	16 x 50 - ZCF	50 pares	5.009,00	250.450,00
240-42	20 x 50 - ZCF	25 pares	5.183,00	129.575,00
240-51	25 x 50 - ZCF	30 pares	5.950,00	178.500,00
		855 pares		
Marca de expedición	OC SC	Descuento comercial	TOTAL	3.859.525,00
			YEN	100.000,00
			Total	3.759.525,00
Pago a 180 días : Interés del 4% sobre el importe total de la factura			YEN	150.381,00
Seguro y fletes en el extranjero: contra entrega			Total YEN	3.909.906,00

¿Qué consideraciones aplicaría a este envío a efectos de la determinación del valor en aduana?

Tema 10 MÉTODOS SECUNDARIOS

1. Método del Valor de Transacción de Mercancías Idénticas y Similares
2. Método del Valor Deductivo
3. Método del Valor Reconstruido
4. Método del “Último Recurso”

I. Introducción

Antes de comenzar con el desarrollo de los métodos secundarios, es necesario recordar que el primer método llamado del Valor de Transacción de las mercancías importadas, debe privilegiarse antes que los demás métodos, en cuanto se basa siempre en la realidad comercial, respetando las condiciones efectivas de la negociación; es decir, la base de partida está representada por los pagos que el comprador hace al vendedor, sin perjuicio de los ajustes que se efectúen posteriormente, los cuales por supuesto serán únicamente los permitidos por el mismo Acuerdo.

Los métodos de valoración del 2 al 6 son secundarios o complementarios y en su orden, entrarán a sustituir al método principal o Método del Valor de Transacción de las mercancías importadas, cuando éste no haya podido aplicarse.

Respecto a los métodos 2 y 3, es importante precisar, como se verá mas adelante, que para su aplicación únicamente podrán ser tomados en sustitución del valor declarado, valores en aduana determinados para otras mercancías y aceptados por la Aduana con arreglo al Artículo 1 del Acuerdo.

También hay que traer lo ya visto en la Introducción General del Acuerdo referido a que “cuando el valor en aduana no pueda determinarse en virtud de lo dispuesto en el Artículo 1, normalmente deberán celebrarse

consultas entre la Administración de Aduanas y el importador con objeto de establecer una base de valoración con arreglo a lo dispuesto en los artículos 2 ó 3”.

Así mismo para la aplicación de los artículos 5, 6 ó 7, es importante contar con información de los importadores, que se encuentre disponible en el país importador. Se pretende llegar a un valor en aduana determinado con información confiable sin lugar a que se presenten situaciones arbitrarias. Tanto la aduana como los importadores pueden tener información que resulte útil para la aplicación de los métodos secundarios, y en este orden de ideas, es muy útil contar con la misma a efectos de la valoración, respetando las estipulaciones relativas a la confidencialidad.

Sin embargo, hay que advertir que es completamente necesario que la Aduana al elegir un método secundario, esté en condiciones de justificar tal decisión. Al respecto, el artículo 16 del Acuerdo sobre Valoración dispone que, el importador tiene el derecho de recibir información escrita sobre el método aplicado para la determinación del valor en aduana.

Es decir, la utilización de los métodos secundarios jamás deberá ser una excusa para acudir a un valor arbitrario o ficticio.

Para estos efectos, el artículo 16 de la Decisión 571 prevé que

“Cualquier persona directa o indirectamente relacionada con las operaciones de importación de las mercancías de que se trate o con las operaciones posteriores relativas a las mismas mercancías, así como cualquier persona que haya actuado ante la Aduana en relación con la declaración en aduana de las mercancías y la declaración del valor, a quien la autoridad aduanera le haya solicitado información o pruebas a efectos de la valoración aduanera, tendrá la obligación de suministrarlas oportunamente, en la forma y en los términos que se establezcan en la legislación nacional.”

Se invita a repasar lo estudiado en el Tema 3 donde se muestra la secuencia de aplicación de los métodos previstos por el Acuerdo, en el orden en el que deben ser utilizados conforme a lo previsto en la Nota Interpretativa General del mismo, partiendo del establecido por el Artículo 1 y 8, y continuando con los complementarios relativos en su orden a los Artículos 2 a 7.

A efectos didácticos se considera que es adecuado tratar en este Tema 10 los artículos 2 a 6 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC y en el

Tema 11 manejar de manera separada el método del “Ultimo Recurso” de acuerdo con el Artículo 7.

II. Objetivos

Se espera que al final del presente tema, los estudiantes hayan adquirido las destrezas requeridas para la aplicación o el descarte, en la secuencia prevista, de cada uno de los métodos secundarios, con fundamentos técnicos y legales.

III. Orientaciones para el estudio del tema

Para el logro del objetivo esperado los alumnos deben apoyarse en lo estipulado por el Acuerdo sobre Valoración de la OMC en sus artículos 2 a 6 con sus respectivas notas interpretativas, y en el artículo 15 del mismo.

Así mismo se deben estudiar los Instrumentos del Comité Técnico de Valoración en Aduana que estén relacionados con el tema.

Igualmente es valioso el estudio de lo consagrado en las cuatro primeras Secciones del Capítulo II del Título II del Reglamento Comunitario.

IV. Desarrollo del contenido

1. MÉTODO DEL VALOR DE TRANSACCIÓN DE MERCANCÍAS IDÉNTICAS Y SIMILARES - ARTÍCULOS 2 Y 3 DEL ACUERDO SOBRE VALORACIÓN DE LA OMC Y SUS NOTAS INTERPRETATIVAS.

Para efectos didácticos se explicarán en forma simultánea en razón a que se basan en los mismos preceptos.

- Método del Valor de Transacción de mercancías idénticas (Artículo 2 del Acuerdo y su Nota Interpretativa).
- Método del Valor de Transacción de mercancías similares (Artículo 3 del Acuerdo y su Nota Interpretativa).

Primero es necesario recordar que cuando se trata de valorar una mercancía, al pretender aplicar el Artículo 2, y en su defecto, el Artículo 3, es porque no fue posible aplicar el Artículo 1. Es decir, en caso de incumplimiento de los requisitos y condiciones estudiados en los Temas 4 a 9 anteriores, la opción siguiente es el Método del Valor de Transacción de mercancías idénticas o de mercancías similares en su orden.

Esto sucederá principalmente, si:

- La importación no es consecuencia de una venta para la exportación al país de importación.
- Existe una restricción no exceptuada por el Acuerdo.
- Existen condiciones que no pueden ser cuantificadas.
- Se presenta un producto de la reventa que revierte al vendedor y que no puede ser ajustado por Artículo 8. (Salvo que pueda diferirse la valoración.)
- La vinculación que existe entre el comprador y el vendedor ha influido en el precio negociado.
- No hay datos objetivos y cuantificables para efectuar un ajuste según lo indicado en el Artículo 8 del Acuerdo.
- La aduana tiene dudas razonables para aceptar el precio declarado y el importador no logra demostrar la veracidad del mismo (Decisión 571 de 2003, Artículo 17).
- La mercancía que se presenta a valorar es diferente a la negociada (daño, avería, etc.).

De esta manera, si no fue posible la aplicación del método principal, será necesario utilizar un valor de transacción previamente aceptado por la Aduana para mercancías idénticas o para mercancías similares, exportadas en el mismo momento, en el mismo nivel comercial y, sustancialmente, en las mismas cantidades que las mercancías objeto de la valoración.

Para la aplicación de los Artículos 2 y 3, es preciso tener en cuenta, en primer lugar, qué se entiende por mercancías idénticas y similares. El Artículo 15.2 define este concepto, destacándose en particular las siguientes características:

- Las mercancías idénticas deben ser iguales en todo, características físicas, calidad y prestigio comercial; por su parte, las mercancías similares, aunque no sean iguales en todo, tienen características y composición semejantes que les permiten cumplir las mismas funciones y ser comercialmente intercambiables.⁵⁶
- Las mercancías idénticas y similares deben ser producidas en el mismo país de las mercancías objeto de valoración.

⁵⁶ Ver Comentario 1.1, en especial los ejemplos.

- Las mercancías producidas en el mismo país y por el mismo fabricante, son las que deben ser consideradas en primer lugar, en segundo lugar se podrá acudir a otro fabricante siempre y cuando sea del mismo país de producción.
- Las expresiones “mercancías idénticas” o “mercancías similares” no cubren mercancías que llevan incorporados o contienen elementos de ingeniería, creación y perfeccionamiento, trabajos artísticos, diseños, planos y croquis realizados en el país de importación.

Adicionalmente los artículos 2 y 3 del Acuerdo disponen especialmente lo siguiente:

- Tomar un “Valor de Transacción”, previamente establecido de conformidad con el Artículo 1, de mercancías idénticas o similares, en comparación con aquellas mercancías que estén siendo valoradas; esto implica necesariamente que tal valor ya ha sido revisado y aceptado por la aduana.⁵⁷
- Las mercancías idénticas o similares tomadas para la valoración, debieron haber sido exportadas en el mismo momento o en un momento aproximado al de las mercancías importadas que se van a valorar⁵⁸
- El nivel comercial y la cantidad de las mercancías tomadas en consideración, deben ser iguales al nivel comercial y cantidad de las mercancías a valorar, salvo que se pueda hacer un ajuste por la diferencia, sobre datos objetivos y cuantificables⁵⁹
- Se debe efectuar un ajuste por las diferencias presentadas en relación con los gastos de entrega contemplados en el Artículo 8.2 del Acuerdo, entre las mercancías importadas objeto de valoración y las idénticas o similares consideradas.
- Al disponer de más de un Valor de Transacción posible, se deberá utilizar el más bajo.

⁵⁷ Ver párrafo 4 de la Nota Interpretativa a los Artículos 2 y 3 del Acuerdo y consultar el artículo 59 del Reglamento Comunitario.

⁵⁸ El Reglamento Comunitario en su artículo 1.e) señala como momento aproximado, “*Período tan próximo al momento o fecha de la importación, exportación o venta, como sea posible, durante el cual las prácticas comerciales y las condiciones de mercado que afecten al precio permanecen idénticas.*”. Ver también la Nota Explicativa 1.1

⁵⁹ Estudiar el Comentario 10.1

Cuando el Acuerdo exige que el momento de la exportación debe ser el mismo o uno próximo, busca garantizar que el intervalo entre el momento de la exportación de las mercancías idénticas o similares y el momento de la exportación de las mercancías objeto de valoración, no altere la parte esencial de las condiciones de la negociación de las mercancías que se comparan.

Dado que para determinar un valor en aduana mediante la aplicación de los artículos 2 ó 3, únicamente se pueden tomar valores de transacción establecidos de conformidad con los artículos 1 y 8 del Acuerdo, es indispensable efectuar ajustes por las diferencias que puedan existir entre las mercancías objeto de valoración y las mercancías idénticas o similares, respecto de los gastos de transporte, seguro, carga o manipulación.

De la misma manera, cuando se utilicen los artículos 2 ó 3, no se podrán considerar como idénticas o similares las mercancías que incorporan o evidencian ingeniería, creación y perfeccionamiento, trabajos artísticos, diseños, planos y croquis para los que no se ha efectuado ningún ajuste en virtud del artículo 8.1 b) iv) del Acuerdo sobre Valoración.

Por último, si no hay un valor de transacción de una mercancía idéntica que cumpla tales requisitos, se acudirá a un valor de transacción de mercancías similares; a la vez, si este valor de transacción no existe con las características descritas, se podrá aplicar el método de valoración siguiente, es decir el Método Deductivo.

2. MÉTODO DEL VALOR DEDUCTIVO – ARTÍCULO 5 DEL ACUERDO SOBRE VALORACIÓN DE LA OMC Y SU NOTA INTERPRETATIVA.

Los métodos estudiados hasta el momento siempre hacen referencia al concepto del valor de transacción, ya sea de las mercancías objeto de valoración o de otras que deben ser idénticas o similares a ésta. El Método Deductivo ya no se refiere a un Valor de Transacción sino al precio de venta o reventa⁶⁰ en el mercado nacional, relativo a la mercancía importada una vez haya sido nacionalizada; o, en su defecto, al precio de reventa de mercancías idénticas o similares también importadas.

Se debe conocer entonces el precio efectivo de venta o reventa en el mercado nacional, ya sea de las mercancías importadas o de otras mer-

⁶⁰ Se considera "reventa" en razón a que la primera venta es la que se hace para la exportación a país importador.

cancias que sean idénticas o similares a ellas, con datos objetivos y cuantificables sin entrar a hacer estimaciones.

Para el efecto, hay que tener en cuenta las siguientes condiciones:

- Que tal venta se realice en el mismo estado en que fueron importadas las mercancías.
- Que esa venta (reventa) se realice a compradores no vinculados con aquellos a quienes compren dichas mercancías (generalmente el importador).⁶¹
- Que la venta o reventa se realice en el momento de la importación de las mercancías a valorar, o en un momento aproximado.⁶²
- Que en la venta en el país de importación, el comprador no haya suministrado, directa o indirectamente, gratuitamente o a precio reducido, cualquier elemento que se hubiese utilizado en la producción de las mercancías importadas o estuviese relacionado con la venta de éstas para la exportación.⁶³

Elemento Momento

La venta en el mercado nacional debe tener lugar en el momento de la importación de las mercancías objeto de valoración, o en un momento aproximado (artículo 5.1 a)).

Sobre este particular, el Artículo 5.1 b) del Acuerdo sobre Valoración prevé que si en el momento citado, no se venden las mercancías importadas ni las idénticas o similares, se podrá considerar la fecha mas próxima después de la importación de las mercancías que se valoran pero no más allá de 90 días.

Por otra parte, es necesario que las mercancías hayan sido vendidas “*en el mismo estado en que son importadas*” (artículo 5.1 a)).

Así pues, el método del Valor deductivo consta de tres componentes básicos:

- la elección del precio apropiado;

⁶¹ El alcance del Artículo 15.4 del Acuerdo se aplica también en este caso.

⁶² Ver artículo 1.e) del Reglamento Comunitario “Momento Aproximado” y párrafo 1b) del Artículo 5 del Acuerdo.

⁶³ Ver Nota Interpretativa al Artículo 5 del Acuerdo, párrafo 5.

- el momento de la venta y las condiciones en las que se venden las mercancías objeto de valoración o las mercancías idénticas o similares;
- el estado en que se vendieron, y
- la mayor cantidad total.

En cuanto a este último, para la valoración por el método del Valor Deductivo, se debe partir del precio unitario a que se venda la mayor cantidad total de las mercancías importadas o de las idénticas o similares tomadas en consideración.

La Nota interpretativa del Artículo 5 precisa que el precio al que se venda la mayor cantidad total es el precio a que se venda el mayor número de unidades, a personas que no estén vinculadas, al primer nivel comercial a que se efectúen dichas ventas después de la importación.

El precio al que se vende la mayor cantidad total puede determinarse a partir del total de ventas a un cierto precio, comparando la suma de todas las unidades de mercancías vendidas a este precio, con la suma de todas las mercancías vendidas a otro precio cualquiera que sea; así, el mayor número de unidades a un precio dado representa la mayor cantidad total.⁶⁴

Por su parte, ninguna venta se tomará en consideración a los efectos de establecer la mayor cantidad total, si dicha venta se hace a una persona que suministra, de manera directa o indirecta, gratuitamente o a precios reducidos, bienes o servicios destinados a ser utilizados en la producción y venta para la exportación de las mercancías importadas, es decir, cualquiera de las “Prestaciones” indicadas en el párrafo b) del artículo 8.1.

Tomando como punto de partida el precio determinado según incisos anteriores, se procederá a restar aquellos elementos que estén incluidos en el mismo y que no guarden relación con el valor en aduana de las mercancías.

Tales elementos previstos en el Artículo 5 del Acuerdo sobre Valoración son los siguientes:⁶⁵

⁶⁴ El alumno debe desarrollar los ejemplos que sobre esta materia trae la Nota Interpretativa al Artículo 5.

⁶⁵ Ver Artículo 5, párrafo 1.a), i), ii), iii) y iv).

- Las comisiones pagadas o convenidas usualmente, o los suplementos por beneficios y gastos generales cargados habitualmente, en relación con las ventas en dicho país de mercancías importadas de la misma especie o clase.
- Los gastos habituales de transporte y de seguros, así como los gastos conexos en que se incurra en el país importador.
- Cuando proceda, los costos y gastos a que se refiere el párrafo 2 del artículo 8⁶⁶.
- Los derechos de aduana y otros gravámenes nacionales pagaderos en el país importador por la importación o venta de las mercancías.

En relación con este último aspecto, conviene revisar lo que señala la Opinión Consultiva 9.1 respecto al “Trato que ha de reservarse a los Derechos Antidumping y Compensatorios al aplicar el Método Deductivo”.

Respecto a la primera deducción señalada, conviene precisar que, cuando las mercancías han sido vendidas en el país de importación por medio de un agente sobre la base de una comisión, esta comisión será deducida; y cuando hayan sido vendidas en una venta sin intermediarios, se deducirán entonces los beneficios y los gastos generales.

En todo caso se deberá contar con datos reales que sean objetivos y cuantificables, y que puedan ser verificados para determinar si corresponden a los habituales de la rama o el sector de que se trate, para las ventas en el país de importación de mercancías importadas de la misma especie o clase⁶⁷.

Los beneficios y gastos generales deben considerarse como un todo y determinarse con fundamento en la información respectiva suministrada por el importador. Los párrafos 6 y 7 de la Nota interpretativa al artículo 5 ofrecen algunas precisiones a este respecto.

A estos efectos, de nuevo hay que hacer mención del artículo 16 de la Decisión 571, ya que el resultado esperado del método del Valor Deductivo depende de información cierta no solamente de las ventas nacionales realmente efectuadas, sino también de los demás datos que sean pertinentes para la deducción correcta de los conceptos previstos.

⁶⁶ No aplica para los Países andinos.

⁶⁷ Ver definición en el Artículo 15.3 del Acuerdo sobre Valoración.

Así, el importe que se deducirá por concepto de comisiones o de beneficios y gastos generales será el importe añadido por el importador. Sin embargo, cuando no sean los habituales del sector, deberá utilizarse el importe habitual y no el suministrado por el importador.

Cuando las mercancías se vendan en el país de importación después de haber sufrido en el mismo una manipulación o transformación significativa, el valor en aduana se determinará con base en el precio unitario al que se venda la mayor cantidad total de las mercancías importadas, después de la transformación, tal como se establece en el Artículo 5.2 del Acuerdo⁶⁸; al respecto deben tenerse en cuenta, además de las deducciones mencionadas, el valor añadido por el trabajo o la transformación.

A efectos prácticos, el método del Valor Deductivo no es aplicable en el momento mismo de la importación o despacho de las mercancías partiendo del precio de reventa de las mismas, salvo que en este momento se conozca el precio al cual son revendidas así como los elementos que serán deducidos. Por tal razón, para la determinación del valor en aduana en este momento, es procedente tomar las ventas de mercancías idénticas o similares importadas, o de lo contrario habrá que esperar hasta la venta de las mercancías importadas.

Por supuesto que para actuar de esta manera, se tiene que comprobar que las mercancías idénticas o similares hayan sido importadas en el momento de la importación de las mercancías objeto de valoración, o en un momento aproximado y que la venta de las mercancías idénticas o similares se haga a personas no vinculadas, es decir, entre el importador y el comprador nacional.

En general, el método del valor deductivo no podrá aplicarse si las mercancías importadas son:

- Utilizadas por el importador y no revendidas.
- Revendidas para la exportación.
- Vendidas por fuera de las fechas establecidas en la definición del elemento momento.
- Si no se dispone de datos objetivos y cuantificables.

⁶⁸ Es importante tener en cuenta lo previsto en el artículo 5 de la Decisión andina 571 de 2003.

Para terminar, es conveniente recordar que antes de aplicar el artículo 5, el importador puede utilizar lo dispuesto en el artículo 4 teniendo en cuenta lo explicado en el Tema 3 y lo dispuesto en el último inciso del artículo 4 de la Decisión andina 571.

3. MÉTODO DEL VALOR RECONSTRUIDO – ARTÍCULO 6 DEL ACUERDO SOBRE VALORACIÓN DE LA OMC Y SU NOTA INTERPRETATIVA.

Cuando el Método del Valor Deductivo no pueda ser utilizado en la determinación del valor en aduana, se procederá a aplicar el Método del Valor Reconstruido basado en el costo de producción de la mercancía importada.

Mediante este método, el valor en aduana se calcula tomando en consideración los elementos constitutivos del precio de exportación, teniendo en cuenta la información y documentos justificativos del propio fabricante de la mercancía

Sin embargo, no es fácil conseguir tal información, generalmente el fabricante vendedor encuentra objeciones para suministrar al importador datos que considera confidenciales como es, por ejemplo, su margen de beneficio o los costos de fabricación del producto exportado. Al respecto la Nota Interpretativa al Artículo 6 establece que

“La utilización del método del valor reconstruido se limitará, en general, a aquellos casos en que el comprador y el vendedor estén vinculados entre sí, y en que el productor esté dispuesto a proporcionar a las autoridades del país de importación los datos necesarios sobre los costos y a dar facilidades para cualquier comprobación ulterior que pueda ser necesaria.”

Es entonces comprensible el grado de dificultad que para la autoridad aduanera del país importador le representa conseguir tal información, sin la cual no es posible el uso de este método de valoración, razón de más para descartarlo y pasar a la utilización del método siguiente que se explicará en el Tema 12.

Hechas las anteriores consideraciones, a continuación se presenta un desarrollo del método teniendo en cuenta lo previsto en el Artículo 6 del Acuerdo sobre Valoración y su respectiva Nota Interpretativa:

Tal como lo establece el Artículo 6 del Acuerdo, el valor reconstruido se basa en la sumatoria de los siguientes elementos:

- El costo o valor de los materiales y de la fabricación u otras operaciones efectuadas para producir las mercancías importadas.
- Una cantidad por concepto de beneficios y gastos generales igual a la que suele añadirse tratándose de ventas de mercancías de la misma especie o clase que las mercancías objeto de la valoración efectuadas por productores del país de exportación en operaciones de exportación al país de importación.
- El costo o valor de todos los gastos de entrega para colocar las mercancías en el lugar de importación.

En lo relativo a los materiales, habrá que considerar las materias primas, piezas o partes, ensamblajes y el costo ocasionado por su traslado desde su lugar de origen hasta el lugar de fabricación.

De acuerdo con lo señalado en el numeral 3 de la Nota interpretativa al artículo 6 el “*El costo o valor de los materiales y de la fabricación u otras operaciones efectuadas para producir las mercancías importadas*” comprenderá:

- El costo de los envases o embalajes de que trata el Artículo 8.1 a) ii).
- Los gastos de embalaje del Artículo 8.1 a) iii)
- Las “prestaciones” señaladas en el Artículo 8.1 b), y
- Los elementos del Artículo 8.1 b) iv) aunque hayan sido realizados en el país de importación, en la medida en que corran por cuenta del fabricante.

Sin embargo, no se considerarán los costos recuperables como por ejemplo la exoneración o reembolso de gravámenes aplicables internamente en el exterior con motivo de la exportación.

Por su parte, los costos de fabricación y otras operaciones, corresponden a los costos de mano de obra y utilización de maquinaria, equipo o herramienta, necesarios para la producción de la mercancía importada, entre otros.

La cantidad por concepto de beneficios y gastos generales deberá ser igual a la que se añade tratándose de ventas de mercancías de la misma especie o clase efectuadas por productores del país de exportación en operaciones de exportación al país de importación.

Debe observarse que la expresión “gastos generales” abarca los costos directos e indirectos relativos a la fabricación y venta de las mer-

cancias para la exportación que no están incluidos en el párrafo 1a) del artículo 6.

Cuando sea necesario establecer el reparto proporcional del costo de utilización de una “prestación”, se tendrán en cuenta los presupuestos indicados en la Nota Interpretativa al Artículo 8 del Acuerdo sobre Valoración.

V. Resumen

Se ha visto en este tema la forma apropiada de utilizar cada uno de los métodos secundarios únicamente cuando ha sido descartado con razones válidas desde el punto de vista técnico y legal, el método del Valor de Transacción de las mercancías importadas.

Se ha insistido en el uso de los métodos según su orden de presentación, de tal suerte que si se ha aplicado el método del Valor Reconstruido, por ejemplo, es porque existen pruebas de que no fue posible la aplicación de los métodos que le anteceden.

Al respecto no hay que olvidar que el Acuerdo evita cualquier tipo de arbitrariedad y que para el efecto le da la posibilidad al importador de indagar con la Administración de Aduanas la forma y el método con el cual se le determinó el valor en aduana de las mercancías importadas.

Tema 11

CASOS PRÁCTICOS

I. Introducción

Teniendo en cuenta que se ha separado didácticamente la explicación del método del Último Recurso de los demás métodos secundarios, antes de su exposición es oportuno desarrollar los casos prácticos que permitirán dilucidar la teoría vista en el tema anterior.

Para estos propósitos, se pretende combinar algunos conceptos ya vistos del método principal con lo estudiado sobre los métodos secundarios, de tal suerte que los alumnos estén en condiciones de descartar la utilización de los mismos cuando corresponda.

Al igual que se hizo para los casos presentados anteriormente, se *mostrarán situaciones de autoría de la OMA contenidas en el curso Introducción al Módulo Básico de Formación en Valoración*, y otras que son producto de la experiencia práctica de la tutora.

II. Objetivos

Al final del presente tema los estudiantes estarán en capacidad de aplicar o descartar alguno de los métodos vistos hasta ahora, con fundamentos técnicos y legales.

III. Orientaciones para el estudio del tema

La metodología apropiada para encontrar la solución a cada situación planteada consiste en tomar primeramente la información que aporta cada caso; luego empezar con el análisis del método del Valor de Transacción y una vez verificado el cumplimiento de cada uno de los requisitos del mismo, decidir si se aplica o se descarta.

Posteriormente, se debe continuar con el examen de cada uno de los métodos siguientes, en su orden, con base en los presupuestos ya

estudiados, a fin de encontrar el que corresponda y aplicar el primero que permita valorar la mercancía.

En todo caso, siempre se deberán apoyar en las normas estudiadas y en el contenido de los temas vistos hasta ahora.

IV. Desarrollo del contenido

Ejercicio 1

Un almacén de calzado en el país de importación es distribuidor exclusivo de un exportador de Miami; importa zapatillas para hombre marca Nike procedentes de Estados Unidos, a un precio FOB según factura de US 200/docena de pares.

Se presenta a despacho ante la aduana un pedido de 50 docenas de pares de zapatillas marca Nike cuya fecha de exportación fue mayo 30 del año 2005.

Durante el desarrollo del estudio de valor se establece que el importador se encuentra en el nivel de mayorista en el mercado nacional y además es sobrino del accionista principal de la empresa exportadora, comprobándose que por este hecho, el precio se encuentra sensiblemente rebajado.

Por antecedentes disponibles en la aduana de otras importaciones, se conoce la siguiente información:

País	Vendedor	Mercancía	Nivel Comercial	Precio FOB US Por Docena	Valor en Aduana US Por Docena	Fecha Exportación	Método
México	Otro	Zapatillas marca Pepito	Usuario	300	350	ENE. 12/05	M1
Taiwán	Otro	Zapatillas marca Nike	Minorista	250	320	MAR. 6/05	M2
EE.UU	Mismo	Zapatillas marca Reebok	Mayorista	290	340	ABR. 19/05	M1
Panamá	Otro	Zapatillas marca Reebok	Usuario	200	230	MAY. 1/05	M1
EE.UU	Otro	Zapatillas marca Nike	Mayorista	260	300	ABR. 30/05	M3
EE.UU	Otro	Zapatillas marca Nike	Mayorista	265	305	JUN. 14/05	M4

Determinar el valor en aduana teniendo en cuenta la definición de momento aproximado que tenga la legislación nacional, y que el valor por fletes y seguro reales de la mercancía que se valora es de US50.00.

Ejercicio 2

El 20 de abril de 2005 el fabricante Rossini en Italia ha vendido zapatos al almacén de calzado Luigi en Quito - Ecuador, quien es mayorista, al precio de US 20.00 la docena de pares FOB puerto italiano.

Los zapatos se exportaron el 13 de septiembre de 2005 desde un puerto marítimo italiano.

Verificados los documentos e información suministrados por almacenes Luigi a solicitud de la autoridad aduanera, se desprende que el propietario de la empresa "Almacenes Luigi", es el nieto del accionista principal de la empresa Rossini. La vinculación ha influido en el precio que, además, tampoco se satisface por ningún valor criterio.

Por otra parte, un examen de los antecedentes de mercancías de este tipo importadas a Ecuador, pone de manifiesto que:

- El vendedor Caprini exporta regularmente zapatos similares, producidos por diferentes fabricantes italianos, a todos los compradores de Ecuador que estén interesados en comprarlos al precio FOB de US 30.00 la docena de pares. El último valor de transacción, para un mayorista, aceptado por la aduana es de US 35.00, correspondiente a una exportación realizada con fecha 12 de septiembre de 2005.
- El vendedor Calerini exporta a un minorista en Ecuador, zapatos idénticos a los que deben valorarse, fabricados por Rossini. El valor de transacción más reciente, de US 29.00 la docena de pares, se aceptó por la aduana para un cargamento exportado el 7 de septiembre de 2005. El precio FOB que se ofrece a mayoristas no vinculados con Rossini, es de US 26.00 la docena de pares, pero en los registros de la administración aduanera no consta ningún valor en aduana aceptado por la administración con arreglo al Artículo 1.
- El vendedor Baggio exporta a un mayorista en Ecuador, zapatos similares fabricados también por Rossini, al precio FOB de US 29.50 la docena de pares. El Valor de Transacción más reciente

se refiere a mercancías que se exportaron el 9 de septiembre de 2005, por US 34.00 aceptado por la aduana.

Valore la importación de zapatos efectuada por Almacenes Luigi, sabiendo que valor por fletes y seguro realmente pagados por esta importación es de US 5/ docena de pares.

Ejercicio 3

(Caso tomado del curso de la OMA)

Un envío de 10 000 rodamientos para ruedas de vehículos automóviles ha sido importado a su país el 15 de marzo. En el momento de la importación, las mercancías se hallaban en consignación y, por consiguiente, no existía un valor de transacción. La Aduana ha establecido igualmente que no existían envíos de mercancías idénticas o similares vendidos en el momento de la importación de las mercancías objeto de valoración, o en un momento aproximado, ni en un plazo de 90 días desde la fecha de importación.

El importador pide un aplazamiento de la determinación definitiva del valor de las mercancías importadas a fin de suministrar la información que se necesita para aplicar el método del valor deductivo.

Usted ha comprobado que en este caso la expresión “en el momento o en un momento aproximado” designa un intervalo que comprende 10 días antes de la importación y 10 días después de la importación.

El importador suministra la siguiente información relativa a las ventas de mercancías idénticas:

Vent	Fecha	Cantidad	Precio
1	6 de marzo	2 500	100 u.m.
2	8 de marzo	1 000	110 u.m.
3	10 de marzo	1 000	110 u.m.
4	12 de marzo	1 200	120 u.m.
5	18 de marzo	1 200	91 u.m.
6	22 de marzo	1 500	110 u.m.
7	30 de marzo	1 100	100 u.m.

El importador declara que todas las ventas se han hecho a concesionarios de automóviles independientes (y, por lo tanto, no vinculados),

excepto la venta del 18 de marzo que se hizo a una filial del importador. Las mercancías fueron entregadas al importador a un precio que incluía el flete aéreo y el costo del seguro hasta el país de importación.

Tras la inspección de los rodamientos que realiza el importador antes de la reventa se efectúan las siguientes deducciones: una comisión del 10% y los costos relativos al flete interior incurridos para transportar las mercancías hasta los compradores locales, 10 u.m. por cada rodamiento por concepto de gastos de inspección y un derecho del 15%. El saldo se reembolsa al exportador/fabricante.

Se confirma que la comisión habitual es del 10%, que los derechos tienen una tasa del 20% y que los costos relativos al flete interior son de 5 u.m. por rodamiento.

Pregunta:

¿Cómo debe tratarse este envío a los efectos del valor en aduana de conformidad con lo dispuesto en el artículo 5?

Ejercicio 4
(Caso tomado del curso de la OMA)

Se importa un producto químico intermedio y después se transforma en un producto final mediante una operación que transforma el producto intermedio tanto física como químicamente. El producto acabado se vende a un precio unitario de 30 u.m. por gramo.

Este precio comprende los siguientes costos y gastos :

Costo de la transformación ulterior	9 u.m.
% del precio de venta que constituye un beneficio	20%
Gastos de transporte y gastos generales	4 u.m.
Derechos	10%

Determinar el valor en aduana. Explicar

Ejercicio 5

Procedente de Estados Unidos se ha importado un lote de 150 DVDs marca JENSEN para ser instalados en automóviles marca Honda. El valor de cada DVD es de US700.00 en condiciones FCA Miami. Una vez nacionalizados y pagados los impuestos y derechos causados por la importa-

ción, establecidos en un 10%, se requiere adicionar al costo, para su instalación, un valor de US30.00 por concepto de una antena necesaria para cada DVD, además de un marco frontal para su fijación por un valor de US10.00.

La exportación se hizo el 2 de marzo de 2006, procediendo a su envío por avión por un valor de US10500.00 de flete aéreo por la totalidad del lote. Pese a que se ha comprobado que la mercancía se aseguró por riesgos durante el transporte, el importador no ha suministrado el documento que pruebe el valor realmente pagado por la prima de seguro; en su lugar ha declarado un valor teórico de 5 por mil del valor de la factura comercial para determinar el valor en aduana.

Verificada la información disponible tanto en la Aduana como la conocida por el importador, se ha establecido que no hay otras importaciones de DVDs marca JENSEN, existen importaciones de DVDs marca PANASONIC, SONY y PIONEER por valores de US1000.00, US1500.00 y US2000.00, respectivamente; sin embargo, los valores en aduana declarados no han sido verificados ni aceptados por la Aduana con arreglo al Artículo 1 del Acuerdo sobre Valoración.

Después de instalados los DVDs, el importador vende los automóviles por un valor unitario de US40.000.00 en el mercado nacional, obteniendo un beneficio del 30%.

Determinar el valor en aduana fundamentando técnica y legalmente la utilización o el descarte del método de valoración aplicado.

Ejercicio 6

(Caso real adaptado a un ejercicio del curso de la OMA)

Una filial importa un instrumento de perforación proveniente de su casa matriz localizada en otro país, con la finalidad de prestar servicios de explotación de hidrocarburos. Las mercancías siguen siendo propiedad de la casa matriz después de la importación.

Las mercancías son muy especializadas y no existen otros importadores para mercancías idénticas o similares. Los instrumentos de perforación son utilizados por el importador con el compromiso de devolverlos a la casa matriz o de enviarlos a otra filial en otro país según requerimientos.

Dada la vinculación que existe entre la casa matriz y la sucursal, se suministra a la autoridad aduanera información relativa al costo de las pie-

zas y los materiales utilizados en el proceso de fabricación de la mercancía importada por un total de US1.000.00

La autoridad aduanera ha investigado el nivel medio de beneficios que pueden obtenerse de este tipo de mercancías. Se consulta una base de datos electrónica que muestra los resultados de un gran número de compañías en el país de exportación. La consulta permite establecer que 10 de estas compañías manejaban el mismo sector de productos y, por lo tanto, se considera que dichas compañías son en gran medida comparables con la compañía exportadora. Se calcula una media a partir de los márgenes operativos de esas compañías.

El importe por concepto de gastos generales se ha calculado estableciendo la parte de los gastos incurridos por la casa matriz que concierne a la compañía importadora.

De este modo se ha podido calcular un porcentaje apropiado que deberá añadirse por concepto de beneficios y gastos generales del 35%.

El valor de los fletes y del seguro es de UD500.00

Determinar el valor en aduana fundamentando técnica y legalmente el uso o descarte de cada método.

Ejercicio 7

(Caso tomado del curso de la OMA)

No ha sido posible determinar el valor en aduana de un envío de 5000 tostadoras eléctricas importadas en su país mediante la aplicación de los artículos 1, 2, 3 ó 5.

La siguiente información ha sido tomada de los libros de contabilidad del fabricante :

Materiales de un país distinto al del fabricante	7,500 u.m.
Materiales locales	5,400 u.m.
Gastos generales de la fábrica	800 u.m.
Salarios relacionados con la fabricación	2,000 u.m.
Salarios del personal de supervisión de la fábrica	250 u.m.
Embalajes exteriores	300 u.m.
Gastos de venta	500 u.m.
Gastos administrativos	75 u.m.
Gastos de la garantía (facturados al importador como una condición de la venta)	5,000 u.m.

Beneficio	13,5% del costo CIF
Gastos de flete en el país de exportación	84 u.m.
Gastos de flete y costo del seguro en el extranjero	900 u.m.

El comprador (importador) suministra gratuitamente al fabricante 5 000 enchufes eléctricos. Su valor (en aquel momento) se determinó en 4.500 u.m.

Por favor determine el valor en aduana del envío de tostadoras eléctricas mediante la aplicación del artículo 6.

Ejercicio 8

Se están importando 20.000 toneladas de trigo procedentes de Canadá a un precio de US 2.00/ Ton CFR Cartagena, desglosado en la factura comercial así:

Valor de la mercancía	US 1.50/u.
Valor del flete	0.50/u.

Posteriormente se presenta ante la aduana para efectuar la nacionalización de la mercancía, un documento de transporte en el cual figura un valor de US 4.400 por fletes realmente pagados por el vendedor, sin que se haya efectuado reembolso alguno al importador.

El importador no aseguró la mercancía. Se conoce que la tarifa usual que se paga por seguro para esta mercancía y este trayecto es del 2% del valor de la mercancía.

Determinar el valor en aduana y explicar ¿Qué pasa si no se conocen tarifas de seguros?

Tema 12

MÉTODO DEL ÚLTIMO RECURSO - CASOS PRÁCTICOS.

1. Artículo 7 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC
2. Prohibiciones
3. Derecho del importador
4. Casos Especiales
5. Casos prácticos

I. Introducción

El Artículo 7 del Acuerdo sobre Valoración no contempla un método de valoración propiamente dicho; se limita a señalar una serie de pautas que deben regir la determinación del valor en aduana en el caso que no se haya podido aplicar ninguno de los artículos 1 a 6 del mismo Acuerdo.

En esta oportunidad el valor en aduana se determinará según criterios razonables compatibles con los principios y las disposiciones generales del Acuerdo sobre Valoración de la OMC y el Artículo VII del GATT de 1994, tomando para el efecto los datos disponibles en el país de importación.

La Nota interpretativa al Artículo 7 señala algunos criterios razonables para tener en cuenta en la aplicación de este método; tal es el caso de aquellos antecedentes de valores en aduana determinados con anterioridad que pueden tomarse como base al aplicar el Artículo 7, así como la flexibilidad en una nueva aplicación de los artículos 1 a 6, sin entrar a considerar determinadas situaciones que originalmente impidieron, en su orden, su aplicación.

De otro lado, si aún con flexibilidad no es posible la valoración de las mercancías importadas, se permite acudir a otros procedimientos razonables no prohibidos en el Artículo 7.2 del Acuerdo y compatibles con los

principios y las disposiciones generales del Acuerdo de Valoración y del Artículo VII del GATT de 1994.

II. Objetivos

1. Se espera que al final de este tema y por ende de la Unidad Didáctica 1, el alumno esté suficientemente preparado para valorar cualquier mercancía importada aplicando en toda su dimensión la técnica de la valoración prevista por el Acuerdo sobre Valoración de la OMC.
2. El estudiante adquirirá la destreza para no incurrir en algún tipo de arbitrariedad en la valoración de las mercancías.

III. Orientaciones para el estudio del tema

Para el desarrollo de este tema los alumnos deben apoyarse en lo estipulado por el Acuerdo sobre Valoración de la OMC en el Artículo 7 con su respectiva Nota Interpretativa.

Así mismo se deben estudiar los Instrumentos del Comité Técnico de Valoración en Aduana que estén relacionados con el asunto.

Es necesario también el estudio de lo consagrado en la Sección V del Capítulo II del Título II del Reglamento Comunitario.

IV. Desarrollo del contenido

1. ARTÍCULO 7 DEL ACUERDO SOBRE VALORACIÓN DE LA OMC

En los temas precedentes se ha estudiado que cuando no se pueda aplicar el Método del Valor de Transacción de las mercancías importadas, deberá recurrirse sucesivamente a los métodos secundarios de valoración.

Hay ocasiones donde no ha sido posible valorar las mercancías importadas por ninguno de los métodos secundarios ya vistos, en defecto del método principal. Puede ser que al no aplicar el método del Valor de Transacción de las mercancías importadas, por inexistencia de venta, por ejemplo, tampoco se pueden aplicar los artículos 2 ó 3 por tratarse de un producto especializado importado con exclusividad por una única empresa, y además, podría ser que la mercancía es importada para su propio uso sin que sea objeto del comercio, situación que impediría aplicar el Artículo 5; al acudir al artículo 6, tal vez no se obtenga la información necesaria para su desarrollo.

En estos casos, es cuando procede la aplicación del método del “Último Recurso”.

Este método fundamentado en el Artículo 7 del Acuerdo sobre Valoración, implica la utilización de información y datos disponibles en el país de importación, sin embargo esto no significa que no se pueda utilizar información proveniente de otros países.

Sobre este particular, el Comité Técnico de Valoración en Aduana indica en la Opinión Consultiva 12.3, que el origen de la información no es un impedimento para aplicar el Artículo 7, siempre que tal información esté disponible en el país de importación y que las Aduanas puedan comprobar su veracidad o exactitud. Es natural que tratándose de negociaciones internacionales, las fuentes de información procedan de otros países.

El método del “Último Recurso” se aplica mediante la utilización de criterios razonables que implican una de las siguientes alternativas:

- a) Uso de antecedentes.
- b) Flexibilidad.
- c) Otros criterios razonables.

a) Antecedentes

Respecto al uso de los antecedentes, la Nota Interpretativa al Artículo 7 establece que

“En la mayor medida posible, los valores en aduana que se determinen de conformidad con lo dispuesto en el artículo 7 deberán basarse en los valores en aduana determinados anteriormente.”

Para estos propósitos, no existe restricción alguna en lo que tiene que ver con la utilización de valores en aduana determinados por algún método específico, como sí existe cuando se trata de valorar las mercancías por los Artículos 2 ó 3 del Acuerdo sobre Valoración, caso en el que se exige que únicamente puedan ser utilizados valores en aduana determinados por el Artículo 1.

b) Flexibilidad

La flexibilidad se refiere a la nueva aplicación de los artículos 1 a 6 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC, pero pasando por alto algunos requisitos que impidieron, en la primera tentativa de valoración, aplicar alguno de ellos en su orden.

Sin embargo, el Reglamento Comunitario en el artículo 44 advierte

*“No podrán considerarse de manera flexible, aquellos preceptos que le dan fundamento al Método del Valor de Transacción y cuyo incumplimiento motivó su rechazo en su momento, como son la no influencia de la vinculación en el precio pactado, la existencia de una venta tal como está definida en el literal k del artículo 2 de este Reglamento, la existencia de un precio real ligado a esta venta y la utilización de información o datos soportados documentalmente, entre otros. Tampoco podrá interpretarse de manera flexible, la consideración de mercancías que no eran idénticas o similares a la importada y que impidió, en su oportunidad, la aplicación del segundo y del tercer método de valoración. En la aplicación del método deductivo, no podrán tomarse con flexibilidad las ventas entre partes vinculadas. **En general, no podrá acudirse, en aras de la flexibilidad, a alguna de las prohibiciones establecidas en el artículo 45 de este Reglamento o desvirtuar los principios básicos del Acuerdo de Valoración de la OMC y del Artículo VII del GATT ni tomar valores estimados o teóricos”.***

Sobre este particular, el estudiante debe consultar las orientaciones sobre el concepto de flexibilidad en la aplicación de los artículos 1 a 6, contenidas en la Nota Interpretativa al Artículo 7 del Acuerdo sobre Valoración. Ahora, en cuanto al orden a seguir para la nueva aplicación flexible de los métodos de valoración, la Opinión Consultiva 12.2 del Comité Técnico de Valoración en Aduana señala que, aun con flexibilidad, hay que respetar el orden de prioridad establecido para los mismos.

Finalmente el Reglamento Comunitario prevé en el artículo 44. 3. a), que en la aplicación de los métodos de valoración con flexibilidad razonable, podrán utilizarse períodos de tiempo superiores a ciento ochenta días pero no más de trescientos sesenta y cinco días, para establecer el momento aproximado de que tratan los artículos 2,3 y 5 del Acuerdo.

c) Otros criterios razonables

En últimas, si aun con flexibilidad es imposible valorar la mercancía, el Comité Técnico de Valoración en Aduana expresa en la Opinión Consultiva 12.1 que, *“...No obstante, si aplicando incluso de manera flexible estos métodos no puede determinarse un valor en aduana, éste puede determinarse, en último recurso, aplicando otros métodos razonables siempre que el artículo 7.2 no los prohíba. Al determinar el valor en aduana*

según el artículo 7, el método que se utilice debe de ser compatible con los principios y las disposiciones generales del Acuerdo y del artículo VII del GATT de 1994.”

Para asegurar que tales criterios razonables estén conformes con los preceptos citados, hay que recordar lo ya visto en el Tema 1 sobre los principios del Artículo VII del GATT de la siguiente manera:

- *“El valor en aduana de las mercancías importadas debería basarse en el valor real de la mercancía importada a la que se aplique el derecho o de una mercancía similar;...”*
- *“El “valor real” debería ser el precio al que,(...), las mercancías importadas u otras similares son vendidas u ofrecidas para la venta en el curso de operaciones comerciales normales efectuadas en condiciones de libre competencia;...”*
- *“Cuando sea imposible determinar el valor real (...) el valor en aduana debería basarse en el equivalente comprobable que se aproxime más a dicho valor...”*
- El valor en aduana no debe basarse *“en el valor de una mercancía de origen nacional, ni en valores arbitrarios o ficticios;...”*
- En el valor en aduana *“no debería computarse ningún impuesto interior aplicable en el país de origen o de exportación del cual haya sido exonerado el producto importado o cuyo importe haya sido o habrá de ser reembolsado”*.

Así mismo se debe traer lo explicado en el Tema 2 respecto de los principios encontrados en la Introducción General del Acuerdo sobre Valoración de la OMC, así:

- se debe dar absoluta prioridad al valor de transacción de las mercancías importadas;
- el sistema de valoración debe ser equitativo, uniforme y neutro;
- hay que utilizar criterios sencillos y equitativos;
- la valoración debe basarse en criterios conformes con los usos comerciales.

Como otros criterios y procedimientos razonables permitidos por el Acuerdo sobre Valoración, se encuentran entonces los casos especiales de valoración, los que podrán ser establecidos en la legislación nacional de los Países Miembros, a falta de una norma comunitaria, sin perjuicio de

la utilización de los precios de referencia según lo establecido en el numeral 5 del Artículo 53 de este Reglamento.

2. PROHIBICIONES

El párrafo 2 del artículo 7 suministra una relación taxativa de los mecanismos que no pueden utilizarse para determinar el valor en aduana por aplicación del método del “Último Recurso”.

Con esto se pretende eliminar cualquier tipo de arbitrariedad en la valoración de las mercancías que busque elevar artificialmente las bases gravables.

Por su importancia se reproducen en su totalidad a continuación:

“El valor en aduana determinado según el presente artículo no se basará en:

- a) *el precio de venta en el país de importación de mercancías producidas en dicho país”. Tener presente que el artículo VII del GATT prohíbe toda referencia al valor de una mercancía de origen nacional;*
- b) *“un sistema que prevea la aceptación, a efectos de valoración en aduana, del más alto de dos valores posibles”. Siempre deberá utilizarse el valor más bajo según reza en los Artículos 2.3 y 3.3 del Acuerdo;*
- c) *“el precio de mercancías en el mercado nacional del país exportador”. Es decir, no se pueden utilizar bases de datos, listas de precios o publicaciones del país de exportación, que no contengan precios internacionales o que no permitan establecerlos;*
- d) *“un costo de producción distinto de los valores reconstruidos que se hayan determinado para mercancías idénticas o similares de conformidad con lo dispuesto en el artículo 6”. La valoración de las mercancías importadas deberá basarse en datos objetivos y cuantificables susceptibles de ser comprobados;*
- e) *“el precio de mercancías vendidas para exportación a un país distinto del país de importación”. El Acuerdo sobre Valoración sólo se refiere al precio de las mercancías vendidas para exportación al país de importación, por consiguiente no es razonable acudir a otros países cuando pueden existir condiciones distintas de negociación que inciden en el precio;*
- f) *“valores en aduana mínimos”. Esta es quizás la prohibición sobre la que recae la mayor tentación de ser vulnerada, dado el facilismo que*

encuentran en este mecanismo algunas administraciones aduaneras para recaudar más, en aras de un supuesto control de prácticas que, *a priori*, califican como posiblemente fraudulentas. No se puede perder de vista que el Anexo III del Acuerdo sobre Valoración de la OMC estipula que, **únicamente bajo reserva**, se podrá utilizar este procedimiento de manera limitada y transitoria, **siempre y cuando sea aceptada por los demás miembros**⁶⁹.

- g) “*valores arbitrarios o ficticios*”. Se entiende por valores arbitrarios o ficticios, aquellos valores no justificados documentalmente y que no correspondan a las prácticas comerciales reales, tal como lo exige el Acuerdo sobre Valoración en su Introducción General.

3. DERECHO DEL IMPORTADOR AL APLICAR EL ARTÍCULO 7.

El numeral 3 del Artículo 7 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC dispone que, “*si así lo solicita, el importador será informado por escrito del valor en aduana determinado de acuerdo con lo dispuesto en el presente artículo y del método utilizado a este efecto.*”

Las Aduanas deben tener cuidado con esta disposición que se encuentra en armonía con lo estipulado en el Artículo 16 del mismo Acuerdo. Por lo tanto, están obligadas a estar en condiciones técnicas y legales para responder algún requerimiento escrito de un importador, considerando que él tiene el derecho de no ser tratado de manera arbitraria en la valoración de las mercancías importadas. Para estos efectos, el mismo Acuerdo en su artículo 11 prevé el derecho de recurso.

Una actuación administrativa arbitraria sin motivación técnica y legal, y además, sin posibilidad de defensa, podría quedar sin efecto alguno con todas las implicaciones jurídicas y de orden práctico que esto tendría.

Una vez más hay que insistir en lo señalado en la Introducción General del Acuerdo, sobre la posibilidad de que la Aduana y el importador conozcan y suministren de manera previa, la información que permita aplicar el método más apropiado según la técnica de valoración establecida.

4. CASOS ESPECIALES

Para comenzar es conveniente recordar que toda mercancía tendrá que ser valorada, independientemente de que proceda o no el pago de los derechos e impuestos a la importación.

⁶⁹ Para los Países Miembros de la CAN ya no existe esta posibilidad por haber transcurrido ya el tiempo que se tenía para ello.

El Reglamento Comunitario en los artículos 44. 3. b) segundo inciso y 46, precisa que los criterios razonables pueden estar referidos a ciertos casos especiales de valoración que se presentan, ya sea, por la particular naturaleza de las mercancías que se han de valorar, por las circunstancias de las operaciones determinantes de la importación, o porque se presenta un cambio de régimen o destino aduanero.

Para el efecto, es preciso acudir a una valoración que será regulada por las legislaciones nacionales de los Países Miembros de la CAN a falta de una reglamentación comunitaria.

El Reglamento Comunitario se limita a clasificar en el artículo 47, los casos especiales más conocidos de la siguiente manera:

1. De acuerdo con el estado o la naturaleza de las mercancías importadas.
 - a) Mercancías usadas.
 - b) Mercancías averiadas, dañadas o deterioradas.
 - c) Mercancías transportadas a granel, que sufren variaciones (mermas) en cantidad o peso durante su transporte.
2. Por las circunstancias de las operaciones determinantes de la importación.
 - a) Tráfico postal y mensajería internacional.
 - b) Mercancías importadas sin valor comercial.
 - c) Mercancías importadas sin fines comerciales: Equipajes, menajes, entre otros.
 - d) Mercancías importadas en alquiler o en arrendamiento financiero con o sin opción de compra.
3. Por la aplicación de un determinado régimen o destino aduanero.
 - a) Mercancías procedentes de zonas francas.
 - i. Mercancías elaboradas o transformadas en zona franca.
 - ii. Mercancías de origen extranjero almacenadas en las zonas francas.
 - b) Mercancías reimportadas después de un perfeccionamiento pasivo.
 - i. Elaboradas o fabricadas.

- ii. Reparadas, transformadas, reacondicionadas o reconstruidas.
- c) Mercancías admitidas temporalmente para perfeccionamiento activo con suspensión del pago de los impuestos aduaneros que posteriormente son sometidas al consumo.
 - i. Cuando se declaran bajo el régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo.
 - ii. Cuando se declaran bajo el régimen de importación para el consumo.

De la anterior relación, a la fecha, la Secretaria General de la Comunidad Andina sólo ha reglamentado lo que se muestra a continuación, mediante la Resolución 961 de octubre de 2005:

- a) Mercancías usadas.
- b) Mercancías reparadas, reacondicionadas, transformadas o reconstruidas.
- c) Mercancías averiadas, dañadas o deterioradas.
- d) Mercancías transportadas a granel, que sufren variaciones en cantidad o peso durante su transporte.
- e) Mercancías importadas sin valor comercial.
- f) Mercancías importadas en alquiler o en arrendamiento financiero con o sin opción de compra.
- g) Mercancías reimportadas después de un perfeccionamiento pasivo.
- h) Mercancías importadas temporalmente para perfeccionamiento activo con suspensión del pago de los derechos e impuestos a la importación, que posteriormente son sometidas al consumo.

Adicionando por su lado los siguientes casos:

- i) Mercancías procedentes de subasta.
- j) Mercancía importada en sustitución de otra.
- k) Mercancías reimportadas en cumplimiento de garantía.
- l) Mercancías importadas temporalmente diferentes a las de perfeccionamiento activo.
- m) Mercancías importadas para el consumo que fueron destinadas a una zona aduanera de régimen especial, con suspensión o li-

beración total o parcial de los derechos e impuestos a la importación y son posteriormente sometidas al pago de los mismos.

De la primera relación encontrada en el artículo 47 del Reglamento Comunitario, se encuentran pendientes de una próxima Resolución Comunitaria los siguientes casos, entre otros:

- Tráfico postal y mensajería internacional.
- Mercancías procedentes de zonas francas.
- Mercancías importadas sin fines comerciales: Equipajes, menajes, entre otros.

Aunque la Resolución 961 tiene algunos aspectos que deben ser mejorados y que se encuentran en proceso de revisión y estudio por parte de los Países Miembros, se considera conveniente presentar a los alumnos los comentarios técnicos pertinentes para cada caso, con el propósito de que ellos puedan comprender cuales son los asuntos susceptibles de mejorar.

En cuanto a la relación que se encuentra pendiente de una reglamentación de la Secretaría General de la Comunidad Andina, se presentarán también comentarios sujetos a discusión, basados en legislaciones nacionales conocidas que se consideran apropiadas, así como en lo regulado por el Comité Técnico de Valoración en Aduana en sus instrumentos de aplicación.

De acuerdo con lo anterior, a continuación se presenta un análisis para cada caso:

a) Mercancías usadas⁷⁰.

En la práctica, un importador puede adquirir en el mercado internacional mercancías usadas que le pueden resultar más baratas que si las obtuviera nuevas. Si la legislación nacional le autoriza su ingreso, tales mercancías pueden ser valoradas aplicando el Método del Valor de Transacción de conformidad con lo previsto en los Temas 4 a 8 de la Unidad Didáctica 1, si se cumplieran todos los requisitos previstos para el mismo.

Es así, por cuanto el precio realmente pagado o por pagar, de existir la venta, es el correspondiente al pactado entre el comprador y el vendedor por las mercancías en el estado de uso que tengan al momento de la

⁷⁰ Se recomienda consultar el Estudio 1.1 del Comité Técnico de Valoración en Aduana.

negociación; es decir, se trata de un precio que se corresponde con el valor actual del producto, y por lo tanto, no procede aplicar ninguna depreciación. En consecuencia, a efectos de la valoración, se puede partir del precio consignado en la factura comercial, o documento que haga sus veces, sin perjuicio de los controles debidos.

También puede suceder que las mercancías se hayan adquirido nuevas o, en todo caso, en un estado diferente al que presenta en el momento de la valoración, y transcurrido un tiempo de uso se declaren ante la aduana para el pago de los derechos e impuestos causados por la importación. En este caso, la factura comercial o documento que hace sus veces, muestra un precio pactado entre las partes por una mercancía nueva o un valor de la mercancía en un estado diferente al que observa la Aduana.

Es por esto que al momento de la valoración se debe considerar el estado que presente la mercancía y determinar el valor en aduana de acuerdo con ese estado, teniendo en cuenta lo estipulado por el Comité Técnico de Valoración en Aduana en la Nota Explicativa 3.1 y lo señalado en el artículo 16 del Reglamento Comunitario.

En este caso, el método del Valor de Transacción de las mercancías importadas no podrá ser aplicado, porque tales mercancías no son las mismas que fueron negociadas según documentos, o no fueron vendidas para la exportación inmediata; los métodos 2 y 3 difícilmente podrán ser utilizados por no encontrar mercancías idénticas o similares con igual grado de uso; si tampoco es posible la aplicación de los métodos del Valor Deductivo o del Valor Reconstruido, es entonces cuando procede la aplicación del método del "Último Recurso" del que se desprende el uso del caso especial de valoración, mediante la aplicación de una depreciación del valor de las mercancías a partir del valor que tuvieron cuando nuevas, o en el estado en que fueron adquiridas, hasta obtener su valor actual según el tiempo que haya transcurrido.

Por otra parte, teniendo en cuenta que no siempre las mercancías usadas que se presentan ante la aduana son producto de una compra-venta, en aquellos casos, previo descarte de los métodos secundarios en su orden, se aplicará un criterio razonable, como por ejemplo, antecedentes de precios de otras mercancías idénticas o similares importadas que aunque no tengan el mismo grado de uso, se puedan hacer las adecuaciones pertinentes hasta obtener el valor equiparable a las que se están valorando.

Podrían tomarse, por ejemplo, precios de publicaciones internacionales especializadas o inclusive, catálogos de venta en el mercado nacional del país importador, deduciendo los derechos, impuestos y otros gastos a que haya lugar.

b) Mercancías reparadas, reacondicionadas, transformadas o reconstruidas.

Al igual que sucede con las mercancías usadas, se pueden adquirir en el mercado internacional mercancías que se encuentren reparadas, reacondicionadas, transformadas o reconstruidas y el precio negociado consignado en la factura comercial, es el correspondiente a las mercancías en ese estado. Si se cumplen todos los presupuestos estudiados en los temas 4 a 8, se pueden valorar las mercancías importadas aplicando el método del Valor de Transacción partiendo del precio realmente pagado o por pagar.

Cuando las mercancías son adquiridas para luego someterlas a reparación, reacondicionamiento, transformación o reconstrucción antes de su importación, no es posible la aplicación del método principal, en primer lugar porque la venta no fue para la exportación y en segundo lugar, porque el estado que presentan las mercancías al momento de su valoración no es el mismo en el que fueron negociadas.

En este último caso, es casi seguro que no se encuentren mercancías idénticas o similares en igual estado que las mercancías importadas, y si tampoco se puede aplicar el método del Valor Deductivo o del Valor Reconstruido, es preciso adicionar, en "Último Recurso", al precio originalmente facturado, el valor agregado por la reparación, reacondicionamiento, transformación o reconstrucción.

Hay que tener en cuenta que la reparación, reacondicionamiento, transformación o reconstrucción, no necesariamente se efectúa en el exterior, hay empresas que compran mercancías en mal estado y las ingresan a zona franca para estos efectos y luego importarlas.

Por otra parte es importante considerar que no siempre se trata de mercancías objeto de compraventa, también hay mercancías que se donan o que son arrendadas y se reparan, o que están en un régimen suspensivo que termina en zona franca en donde puede someterse a una reparación o modificación, en cuyo caso, aplica cualquier otro procedimiento razonable de conformidad con lo señalado en el numeral 1.c) del presente tema.

c) Mercancías averiadas, dañadas o deterioradas.

Una vez más hay que acudir a la Nota Explicativa 3.1 y a lo señalado en el artículo 16 del Reglamento Comunitario.

Salvo que la mercancía se haya adquirido en estado de avería, daño o deterioro, en cuyo caso se puede aplicar el primer método como vimos en los casos precedentes, para la valoración de las mercancías que han adquirido el estado de que trata este literal, habrá que considerar un procedimiento especial una vez descartados uno a uno los demás métodos.

El daño o deterioro puede suceder en cualquier momento después de la expedición de las mercancías, inclusive después de su importación y antes de ser declaradas ante la aduana; el caso es que si al momento de la valoración se evidencia el daño, así como mermas o faltantes por incumplimiento en los contratos o por accidente o caso fortuito, es preciso determinar el valor en aduana considerando el estado presentado por la mercancía.

Para el efecto hay que descontar del precio de factura negociado para la mercancía en buen estado, el valor del daño, avería o deterioro, mermas o faltantes que puede establecerse en términos porcentuales, y si fuere necesario, se acudirá al cálculo de un perito o experto sobre la materia, quien pudiera establecer el valor de la mercancía de acuerdo con la avería, daño o deterioro en que se encuentra.

De igual manera se debe considerar la posibilidad de avería, mermas o faltantes, para mercancías importadas que no fueron objeto de compraventa, en cuyo caso no habrá factura comercial y el valor a tener en cuenta como punto de partida para las deducciones tendrá que ser calculado con otras fuentes como pueden ser los precios de referencia para mercancías en buen estado, al que podría aplicarse el porcentaje de daño, deterioro o merma que presente la mercancía que se está valorando.

d) Mercancías transportadas a granel, que sufren variaciones en cantidad o peso durante su transporte.

Las posibilidades de variación en cantidad o peso no son únicamente para los casos de compraventa. En cualquier caso se debe tomar en cuenta a efectos de la valoración, la cantidad o peso efectivamente presentado al momento de la valoración. Para el caso, hay que determinar el valor en aduana, en defecto del primer método y los secundarios subsiguientes, aplicando el valor unitario de la mercancía a la cantidad o peso reales.

De todos modos las cantidades y pesos encontrados en exceso o en defecto, estarán sujetos al porcentaje de variación aceptable en la legislación nacional del País Miembro. Sin perjuicio de que se dé la aprehensión o decomiso del exceso no permitido, el valor en aduana habrá que determinarlo para el pago de los derechos cuando haya lugar a ello.

e) Mercancías procedentes de subasta.

Es importante tener en cuenta que la subasta de las mercancías extranjeras puede suceder en el exterior o en el territorio aduanero de importación⁷¹. En aplicación del método del “Último Recurso”, se parte del precio de adjudicación de la subasta con la diferencia de que en el segundo caso, cuando la subasta se realiza en el territorio aduanero de importación, no se pueden adicionar los gastos de entrega de las mercancías, pues estarían ya incluidos en dicho valor; mientras que en el primer caso, al valor así calculado hay que adicionar el valor de los gastos de entrega que correspondan y tener en cuenta los ajustes que sean pertinentes para determinar el valor en aduana.

f) Mercancías importadas sin valor comercial.

Aunque las mercancías no tengan valor comercial, tienen valor aduanero y éste debe establecerse. En defecto del método principal por ausencia de venta, se aplicarán los métodos secundarios. Si es preciso aplicar el método del “Último Recurso”, podrían usarse criterios razonables tal como se explicaron en el numeral 1 de este tema, incluidos los precios de referencia teniendo en cuenta la definición del artículo 2. g) y lo regulado en el artículo 53 del Reglamento Comunitario.

g) Mercancía importada en sustitución de otra.

De conformidad con lo establecido por el Comité Técnico de Valoración en Aduana en la Nota Explicativa 3.1, el vendedor puede enviar al comprador mercancías en sustitución de otra que resultó averiada, defectuosa, impropia para el fin para el cual fue importada o en general, no cumplió con las estipulaciones del contrato de compraventa.

En este caso la mercancía importada en sustitución será valorada teniendo en cuenta si la misma es enviada en el mismo envío o en un envío posterior.

⁷¹ Puede haber subasta de mercancías que son decomisadas o abandonadas a favor del Estado.

Cuando el vendedor expide en el mismo envío, una cantidad de mercancías de manera gratuita en sustitución de mercancías que pueden estar sujetas a deterioro, daño o avería durante el transporte, se aceptará el valor total de venta aplicado a la totalidad del envío, según lo señalado en la factura comercial, sin tener en cuenta la cantidad en exceso a efectos de la valoración.

Si el vendedor envía la mercancía de sustitución en un envío posterior, puede suceder que se facture como gratuita o al precio inicial. En el primer caso, la mercancía gratuita se considera importada en cumplimiento de la transacción inicial y el precio asignado a esta primera transacción, se podría aceptar para la valoración, considerando las condiciones del primer envío y el cumplimiento de los presupuestos ya estudiados para la aplicación del Artículo 1 del Acuerdo sobre Valoración.

Si las mercancías son facturadas al precio de la mercancía importada inicialmente, el valor en aduana deberá determinarse considerando el precio facturado, como base para la aplicación del Método del Valor de Transacción, si se cumplen todos los requisitos señalados en el artículo 5 del Reglamento Comunitario, considerando las condiciones de este último envío.

Si la mercancía de sustitución se factura por un precio reducido complemento del precio de la mercancía importada inicialmente, el valor en aduana se determinará a partir del valor facturado inicialmente adicionado del precio facturado por la mercancía que se recibe en sustitución.

El valor en aduana de las mercancías importadas que llegan en sustitución, se determinará independientemente del pago acordado por las mercancías y de que se cobren o no los derechos e impuestos a la importación.

h) Mercancías importadas bajo acuerdos de garantía.

La garantía aplicada a las mercancías importadas cubre los gastos de reparación, tanto de materiales como de mano de obra, así como una eventual sustitución de la mercancía defectuosa. También puede comprender el envío posterior a la importación de partes o repuestos en cumplimiento del contrato de garantía.

Si la garantía corre por cuenta el vendedor, estará incluida en el precio de las mercancías como un gasto de venta cuando fueron negociadas inicialmente, y por tanto forma parte del precio pagado o por pagar del comprador al vendedor, es decir, se tomó en cuenta en la determinación del valor en aduana de la mercancía originalmente importada, inclusive si

los gastos de la garantía fueron facturados por separado, al constituirse en una condición de la venta.

De acuerdo con lo anterior, al momento de la importación de la mercancía reparada, el valor agregado en el exterior como componente de la base imponible de la misma será igual a cero (0), sin perjuicio de los gastos de transporte y de seguro ocasionados por el envío y devolución de la mercancía después de la reparación.

Si por alguna circunstancia el valor de la garantía que corre por cuenta del vendedor, no estaba incluido en el precio pagado o por pagar de las mercancías cuando fueron negociadas inicialmente, el valor en aduana de las mercancías reimportadas que hayan sido reparadas en cumplimiento de tal garantía, estará constituido por el valor agregado en el exterior y los gastos de transporte y de seguro ocasionados por el envío y devolución de la misma.

El valor agregado en el exterior comprende el precio pagado o por pagar por concepto de la reparación de las mercancías, incluido el valor de los materiales, la mano de obra y el beneficio de quien efectuó el trabajo en el extranjero.

Cuando los gastos y los riesgos de la garantía corren por cuenta del comprador, los gastos generados por la reparación no forman parte del precio pagado o por pagar al vendedor y por consiguiente no deben estar comprendidos en el valor en aduana, de acuerdo con lo dispuesto en la Nota Interpretativa al Artículo 1 del Acuerdo sobre Valoración⁷².

Cuando se trate de un envío posterior a la importación de partes o repuestos en cumplimiento del contrato de garantía, para la valoración de tales partes o repuestos, procederá la aplicación de los métodos secundarios en su orden.

i) Mercancías importadas en alquiler o en arrendamiento financiero con o sin opción de compra.

En estos casos no se configura la venta como requisito para aplicar el método del Valor de Transacción, por lo tanto, una vez descartados los métodos secundarios en su orden, procede la aplicación de un procedimiento especial basado en el valor actual de la sumatoria de alquileres o cánones de arrendamiento, con la inclusión del valor de la opción de compra cuando haya lugar. Al valor actual obtenido, se le restarán aquellos

⁷² Ver Comentario 20.1 del Comité Técnico de Valoración en Aduana.

elementos que no hacen parte del valor en aduana como son por ejemplo, los gastos de mantenimiento, conservación o asistencia técnica.

El Comité Técnico de Valoración en Aduana desarrolló el Estudio 2.1 relativo al “Trato aplicable a las mercancías alquiladas u objeto de leasing” que debe ser consultado por los alumnos.

j) Mercancías reimportadas después de un perfeccionamiento pasivo.

Es indispensable que los alumnos estudien el Comentario 5.1 del Comité Técnico de Valoración en Aduana, para entender la valoración de las mercancías reimportadas después de su elaboración, reparación, transformación, reacondicionamiento o reconstrucción.

Al respecto hay que insistir sobre lo que se ha repetido en varias oportunidades, las mercancías deben valorarse en el estado en que se encuentran al momento de la valoración, y por ende, el valor de las mismas debe ser tomado tal y como son reimportadas. Es decir, siempre habrá que valorar *un producto terminado*.

Desde el punto de vista de la valoración aduanera, el asunto no es el relativo al pago o no pago de los derechos e impuestos causados por la reimportación de una mercancía, la que se encontraba en libre circulación al ser exportada para su perfeccionamiento pasivo. Este aspecto merece un tratamiento separado.

Lo que interesa es entonces el valor total de la mercancía tal y como se reimporta después de su perfeccionamiento. A estos efectos, es frecuente la presencia de las llamadas “Prestaciones” consagradas en el Artículo 8. b) del Acuerdo sobre Valoración, que formarán parte del valor en aduana de las mercancías cuando se utilicen para la fabricación de las mismas.

No habrá lugar a la deducción o no inclusión, en el valor en aduana, del valor agregado con motivo del perfeccionamiento, por el hecho de tratarse de materiales nacionales; por el contrario, habrá que adicionar su valor cuando no esté incluido en el precio pagado o por pagar por las mercancías reimportadas.

Otra cosa es que por legislación nacional, al momento de su reimportación, no se cobren los derechos e impuestos aplicables al valor agregado nacional contenido en el producto terminado.

Se concluye entonces que la valoración de las mercancías reimportadas después de su reparación es la misma que las de aquellas

mercancías reimportadas después de su transformación o elaboración, en cuyo caso, si no es posible la aplicación en su orden de los métodos secundarios, se podrá aplicar con flexibilidad el método principal, partiendo del precio pagado o por pagar por las mercancías reimportadas y adicionando aquellos elementos no incluidos en el mismo, consagrados en el Artículo 8 del Acuerdo sobre Valoración, en especial los relativos a las Prestaciones estudiadas en el numeral 1.3 del Tema 6.

Por último hay que tener en cuenta que el perfeccionamiento pasivo se puede dar en el exterior o en una zona franca, y en este último caso, el tratamiento para la valoración es el mismo, no hay razón técnica ni legal para hacer excepciones.

k) Mercancías importadas temporalmente.

Las importaciones temporales para su posterior reexportación, corresponden a un régimen aduanero con suspensión de los derechos e impuestos a la importación, no se trata de una exención o exoneración.

La suspensión puede ser total o parcial, el caso es que para suspender los derechos e impuestos, primero hay que liquidarlos y establecer su monto, lo que será posible si se establece la base imponible o valor en aduana de las mercancías importadas temporalmente.

El valor en aduana se determinará entonces en el momento de la declaración de las mercancías importadas, para el régimen de importación temporal.

Si en este momento no se cumplen los requisitos establecidos por el Acuerdo sobre Valoración de la OMC señalados en el artículo 5 del Reglamento Comunitario, en especial los referidos en los literales a, b y c, no podrá aplicarse el Método del Valor de Transacción. En consecuencia, se debe recurrir a los métodos de valoración subsiguientes según se prevé en los artículos 3 y 4 de la Decisión 571.

Si es necesario aplicar el método del “Último Recurso”, pueden utilizarse los precios de referencia tal como están definidos en el literal g) del artículo 2 del Reglamento Comunitario y según lo indicado en el artículo 53 del mismo.

Si se trata de mercancías importadas con un contrato de alquiler o de arrendamiento, se procederá según lo explicado para estos casos.

Si estas mercancías son declaradas posteriormente bajo el régimen de importación para el consumo, para el pago de los derechos e impuestos a la importación, se tomará en cuenta el valor en aduana ini-

cialmente calculado y los derechos e impuestos originalmente suspendidos al momento de la valoración. Es decir no es procedente valorar de nuevo las mercancías.

l) Mercancías importadas temporalmente para perfeccionamiento activo con suspensión del pago de los derechos e impuestos a la importación, que posteriormente son sometidas al consumo.

El procedimiento es el mismo explicado para el literal anterior, es decir, el valor en aduana se determinará en el momento de la aceptación de la declaración en aduana de las mercancías importadas, para el régimen de admisión temporal, según las circunstancias que rodean la negociación que dió lugar a la importación.

m) Mercancías importadas para el consumo que fueron destinadas a una zona aduanera de régimen especial, con suspensión o liberación total o parcial de los derechos e impuestos a la importación, que son posteriormente sometidas al pago de los mismos.

El valor en aduana se determinará en el momento de la aceptación de la declaración en aduana de las mercancías importadas destinadas para su importación al consumo.

Si en este momento se cumplen los requisitos establecidos por el Acuerdo sobre Valoración de la OMC señalados en el artículo 5 del Reglamento Comunitario, podrá aplicarse el Método del Valor de Transacción. En caso contrario, se recurrirá a los métodos de valoración subsiguientes según se prevé en los artículos 3 y 4 de la Decisión 571.

Si estas mercancías son designadas posteriormente al resto del territorio aduanero del país importador fuera de la zona aduanera especial, para el pago de los derechos e impuestos a la importación, se tomará en cuenta el valor en aduana inicialmente calculado y los derechos e impuestos a la importación originalmente liquidados al momento de la valoración.

El valor en aduana inicialmente calculado y los derechos e impuestos a la importación originalmente liquidados, se acreditarán con la declaración en aduana de las mercancías, aceptada al momento de su importación, sin perjuicio de los demás documentos justificativos que puedan ser requeridos por la autoridad aduanera a efectos de las debidas verificaciones.

Hasta aquí llegan los casos especiales de que trata la Resolución 961 de la Secretaría General de la Comunidad Andina. En todos los casos, para determinar el valor en aduana, al valor de la mercancía calculado de conformidad con los procedimientos especiales que se han visto, hay que adicionar el valor de los gastos de entrega que correspondan, además de los otros ajustes concernientes según lo establecido en el Acuerdo sobre Valoración de la OMC.

Pueden existir muchos más casos especiales además de los que se encuentran en la disposición comunitaria mencionada, que son el resultado de la experiencia diaria de las aduanas. En este sentido se invita a los estudiantes a exponer aquellos que sean diferentes a los tratados en este tema, para su discusión y análisis en las clases virtuales.

A continuación se hace un análisis sobre los demás procedimientos especiales listados en el artículo 47 del Reglamento Comunitario pero que no fueron considerados en la Resolución andina 961:

- *Tráfico postal y mensajería internacional.*

El valor en aduana deberá determinarse aplicando los métodos ya estudiados, desde el del Valor de Transacción hasta el del “Último Recurso” en estricto orden, hasta encontrar el primero que permita establecerlo. Si el vendedor y el remitente son la misma persona, se considerará el valor total consignado en la factura comercial como valor en aduana, en caso contrario, si el remitente es diferente al vendedor, se deberá tener en cuenta los gastos de entrega del envío.

Para la determinación del valor en aduana, se exigirá la factura comercial originalmente emitida por el vendedor cuando haya lugar, en su defecto, se rechazará el Valor de Transacción y se aplicarán los métodos secundarios de que trata el Capítulo II del Título II del Reglamento Comunitario.

Si es necesario aplicar el método del “Último Recurso”, podrán utilizarse los precios de referencia de conformidad con lo establecido en el literal g) del artículo 2 y artículo 53 del Reglamento Comunitario.

- *Mercancías procedentes de zonas francas.*

En cuanto a las zonas francas, el Convenio de Kyoto las define así:

“Zona franca”, una parte del territorio de una Parte Contratante en el que las mercancías allí introducidas se considerarán generalmente como si no estuviesen dentro del territorio adua-

nero, en lo que respecta a los derechos y los impuestos a la importación.

Cuando las mercancías salen de zona franca con destino al resto del territorio nacional, esto se considera como una importación a este territorio, pero no como una exportación desde zona franca, debido a que la exportación se surtió en su oportunidad, cuando salieron las mercancías del país o lugar de procedencia con destino a esa zona franca.

Consecuente con lo anterior, la valoración de las mercancías procedentes de zona franca se realiza una vez han sido importadas al resto del territorio aduanero nacional, considerando el estado de las mismas y todos aquellos elementos que determinaron la negociación, en el momento de la importación.

Como se recordará, para la aplicación del método del Valor de Transacción es necesario que exista una *venta para la exportación* al país importador. De existir una venta con motivo de la importación, tal venta no puede ser considerada para la exportación, por tanto, al no cumplirse el requisito exigido por el Artículo 1 del Acuerdo, no es posible valorar por el método del Valor de Transacción.

Corresponderá entonces aplicar los métodos secundarios en su orden, sin adicionar el valor del transporte internacional y del seguro, dado que el valor de la mercancía puesta en zona franca ya lo contiene.

Si es necesario se deben deducir los elementos que no hacen parte del valor en aduana, como el valor del transporte o del seguro internos causados después del lugar de importación, entendido éste como lo define el artículo 7 de la Decisión Andina 571.

No olvidar que es necesario tener en cuenta el estado de la mercancía en el momento de la valoración y que si trata de una reimportación por perfeccionamiento pasivo, se debe aplicar lo expuesto en el literal j anterior.

- *Mercancías importadas sin fines comerciales: Equipajes, menajes, entre otros.*

Para la valoración de las mercancías importadas sin fines comerciales, como equipajes, menajes, préstamos o comodatos, entre otros, el valor en aduana estará constituido por el precio de factura cuando exista, descontados los impuestos internos del país de exportación que se encuentren incluidos en la misma, siempre que se distingan del precio de la mercancía en la misma factura, y adicionando los gastos de transporte y de seguro que correspondan.

Cuando se trate de equipaje acompañado, la base imponible será el valor de factura sin adición de los gastos de entrega.

Lo establecido en los dos párrafos anteriores será sin perjuicio de los controles aduaneros necesarios sobre los valores declarados según factura. Si es necesario, podrán utilizarse los precios de referencia establecidos de conformidad con lo señalado en el literal g) del artículo 2 y artículo 53 del Reglamento Comunitario.

Otras consideraciones

Para la aplicación de un procedimiento especial de acuerdo con lo previsto en el Artículo 7 y lo explicado en el presente apartado, hay que insistir en que esto sólo será posible una vez se hayan descartado uno a uno tanto el método principal como los métodos secundarios en su orden.

Los precios de referencia definidos y regulados en el artículo 2. g) y artículo 53 del Reglamento Comunitario, contenidos o no en un banco de datos, son una buena opción para la aplicación de un procedimiento especial. También lo es la información que se desprenda de una póliza de seguro relativa al valor de la mercancía, sin embargo, se debe tratar con prudencia lo de valorar mercancías con fundamento en el valor asegurado, hay casos en que el importador asegura la mercancía puesta en sus locales y, en este caso, existe un valor superior al costo de la mercancía para efectos de la valoración aduanera, porque inclusive contiene gastos no integrantes del valor en aduana, el monto asegurado puede tener gastos de traslado de una aduana a otra, derechos o impuestos causados por la importación, así como riesgos del puerto o aeropuerto en que son descargadas las mercancías, entre otros conceptos asegurados.

Finalmente es importante reiterar que, en todos los casos, al valor calculado como resultado del procedimiento aplicado, hay que adicionar el valor de los gastos de entrega que correspondan y tener en cuenta los demás ajustes que sean pertinentes según el Acuerdo sobre Valoración, para determinar el valor en aduana.

5. CASOS PRÁCTICOS

Ejercicio 1

El fabricante Meir en Francia, envía en consignación perforadoras hidráulicas semiautomáticas a su agente de ventas en Colombia. Meir no vende para la exportación a Colombia, sino que dirige todos los pedidos a su agencia de ventas. No existen valores en aduana determinados por el

Artículo 1 ni aceptados por la Administración aduanera para mercancías idénticas o similares. Un envío de perforadoras idénticas importadas de Francia y producidas en el mismo país, ha sido vendido a comisión en Colombia al precio DDP de 575 u.m la unidad, menos un 3 por ciento de descuento por pronto pago.

Se pudo establecer que en el precio de las mercancías idénticas están contenidos los siguientes elementos:

Derechos de aduana en Colombia	25 u.m
Comisión	45 u.m
Flete marítimo	20 u.m
Gastos administrativos	25 u.m
Seguro marítimo	5 u.m
Gastos de fax del importador	3 u.m
Almacenamiento en Colombia	5 u.m
Trámites de declaración en aduana	5 u.m
Transporte hasta el almacén después de la Importación	5 u.m

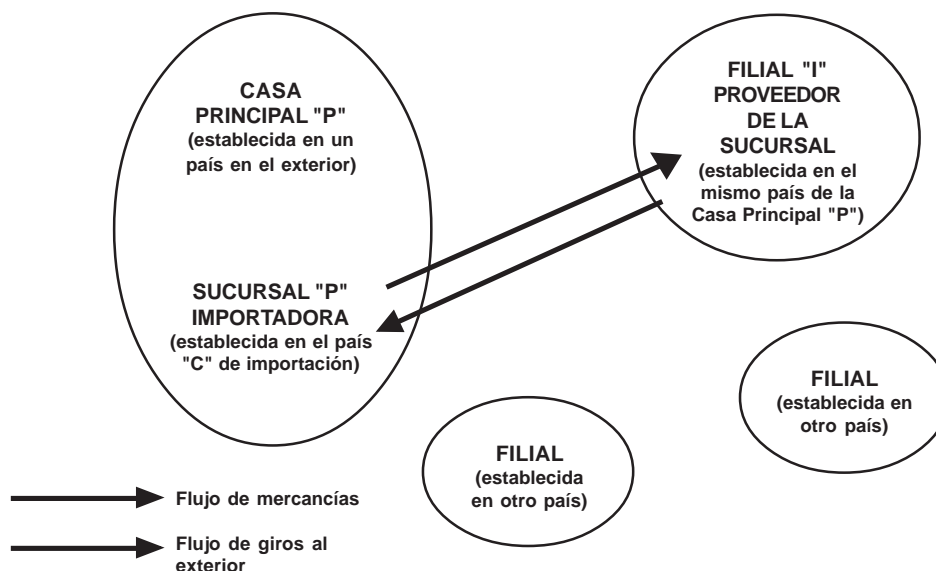
Estas perforadoras se venden en el territorio nacional a un valor de 747 u.m. pero la primera venta se realiza a los 60 días después de su importación.

Establecer el valor en aduana de las mercancías importadas por el agente de ventas sabiendo que la legislación nacional ha establecido el momento aproximado en 30 días y que el importador no ha respondido a los requerimientos de la Aduana para suministrar los datos sobre los costos de fabricación de la mercancía.

Ejercicio 2

Se trata de valorar la mercancía importada según el siguiente caso, aplicando el método de valoración que corresponda con las debidas justificaciones técnicas y legales para el uso o descarte de los demás métodos.

Presentación gráfica del Grupo económico



Casa principal "P": Con sede en un país extranjero. no tiene intervención alguna en los procesos de exportación a Colombia.

Filial "I": Con sede en el mismo país donde se encuentra la casa principal, es productora y comercializadora y actúa como proveedor de las mercancías importadas a Colombia por la sucursal.

Sucursal colombiana "P": Sucursal de la casa principal, importa las mercancías objeto de estudio.

Otras filiales: Constituidas en otros países en el exterior. La sucursal no realiza con ellas ningún tipo de negociación en el caso planteado.

Elementos de Hecho de la Transacción

1. El importador "P" sucursal colombiana de una firma extranjera (Casa Principal) con sede en Estados Unidos, importa en Colombia productos provistos de una marca registrada de prestigio internacional. El importador "P" es el único comprador del producto en el mercado colombiano.
2. La Casa Principal y la Sucursal establecida en Colombia, son una misma persona jurídica.

3. La mercancía con la marca registrada es producida en el mismo país de exportación (Estados Unidos) por una Filial “I” que pertenece al mismo grupo económico de “P” y que actúa como el proveedor del producto en cuestión.
4. Según certifica la Filial “I”, los precios de exportación a Colombia se fijan de manera exclusiva a la Sucursal “P” a un precio de transferencia “inter-company” de US120.00 unitario libre a bordo en el puerto de embarque de Estados Unidos.
5. La Sucursal “P” no proporciona ningún dato acerca de los elementos constitutivos del precio de transferencia.
6. La Sucursal “P”, en su calidad de importador, determina y declara el valor en aduana de las mercancías importadas, conforme al artículo 1 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC, tomando como base el precio de transferencia.
7. El análisis de los estados financieros de la Sucursal “P” muestra pérdidas consecutivas que se incrementan año tras año. La Sucursal “P” no espera realizar beneficios en un futuro previsible.
8. No existen otros importadores de mercancías idénticas por la razón expuesta en el párrafo 1 anterior. El prestigio de la marca impide considerar el producto similar a otros. Existen importadores de mercancías de la misma especie o clase pero con vinculación económica que ha influido en los precios.
9. La Sucursal “P”, pretendiendo la aplicación de los artículos 2 ó 3 del Acuerdo, suministra un listado de precios que van desde US90.00 hasta US150.00 unidad (no son valores en aduana) para mercancías de la misma especie o clase importadas por otra empresa vinculada que pertenece a otro grupo económico y que es también objeto de investigación por parte de la Aduana.
10. A efectos de la aplicación del artículo 5 del Acuerdo, la Sucursal “P” suministra información sobre precios de venta y gastos a deducir. Sin embargo la información fue aportada sin soporte documental que permita comprobar su autenticidad con datos objetivos y cuantificables.
11. Ni la Sucursal “P” ni la Filial “I” ni la Casa Principal “P”, suministran información acerca de los costos de producción de la mercancía importada a efectos de la aplicación del artículo 6 del Acuerdo.

12. La legislación nacional colombiana prevé la inclusión en el valor en aduana de los gastos de que trata el artículo 8.2 del Acuerdo (gastos de transporte hasta el puerto o lugar de importación).
13. Las mercancías están amparadas con una póliza global de seguros por el transporte de las mismas. Sin embargo, el importador no utiliza el valor realmente pagado o por pagar por el costo del seguro correspondiente a cada importación; en su lugar, el valor en aduana lo determina sumando al valor de la factura, el valor del transporte internacional (flete) y un porcentaje calculado artificialmente por concepto del seguro (0.005), sin presentar documentos que lo prueben con datos objetivos y cuantificables.
14. La Aduana conoce una cotización de la Filial del Grupo económico, por un valor de US147.00 unitario libre a bordo en el mismo puerto de embarque de Estados Unidos, con destino a un distribuidor de Panamá de mercancía idéntica⁷³, para ventas a importadores independientes incluso en Colombia.

PRÁCTICA: De conformidad con el Acuerdo sobre Valoración de la OMC, instrumentos de aplicación del Comité Técnico de Valoración de la OMA, normas andinas y normas nacionales, determinar el valor en aduana de una importación de 1.000.00 unidades de productos importados por la sucursal colombiana, teniendo en cuenta los siguientes parámetros:

- o Fecha de presentación y aceptación de la Declaración de Importación: agosto 2 de 2005.
- o Valor del flete internacional: US1500.00
- o Gastos de carga, descarga y manipulación en el exterior, ocasionados por el transporte de las mercancías importadas US 100.00
- o Valor del seguro: 1/1000 del valor de la mercancía, según tarifa usual aplicable.

Justificar el desarrollo y solución del caso con mención de los artículos del Acuerdo y normas relacionadas.

Llenar la Declaración de Valor con los datos del ejercicio que lo permitan.

⁷³ Ver párrafo 2.a), d) y e) del artículo 15 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC.

Ejercicio 3

Elementos de hecho de la transacción

La empresa **E** en Colombia, especializada en la prestación de servicios, firma un contrato de Leasing internacional con opción de compra a largo plazo con el proveedor **S** en México, para el suministro de una planta industrial y los accesorios necesarios para la prestación del servicio propio de su objeto social.

Para los efectos del contrato, **E** es la arrendataria y **S** es el arrendador

La empresa de leasing **S** compra la planta industrial, por cuenta propia, al fabricante en Japón. La empresa **E** recibe la planta industrial directamente del fabricante. El precio pagado por **S** al fabricante es el precio de las mercancías en el mercado interior japonés.

Valor de la planta industrial FOB Puerto Osaka: US\$560.000.00

La vida útil de la planta industrial se estima en 10 años.

País de origen y procedencia: Japón.

Los términos de negociación pactados entre el importador colombiano y el proveedor mexicano son CIF Cartagena.

Transporte marítimo desde Osaka hasta Cartagena: US\$28.500.00 (prepago)

Seguro internacional: 3/1000 sobre el valor de la planta industrial

De conformidad con el contrato suscrito, se conocen los siguientes datos:

Pagos y requisitos generales

- o Plazo del contrato: 12 años
- o Fecha de iniciación del plazo: 15 de abril de 2005
- o Valor del cánon de arrendamiento trimestre vencido⁷⁴: US\$30.000.00
- o Tasa de interés para el pago de los cánones: Libor 180⁷⁵ + 5.75%

⁷⁴ Incluye todos los gastos en que incurre el arrendador para situar la planta industrial en Cartagena, instalarla y ponerla en funcionamiento.

⁷⁵ LIBOR, significa la tasa anual de los depósitos en dólares de los Estados Unidos, liquidados sobre dicho monto y con vencimiento de 180 días, publicada y vigente dos días hábiles anteriores al día del primer pago.

- o Modalidad de la tasa de interés: Vencida trimestral
- o Fecha de pago del primer canon: 15 de julio de 2005
- o Tasa de interés de mora: Tasa de interés pactada para el pago de los cánones adicionada en 3.5%.
- o Ubicación de los bienes: Los bienes objeto del contrato permanecerán dentro del territorio del departamento de Bolívar, Municipio de Cartagena. La arrendataria necesitará de permiso previo y escrito del arrendador para cambiar la ubicación de los equipos.

Opción de compra

- o Valor de la opción de compra: US\$1.000.00
- o Fecha de pago de la opción de compra: 15 de abril de 2017
- o Una vez ejercida la opción de compra y canceladas por parte de la arrendataria todas sus obligaciones, el arrendador se compromete a transferir la propiedad de los bienes objeto del contrato, libres de todo gravamen.

Gastos de conservación y mantenimiento

- o El equipo solamente será utilizado por la arrendataria para los fines para los que se encuentra destinada. La empresa **E** se obliga por su cuenta y riesgo, a asumir todos los gastos de mantenimiento y conservación de la planta industrial de acuerdo con las especificaciones del fabricante. Para el efecto, suscribe un contrato de mantenimiento con el fabricante por un valor de US\$110.000.00 por el término del contrato.
- o La empresa **E** asegurará la planta industrial por todo el plazo (desde la entrega en Puerto en Cartagena hasta la terminación del contrato) contra todo riesgo, por un valor del 0.5% del valor de la planta industrial.
- o El fabricante japonés facilitará el personal técnico encargado de instalar y poner en servicio la planta industrial. Los costes de tales actividades que ascienden a US\$35.000.00, correrán a cargo del arrendador.
- o La arrendataria pagará todos los gastos, derechos de aduana e impuestos pagaderos en relación con el leasing y la importación.

PRÁCTICA: Determinar el valor en aduana en aplicación de los métodos de valoración del Acuerdo sobre Valoración de la OMC, fundamen-

tando con razones técnicas y legales el descarte o la utilización del método que corresponda.

Llenar la Declaración de Valor con los datos del ejercicio que lo permitan.

Justificar el desarrollo y solución del caso con mención de los artículos del Acuerdo correspondientes y normas relacionadas

Ejercicio 4

Un usuario de una Zona Franca comercial en el país importador vende a un comprador del mismo país, una mercancía que tiene almacenada desde hace casi veinte años en ese lugar.

El valor establecido en la transacción es de US2000.00. Tiene en cuenta el largo período de almacenamiento, el deterioro de la mercancía y el hecho de que hoy en día resulta obsoleta. Por estas razones, el valor consignado en los documentos de ingreso de la mercancía a Zona Franca es diferente al señalado en la factura de venta.

Al momento de la nacionalización de la mercancía, se consulta:

1. *¿Es procedente utilizar el Valor de Transacción de la mercancía importada?*
2. *Si no es procedente la aplicación del primer método ¿cuál sería el procedimiento a seguir?*

Ejercicio 5

Una compañía peruana fabricante de separadores para baterías tuvo negocios directos durante nueve (9) años con el señor Matos, propietario de una empresa llamada “Baterías Edison” ubicada en Santo Domingo (República Dominicana). Al final de los 9 años el Señor Matos falleció, debiendo una suma de dinero al proveedor peruano.

A raíz de su muerte se generaron problemas de índole familiar, que conllevaron al cierre de la fábrica y, consecuentemente, al abandono de maquinaria, así como de algunos insumos para la producción de baterías.

Un abogado del proveedor peruano, luego de algunos trámites judiciales, logró que los jueces en Santo Domingo le adjudicaran varios equipos y materiales en pago de parte de lo adeudado, que fueron evaluados, según consta en documento de adjudicación en subasta por la suma de US10.000.00.

Según el informe de un perito, experto en baterías, hay posibilidad de arreglarlas y poderlas vender en Perú, por ello la firma peruana, para evitar mayores pérdidas y deterioro de los equipos otorgados en pago, ordena el embalaje en dos contenedores, para que les sean despachados desde Santo Domingo causando gastos de entrega por US1.000.00.

La empresa peruana no posee catálogos ni documentos distintos a la sentencia judicial que les adjudica los equipos, una relación de partes, entregada por su abogado y un video que permite observar las mercancías y el estado en que se encuentran.

Determinar el valor en aduana.

V. Resumen

Se ha visto cómo los métodos secundarios solamente podrán ser utilizados cuando no pueda ser aplicado el Método del Valor de Transacción de las mercancías importadas. Específicamente, el Método del “Último Recurso” fundamentado en el Artículo 7 del Acuerdo sobre Valoración, probablemente el de mayor aplicación después del Método principal, únicamente se podrá utilizar cuando se hayan descartado uno a uno, en su orden y con razones fundamentadas, los artículos 1 a 6 inclusive.

Hay una gran cantidad de situaciones donde se llega al método del “Último Recurso” sin que haya sido posible la valoración de las mercancías por los métodos anteriores. En estos casos, cuando no hay antecedentes que puedan ser utilizados o no se puedan valorar las mercancías después de una segunda vuelta de los métodos con flexibilidad, se suministran procedimientos especiales regulados algunas veces con los instrumentos del Comité Técnico de Valoración en Aduana, en otros por normativa andina y por último en la legislación nacional.

Se debe tener cuidado con la utilización de los criterios razonables para la valoración de una mercancía en último recurso; siempre habrá que conservar el orden práctico, es decir, buscar primero valores en aduana determinados anteriormente y verificados por la Administración aduanera, en su defecto intentar la aplicación flexible del método principal o de los secundarios en el orden establecido, y si aun con flexibilidad no ha sido posible la valoración, se valorará la mercancía por otro criterio razonable que esté conforme con los principios del Artículo VII del GATT y del Acuerdo sobre Valoración de la OMC, como son los casos especiales.

En todo caso hay que tener cuidado de no utilizar mecanismos arbitrarios o ficticios que contradigan las restricciones del Artículo 7.2 del Acuerdo sobre valoración.

Unidad Didáctica 2

NORMAS ANDINAS SOBRE VALORACIÓN ADUANERA

I. Introducción

Con la perspectiva de avanzar en el perfeccionamiento de la Unión Aduanera y la constitución del Mercado Común Andino, y con el objeto de conseguir un nivel técnico más elevado de las Administraciones Aduaneras de los Países Miembros, que permitiera mejorar su eficacia y facilitar las operaciones de comercio exterior, se llevó a cabo una primera fase del proceso de profundización de la integración andina de los cinco Países Miembros mediante el Proyecto GRANADUA⁷⁶.

Hay que recordar que la Unión Aduanera perfecta se logra con la definición y aplicación de un Arancel Externo Común (AEC), la libre circulación de mercancías en la subregión, la eliminación de restricciones de todo tipo y la armonización y simplificación de las normas y procedimientos aduaneros.

En efecto, con recursos del Proyecto de Cooperación de la Comunidad Europea y el Acuerdo de Cartagena, se llevó a cabo el Proyecto GRANADUA que culminó labores plenamente en abril de 2003. Todo el trabajo quedó plasmado en varios Documentos de Trabajo que fueron entregados a los Órganos de la CAN para su consideración y aprobación con Decisiones y Resoluciones de carácter obligatorio para el Territorio Aduanero de la Comunidad Andina.

De esta manera, atendiendo directrices presidenciales de los cinco Países Miembros de la Comunidad Andina (CAN), la Secretaria General desarrolló una importante labor de adecuación y coordinación para la aprobación por parte de los países andinos de las normas comunitarias que en materia de valoración aduanera están referidas a la Decisión 571 publicada en la Gaceta Oficial del Acuerdo de Cartagena con fecha diciembre 15 de 2003, la Resolución 846 publicada también en Gaceta Oficial del Acuerdo de Cartagena en agosto 9 de 2004, por medio de la cual se adoptó el Reglamento Comunitario y la Resolución 961 publicada en octubre 10 de

⁷⁶ Significado de la sigla GRANADUA: GRAN (Grupo Andino), A (Apoyo al), D (Desarrollo de la), U (Unión), A (Aduanera).

2005, que recoge el procedimiento para resolver algunos casos especiales de valoración.

Ahora, en una segunda fase para la profundización de la integración de la CAN y en particular para el logro del establecimiento de las relaciones comerciales con la Unión Europea, se está ejecutando el Proyecto de Cooperación Unión Europea – Comunidad Andina iniciado en el año 2005. Entre sus actividades se encuentra la capacitación dirigida a los Países Miembros mediante una “Enseñanza Virtual Aduanera” en los temas desarrollados en el marco del Proyecto GRANADUA principalmente.

II. Objetivos

General

Se busca dejar plenamente establecida la importancia de las normas andinas referidas en este caso a la valoración aduanera.

Específicos

- Se pretende demostrar los beneficios de tener una norma comunitaria, y
- Señalar claramente las razones por las cuales existe la obligación de aplicar estas normas en los Países Miembros de la CAN.

Tema 1

NORMAS ANDINAS SOBRE VALORACIÓN ADUANERA

1. Carácter Subregional Andino
2. Decisión 571 Valor en Aduana de Mercancías Importadas
3. Decisión 379 (120 días calendario entrará en vigencia la Resolución 1112 "Adopción de la Declaración Andina del Valor".
4. Resolución 846: Reglamento Decisión 571
5. Resolución 961: Casos Especiales de Valoración

I. Introducción

En materia de valoración aduanera los gobiernos de Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela, aprobaron en 1992 la Decisión 326 del Acuerdo de Cartagena, según la cual, a más tardar el 31 de diciembre de 1993, debía comenzar a regir para estos países el Código de Valoración del GATT; norma comunitaria que fue modificada posteriormente por la Decisión 364 de 1994.

En virtud de este mandato supranacional, las aduanas de los Países Miembros contrajeron la obligación de disponer internamente lo necesario para atender con capacidad el compromiso derivado de este nuevo Código de Valoración, llamado así en ese entonces.

Lo anterior significó el paso de un sistema altamente proteccionista como es la Definición del Valor de Bruselas, a otro sistema más liberal correspondiente al nuevo Código de Valoración, paso que debía ser armónico para los cinco Países Miembros.

Luego, en el año de 1995, con la creación de la Organización Mundial de Comercio y la adopción del Tratado por los países andinos, se expidió la Decisión 378 que recoge como un anexo el nuevo Acuerdo sobre Valoración de la OMC. Simultáneamente se expidió la Decisión 379,

por la cual se ordena que para la determinación del valor en aduana de las mercancías importadas, las administraciones aduaneras de los Países Miembros exigirán al importador la «Declaración Andina del Valor - (DAV)»

Estas dos Decisiones, en su orden, mantuvieron el esquema del llamado Código de Valoración del GATT con algunas modificaciones básicas, como la adopción del nuevo nombre “Acuerdo sobre Valoración de la OMC”, entre otras cosas; y aprobaron el formulario único de Declaración Andina del valor para los cinco países andinos.

No obstante, al adherir al Tratado por el que se creó la OMC, los Países Miembros, haciendo uso de las reservas permitidas por el mismo Acuerdo sobre Valoración, aplazaron la plena aplicación de la nueva técnica por el término autorizado por la OMC en cada caso.

Por último es importante señalar que la Decisión 378 tuvo una modificación de su artículo 2, el cual fue sustituido por la Decisión 521 para advertir sobre la posibilidad de aplicar valores mínimos de manera limitada y transitoria a la luz de la reserva permitida en el numeral 2 del Anexo III del Acuerdo sobre Valoración de la OMC.

Sin embargo, cumplidos todos los términos y plazos concedidos por la OMC, hoy por hoy, existe plena aplicación, sin reservas, de la técnica sobre valoración derivada del Acuerdo, tal como se verá a continuación.

II. Objetivos

Al final del presente tema los alumnos entenderán las razones por las que se expidió una nueva normativa andina en materia de valoración aduanera.

III. Orientaciones para el estudio del tema

Es necesario tener disponibles las Decisiones andinas 379, 472 y 571, así como las Resoluciones andinas 846, 961 y 1112.

IV. Desarrollo del contenido

1. CARÁCTER SUBREGIONAL ANDINO

A propósito de la aplicación de la normativa comunitaria en materia de valoración aduanera, es necesario destacar su carácter obligatorio para los Países Miembros de la CAN, derivado de normas de la misma Comunidad.

Con la intención de mostrar ampliamente a los estudiantes la trascendencia del acatamiento de las disposiciones andinas, se muestra a continuación importantes pronunciamientos de un órgano del Sistema Andino de Integración (SAI) como es el Tribunal Andino de Justicia, que se explican por sí mismos.

En efecto, mediante la Decisión 472 de 1999, los Países Miembros celebran el Tratado de creación del Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina. En el primer artículo de este tratado se dispone que el ordenamiento jurídico de la Comunidad Andina, comprende:

- a) El Acuerdo de Cartagena, sus Protocolos e Instrumentos adicionales;
- b) El Tratado de creación del Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina y sus Protocolos Modificatorios;
- c) Las Decisiones del Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores y la Comisión de la Comunidad Andina;
- d) Las Resoluciones de la Secretaría General de la Comunidad Andina; y
- e) Los Convenios de Complementación Industrial y otros que adopten los Países Miembros entre sí y en el marco del proceso de la integración subregional andina.

Por su parte el artículo 2 señala que

*“**Las Decisiones obligan a los Países Miembros desde la fecha en que sean aprobadas por el Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores o por la Comisión de la Comunidad Andina**”.* (Resaltado fuera de texto).

A su vez el artículo 3 ordena que

*“**Las Decisiones del Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores o de la Comisión y las Resoluciones de la Secretaría General serán directamente aplicables en los Países Miembros a partir de la fecha de su publicación en la Gaceta Oficial del Acuerdo, a menos que las mismas señalen una fecha posterior. Cuando su texto así lo disponga, las Decisiones requerirán de incorporación al derecho interno, mediante acto expreso en el cual se indicará la fecha de su entrada en vigor en cada País Miembro**”.* (Resaltado fuera de texto).

Finalmente el artículo 4 advierte que

*“Los Países Miembros están obligados a adoptar las medidas que sean necesarias **para asegurar el cumplimiento de las normas** que conforman el ordenamiento jurídico de la Comunidad Andina. Se comprometen, asimismo, a **no adoptar ni emplear medida alguna que sea contraria a dichas normas o que de algún modo obstaculice su aplicación.**”* (Resaltado fuera de texto).

Por lo anterior es que se afirma que las normas andinas tienen carácter supranacional, y que de allí se deriva el cumplimiento obligatorio de las normas comunitarias y la primacía de las Decisiones y Resoluciones andinas sobre el Derecho interno de los Países Miembros.

Sobre la obligatoriedad de las normas comunitarias, existen sentencias del Tribunal Andino que confirman el carácter supranacional de las normas comunitarias. Al respecto se puede consultar, a manera de ejemplo, la sentencia de fecha 16 de junio de 1999, que desvirtúa la pretensión de autonomía para adoptar el sistema andino de franja de precios de la Decisión 371 presentada por la autoridad aduanera de un País Miembro

Sobre el particular, el Tribunal Andino destacó y concluyó:

»1. El ordenamiento jurídico del Acuerdo de Cartagena es imperativo, y, como tal, de aplicación obligatoria por los órganos del Acuerdo, por todos los Países Miembros comprometidos con ese régimen, por los funcionarios que en éstos ejercen atribuciones conforme a dicho ordenamiento, y aun para los particulares.

2. El Derecho comunitario pasa a formar parte como tal del ordenamiento jurídico aplicable en los Estados Miembros, sin necesidad de cumplir ningún requisito adicional, conservando sus características esenciales de preeminencia, aplicabilidad directa y efecto directo.

3. Las Decisiones de la Comunidad Andina son directamente aplicables y con efecto directo a partir de su publicación en la Gaceta Oficial del Acuerdo de Cartagena, a menos que las mismas señalen una fecha posterior, y, sólo cuando su texto así lo disponga, requerirán de incorporación al derecho interno, mediante acto expreso en el cual se indicará la fecha de su entrada en vigor en cada País Miembro.

4. El efecto que tiene el principio, intrínseco al Derecho Comunitario, de la aplicabilidad directa, obliga a los jueces nacionales y a cualquier otra autoridad a aplicar en sus actos judiciales o administrativos el derecho comunitario vigente en la materia respectiva, sin que aquellos puedan resistirse a esa aplicación, so pretexto de que exista una norma nacional anterior o posterior, contrarias a la comunitaria. La aplicabilidad directa es una obligación que surge automáticamente de éstas, sin requerimiento o declaración adicional, de ninguna especie.

5. Así mismo, el Ordenamiento Jurídico Comunitario Andino no requiere de norma interna alguna para entrar en vigencia en el territorio de los Países Miembros de la Comunidad, por lo que resulta innecesario, impertinente y contraproducente cualquier actuación de Derecho interno de índole legislativa, ejecutiva ... o judicial, que se interponga entre la norma comunitaria y la norma nacional».

En cuanto a la obligatoriedad de las Resoluciones de la Secretaría General, el Tribunal Andino también se ha pronunciado en varias ocasiones. Así, se puede ilustrar con lo señalado en sentencia de fecha 2 de junio de 2000 emitida dentro del proceso 19-AI-99:

» Tanto la Resolución 139 como la 179, emitidas por la Secretaría General, forman parte del ordenamiento jurídico de la Comunidad Andina, según lo establece el artículo 1º, literal d), del Tratado de Creación del Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina, y consecuentemente (...) se encuentra obligada a acatarlas desde la fecha en que fueron publicadas en la Gaceta Oficial del Acuerdo, obligación que no estaba eximida de cumplir ni aún cuando las mismas hubieren sido impugnadas en la vía administrativa y judicial.

A tenor del artículo 21 del Tratado de Creación del Tribunal «la interposición de la acción de nulidad no afectará la eficacia o vigencia de la norma o Convenio impugnados». **Los efectos que producen las Resoluciones son inmediatos y vinculantes para sus destinatarios, sin que pueda ser suspendida su ejecución, sino por orden del Tribunal, previo afianzamiento si lo considera necesario, siempre que la ejecución del acto impugnado «cause o pudiere causar al demandante perjuicios irreparables o de difícil reparación mediante la sentencia definitiva».** (Resaltado fuera de texto).

Además del carácter obligatorio de las Decisiones y Resoluciones, el Tribunal Andino también ha ratificado el *principio de primacía* o preeminencia de las Decisiones y Resoluciones y, en general, de las normas comunitarias respecto del Derecho interno de los Países Miembros. Por ejemplo, en la sentencia de fecha 24 de marzo de 1997, emitida dentro del proceso 3-AI-96, consideró:

*»Este Tribunal Comunitario ha reiterado el principio de la preeminencia en varias providencias, entre ellas la Sentencia de 3 de diciembre de 1987 en la cual precisó que: «...el ordenamiento jurídico de la Integración Andina prevalece en su aplicación sobre las normas internas o nacionales, por ser característica esencial del Derecho Comunitario, como requisito básico para la construcción integracionista. Así lo reconoció la Comisión del Acuerdo de Cartagena integrada por los Plenipotenciarios de los Países Miembros, en el pronunciamiento aprobado durante su vigésimo noveno período de sesiones ordinarias (Lima, 29 de mayo - 5 de junio de 1980). Dicho principio ha sido ratificado en sentencias posteriores (Procesos 2-IP-90, 6-IP-93 y 10-IP-94) a propósito de la interpretación del artículo 27 del Tratado del Tribunal, al considerar que para la existencia del derecho de la integración es indispensable el reconocimiento del principio de supremacía o prevalencia sobre el derecho interno de los países miembros; la misma sentencia define el tránsito de la competencia reguladora nacional hacia la comunitaria en los asuntos cuya decisión corresponde a esta última, como el desplazamiento automático de competencias, que pasan del legislador nacional al comunitario. Describe el fenómeno como aquel en que la comunidad organizada invade u ocupa el terreno legislativo nacional, por razón de la materia, desplazando de este modo al derecho interno. **El legislador nacional queda así inhabilitado para modificar, sustituir o derogar el Derecho Comunitario vigente en su territorio, así sea con el pretexto de reproducirlo o de reglamentarlo**».*

2. DECISIÓN 571 VALOR EN ADUANA DE MERCANCÍAS IMPORTADAS

Desde que en el año de 1992 se expidió una norma comunitaria en valoración aduanera, se ha pretendido la armonización de las disposiciones y procedimientos en esta materia, para asegurar la aplicación uniforme de los acuerdos internacionales a los que están obligados los Países

Miembros, sin que haya lugar a tratamientos discriminatorios o arbitrarios que lleven a desviaciones de mercado en la subregión.

Pese a que a raíz de la creación de la Organización Mundial del Comercio y de la adhesión de los Países Miembros a este Tratado, posteriormente se expidió la Decisión 378 por la que se aprobaron las normas andinas sobre valoración aduanera con base en Acuerdo sobre Valoración de la OMC, se consideró indispensable la expedición de una nueva norma comunitaria que suministrara más elementos de armonización sin lugar a las interpretaciones que podrían dar lugar a tratos disímiles que hoy más que nunca deben ser evitados.

Pues bien, con el propósito de consolidar el Mercado Común Andino facilitando el desarrollo de las economías de los países andinos, y de reforzar su capacidad de negociación, el Proyecto GRANADUA llevado a cabo para el Fortalecimiento de la Unión Aduanera en los países de la CAN, buscó fundamentalmente asegurar y fortalecer la capacidad de las instituciones andinas, particularmente en el campo de la armonización aduanera.

No solamente se quería suministrar un apoyo a las Administraciones Aduaneras de los Países Miembros para conseguir un nivel técnico más elevado, sino también la armonización de los procedimientos que mejoraran la eficacia en la recaudación de los derechos e impuestos sobre el comercio exterior, la agilización de las operaciones aduaneras y la facilitación del libre comercio.

Para ese entonces, año 2000, estaban dadas ciertas condiciones que condujeron a la sustitución de la Decisión 378 y 521 vigentes⁷⁷. De un lado, el diagnóstico que permitió tener un pleno conocimiento del estado de cosas en lo atinente a la valoración de las mercancías en los países andinos; la plena vigencia del Acuerdo sobre Valoración de la OMC para los Países Miembros, una vez vencidos los plazos otorgados por la OMC para el mantenimiento de las reservas formuladas en su oportunidad; la necesidad de suprimir las disposiciones transitorias de las Decisiones Andinas 378 y 521; la urgente necesidad de garantizar una legislación armonizada para la determinación del valor en aduana de las mercancías importadas al Territorio Aduanero de la Comunidad Andina; la necesidad de contar con información sobre los elementos constitutivos del valor y la

⁷⁷ Aunque la Decisión 379 también debía sustituirse, aún se encuentra vigente hasta que se expida la Resolución de la Secretaría General de la CAN referida a la nueva Declaración Andina del Valor.

consecuente definición de responsabilidades y el requerimiento de fortalecer las aduanas para el debido control en los valores declarados.

De esta manera, se expidió la Decisión 571 que mantiene la parte sustancial de la Decisión 378, especialmente en cuanto a la valoración en términos CIF con la inclusión en el valor en aduana de los elementos de que trata el Artículo 8.2 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC. También se precisan algunos aspectos del Convenio y de manera especial incorpora las disposiciones permitidas por el mismo Acuerdo de Valoración del GATT, referidas a:

- 1) La inversión del orden de aplicación de los Artículos 5 y 6 del Acuerdo si la administración aduanera lo acepta, y
- 2) La aplicación del Artículo 5.2. del Acuerdo sobre Valoración lo solicite o no el importador.

Por otra parte, esta nueva Decisión definió de manera más rigurosa el lugar de importación⁷⁸; señaló algunas disposiciones sobre la declaración del valor, especialmente en lo que tiene que ver con la elaboración, firma y presentación y sobre todo, la definición de responsabilidades; introdujo todo un capítulo sobre los controles aduaneros señalando las facultades y responsabilidades de las aduanas andinas; la obligatoriedad del suministro de la información; el desarrollo de lo previsto en la Decisión 6.1 del Comité de Valoración de la OMC y artículo 17 del Acuerdo sobre Valoración; la carga de la prueba en cabeza del importador o comprador de la mercancía y el mandato relativo a la disposición de estructuras administrativas apropiadas de los Servicios Nacionales de Valoración para poder cumplir con la función investigativa.

Por último, le da fuerza legal a los Instrumentos de aplicación del Comité Técnico de Valoración de la OMA y Decisiones del Comité de Valoración de la OMC, al incorporarlos al ordenamiento jurídico de la normativa andina⁷⁹; limita la acción de las empresas de Inspección Previa a la Expedición en asuntos de valoración; ordena la constitución de los bancos de datos a los efectos de la valoración aduanera; y establece la asistencia mutua y cooperación entre las aduanas de los Países Miembros de manera especial a través del intercambio de información y para la gestión del riesgo y lucha contra el fraude.

⁷⁸ Ver artículo 7 de la Decisión 571 y el numeral 3 del Tema 7 de la Unidad Didáctica 1.

⁷⁹ Ver artículo 22 de la Decisión 571.

Como se recordará, a medida que se fue avanzando sobre los temas de la Unidad Didáctica 1, se vieron aquellos aspectos de la Decisión 571 que revisten especial importancia en el proceso de la valoración aduanera.

3. DECISIÓN 379 (EN 120 DÍAS CALENDARIOS ENTRARÁ EN VIGENCIA LA RESOLUCIÓN 1112 "ADOPCIÓN DE LA DECLARACIÓN ANDINA DEL VALOR)

Esta Decisión fue expedida en 1995 conjuntamente con la Decisión 378 a efectos de la valoración aduanera en los Países Miembros mediante la aplicación del Acuerdo sobre Valoración de la OMC. En 120 días calendario entrará en vigencia la resolución 1112 "Adopción de la Declaración Andina del Valor".

Para una correcta valoración ceñida a las normas y al Acuerdo sobre Valoración, es necesario disponer de toda la información relativa a los elementos de hecho y circunstancias comerciales de la negociación que dio origen a la importación de la mercancía que se está valorando.

Pero no basta con tener la información y conocer la técnica, se requiere de un documento o formato que facilite al importador o comprador de la mercancía hacer una declaración ordenada de tales elementos y circunstancias, y así poder efectuar los cálculos aritméticos que le permitirán determinar correctamente el valor en aduana.

Para la realización de los controles aduaneros debidos y la utilización de toda la información requerida en la constitución de los bancos de datos sobre valoración aduanera, también es importante que la administración aduanera tenga disponible un formulario que resuma toda la operación de comercio y muestre la forma como el importador determinó el valor en aduana.

Por tal razón, mediante la Decisión 379 se adoptó el formulario denominado «Declaración Andina del Valor» (DAV), a ser utilizado por los Países Miembros de la CAN de manera obligatoria. Se destaca el hecho de que la DAV fuera un documento que complementa la declaración de importación y la exigencia de que se presentara conjuntamente con ella.

En esta Decisión se consignaron los lineamientos generales para el llenado del formulario, y se establecieron los casos en los que se podía eximir de tal obligación. Además se estableció la responsabilidad directa del importador sobre la veracidad, exactitud e integridad de los datos consignados en la DAV, así como de los documentos que entregue como soporte de la determinación del valor aduanero de las mercancías.

RESOLUCION 1112

Adopción de la Declaración Andina del Valor

LA SECRETARÍA GENERAL DE LA COMUNIDAD ANDINA,

VISTAS: La Decisión 571 y la Resolución 846, sobre el Valor en Aduana de las Mercancías importadas; y,

CONSIDERANDO: Que la Comisión de la Comunidad Andina aprobó la Decisión 571 del 15 de diciembre del 2003, mediante la cual se adopta como normativa subregional para la determinación del valor en aduana de las mercancías importadas el Acuerdo sobre Valoración de la Organización Mundial del Comercio (OMC);

Que, para una correcta aplicación del Acuerdo sobre Valoración de la OMC es necesario contar con un documento que permita declarar los elementos de hecho y circunstancias relativas a la transacción comercial de las mercancías importadas, que sirva para determinar el valor en aduana y dar un trato uniforme a todas las importaciones efectuadas al Territorio Aduanero de la Comunidad Andina; y,

Que, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 9 y la Disposición Transitoria Primera de la Decisión 571, la Secretaría General de la Comunidad Andina deberá adoptar y reglamentar mediante Resolución el funcionamiento y el formato de la Declaración Andina del Valor;

RESUELVE:

Artículo 1.- Declaración Andina del Valor.

1. Adoptar la “Declaración Andina del Valor”, DAV, como documento soporte de la Declaración en Aduana de las mercancías importadas, cuyo formato impreso figura en el Anexo I de la presente Resolución.
2. El llenado de la DAV se realizará de conformidad con las instrucciones del Anexo II de la presente Resolución.
3. La administración aduanera otorgará a los usuarios toda clase de facilidades para que puedan disponer de las instrucciones mencionadas en el párrafo anterior, y complementarlas cuando sea necesario siempre que no modifique lo establecido en el señalado anexo.
4. Para efectos del intercambio electrónico de los datos de la DAV entre las administraciones aduaneras de los Países Miembros, se uti-

lizará el formato electrónico aprobado mediante Resolución de la Secretaría General, cuyo cronograma para su implementación se indica en el Anexo V de la presente Resolución.

Artículo 2.- Documentos justificativos.

La presentación conjunta de la Declaración Andina del Valor con la Declaración en Aduana de las mercancías importadas debe estar acompañada de los siguientes documentos que servirán como soporte de las acciones de control que emprenda la autoridad aduanera:

- a) Factura comercial o contrato correspondiente en caso de que exista una venta. En caso de que la negociación realizada no sea una compraventa, otro documento que refleje la transacción comercial.
- b) Documento de transporte.
- c) Documento que ampare el seguro de la mercancía, de corresponder.
- d) Otros documentos de soporte que justifiquen los elementos de hecho y circunstancias comerciales de la negociación.

Artículo 3.- Factura comercial.

A los efectos de la aplicación del primer método “Valor de Transacción de las mercancías importadas” establecido en el artículo 1 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC, la factura comercial debe:

1. Reflejar los pagos directos efectuados o por efectuar del comprador al vendedor y los pagos indirectos realizados o por realizar del comprador a terceros en beneficio del vendedor.
2. Ser un documento original y definitivo. En tal sentido no se aceptará una factura pro forma.
3. Ser expedida por el vendedor de la mercancía.
4. Carecer de borrones, enmendaduras o adulteraciones.
5. Contener como mínimo los siguientes datos:
 - a) Membrete o logotipo del vendedor.
 - b) Número y fecha de expedición.
 - c) Nombre y dirección del vendedor.
 - d) Nombre y dirección del comprador.

- e) Descripción de la mercancía.
- f) Cantidad.
- g) Precio unitario y total.
- h) Moneda de la transacción comercial.
- i) Lugar y condiciones de entrega de la mercancía, según los términos Internacionales de Comercio «INCOTERMS», establecidos por la Cámara de Comercio Internacional u otros acuerdos.

La factura comercial puede tomar la forma de un mensaje electrónico, en cuyo caso deberá cumplir con los requisitos antes señalados y para lo cual se aplicará lo establecido en la legislación nacional sobre regulación del comercio electrónico.

Cuando las facturas comerciales se presenten en un idioma diferente al español, la autoridad aduanera podrá exigir al importador que adjunte la traducción correspondiente.

Artículo 4.- Presentación de la Declaración Andina del Valor.

La Declaración Andina del Valor se presentará como documento soporte de la Declaración en Aduana de las mercancías importadas, independientemente de que proceda o no la aplicación del primer método “Valor de Transacción de las mercancías importadas”.

Artículo 5.- Exención de la presentación.

Sin perjuicio de lo establecido en la legislación aduanera nacional de los Países Miembros, se podrá eximir de la presentación de la Declaración Andina del Valor en los siguientes casos:

- a) Importaciones desprovistas de todo carácter comercial.
- b) Tránsito Aduanero Comunitario.
- c) Importaciones de equipajes de pasajeros, tripulantes, turistas, y menaje de casa, excepto vehículos.
- d) Encomiendas postales y envíos que utilicen los servicios de mensajería internacional.

Artículo 6.- Presentación simplificada de la DAV.

Se podrá autorizar la presentación simplificada de la Declaración Andina del Valor cuando se trate de mercancías objeto de importaciones

periódicas, continuas o sucesivas efectuadas en las mismas condiciones comerciales, procedentes del mismo proveedor y destinadas al mismo importador, cuya diversidad, volumen y características ameriten un procedimiento simplificado.

Los Países Miembros podrán establecer en su legislación nacional mecanismos, medios y condiciones para la presentación simplificada de la Declaración Andina del Valor.

Artículo 7.- Declaración del valor provisional.

1. El importador podrá declarar un valor provisional cuando en el momento de la determinación del valor en aduana y en aplicación del primer método “Valor de Transacción de las mercancías importadas”, no pueda hacerlo en forma definitiva por las razones que se señalan a continuación:
 - a) El precio negociado no se determina de manera definitiva y depende de alguna situación futura.
 - b) Los importes por los conceptos previstos en el numeral 1, literales a) i., c) y d) del artículo 18 del Reglamento Comunitario de la Decisión 571 adoptado por la Resolución 846, no se conozcan al momento de la importación y puedan estimarse.

En estos casos el importador deberá presentar los contratos escritos que reflejen y acrediten la respectiva situación. La circunstancia de la provisionalidad se debe registrar en la Declaración Andina del Valor.

Sin perjuicio de lo señalado en los literales anteriores, los Países Miembros podrán señalar la provisionalidad de otros rubros de acuerdo a sus necesidades.

2. Cuando se presente cualquiera de las situaciones descritas en el numeral anterior, se podrá diferir la determinación definitiva del valor en aduana, en cuyo caso el importador podrá retirar las mercancías de la Aduana, cancelando los derechos e impuestos a la importación que correspondan al valor provisional declarado y presentando la garantía establecida para estos efectos.
3. La garantía a que se refiere el numeral anterior se constituirá por el porcentaje que cada País Miembro determine, aplicado sobre el valor declarado como base imponible provisional y por el plazo que el importador estime para declarar el valor definitivo. Este plazo no

- podrá ser mayor a los doce (12) meses, contados a partir de la fecha de aceptación de la Declaración en Aduana de las mercancías importadas, sólo será renovable por un período máximo de seis (6) meses y excepcionalmente por un período mayor cuando las condiciones del contrato así lo ameriten, previa evaluación y aceptación de la administración aduanera.
4. Cuando el importador tenga conocimiento del valor definitivo deberá informarlo a la autoridad aduanera dentro del plazo que hubiera estimado el importador, el cual debe coincidir con el plazo de la garantía. Se procederá a la devolución de la garantía y no habrá lugar a la aplicación de sanción alguna, en los casos en que el valor definitivo:
 - a) Coincida con el valor provisional.
 - b) Sea superior al valor provisional y el importador haya cancelado los tributos correspondientes.
 - c) Sea inferior al valor provisional, en este caso el importador podrá solicitar la devolución de los pagos realizados en exceso.
 5. De no cumplirse con lo señalado en el primer párrafo del numeral anterior se procederá a la ejecución de la garantía. Los Países Miembros podrán definir en su legislación nacional las sanciones que procedan en estos casos.
 6. Lo señalado en los numerales anteriores no impide ni limita la facultad que tiene la administración aduanera de ejercer su acción de fiscalización.
 7. Los Países Miembros, en su legislación nacional, reglamentarán los demás aspectos necesarios para la eficiente gestión de las declaraciones con valores provisionales.

Artículo 8.- Entrada en vigor.

La presente Resolución, entrará en vigencia en un plazo de ciento veinte (120) días calendarios siguientes a su publicación en la Gaceta Oficial del Acuerdo de Cartagena; con excepción de lo dispuesto en el artículo primero de la presente Resolución, el mismo que entrará en vigencia a partir del 1 de enero de 2008, disponiéndose que la presentación de la DAV sea efectuada de manera gradual de acuerdo a las siguientes fechas:


- a) Presentación del formato físico de la Declaración Andina del Valor por el usuario, para las importaciones que se declaren a partir del 01 de enero de 2008.

- b) Transmisión electrónica de los datos de la Declaración Andina del Valor por el usuario, para las importaciones que se declaren a partir del 01 de junio de 2009.

Las fechas antes indicadas para la entrada en vigencia de lo dispuesto en el artículo primero de la presente Resolución deben entenderse como fechas límites; los Países Miembros podrán implementarlo antes de las fechas indicadas.

Dada en la ciudad de Lima, Perú, a los cinco días del mes de julio del año dos mil siete.

FREDDY EHLERS
Secretario General

		Declaración Andina del Valor - Hoja adicional -					LOGO AUTORIDAD ADUANERA PAIS		CODIGO FORMULARIO PAIS					
Uso oficial: _____						Pagina: _____ de _____		HOJAS ADICIONALES						
1. Numero de formulario														
07 Item		08 Subpartida		09 No. Folios comerciales		Fecha factura		70 Nombre de la mercancia		71 Marca comercial				
72 Tipo		73 Clave		74 Modelo		75 Estado		76 Año fabricacion		77 Cantidad	78 Unidad Cód.	79 Otras especificaciones		
80 Precio neto por producto según factura			81 Deducciones e adicionales Valor FOB			82 Valor FOB por item		83 Pagos Infractor		84 Descuentos rebajas	85 Otros pagos			
86 Precio total realmente pagado o por pagar por item			87 Costos de transporte por item		88 Costo del seguro por item		89 Cód. A.		90 Valor Ajuste		91 Cód. A.	92 Valor Ajuste		
93 Cód. A.		94 Valor Ajuste		95 Cód. A.		96 Valor Ajuste		97 Cód. A.		98 Valor Ajuste		99 Cód. A.	100 Valor Ajuste	
101 Cód. A.		102 Valor Ajuste		103 Cód. A.		104 Valor Ajuste		105 Cód. Ajuste		106 Valor Ajuste		107 Cód. Ajuste	108 Valor Ajuste	
109 Valor en aduana por item			110 Valores agregados o por agregarse		111 Cód. Moneda		112 Tipo de cambio		Fecha		113 No. Cédula	114 Cód. Moneda	115 Tipo de cambio	
Fecha		116 No. Cédula		117 Cód. Moneda		118 Tipo de cambio		Fecha		119 No. Cédula		120 Cód. País de origen	121 Cód. País de embarque	122 Cód. País de destino
07 Item		08 Subpartida		09 No. Folios comerciales		Fecha factura		70 Nombre de la mercancia		71 Marca comercial				
72 Tipo		73 Clave		74 Modelo		75 Estado		76 Año fabricacion		77 Cantidad	78 Unidad Cód.	79 Otras especificaciones		
80 Precio neto por producto según factura			81 Deducciones e adicionales Valor FOB			82 Valor FOB por item		83 Pagos Infractor		84 Descuentos rebajas	85 Otros pagos			
86 Precio total realmente pagado o por pagar por item			87 Costos de transporte por item		88 Costo del seguro por item		89 Cód. A.		90 Valor Ajuste		91 Cód. A.	92 Valor Ajuste		
93 Cód. A.		94 Valor Ajuste		95 Cód. A.		96 Valor Ajuste		97 Cód. A.		98 Valor Ajuste		99 Cód. A.	100 Valor Ajuste	
101 Cód. A.		102 Valor Ajuste		103 Cód. A.		104 Valor Ajuste		105 Cód. Ajuste		106 Valor Ajuste		107 Cód. Ajuste	108 Valor Ajuste	
109 Valor en aduana por item			110 Valores agregados o por agregarse		111 Cód. Moneda		112 Tipo de cambio		Fecha		113 No. Cédula	114 Cód. Moneda	115 Tipo de cambio	
Fecha		116 No. Cédula		117 Cód. Moneda		118 Tipo de cambio		Fecha		119 No. Cédula		120 Cód. País de origen	121 Cód. País de embarque	122 Cód. País de destino
07 Item		08 Subpartida		09 No. Folios comerciales		Fecha factura		70 Nombre de la mercancia		71 Marca comercial				
72 Tipo		73 Clave		74 Modelo		75 Estado		76 Año fabricacion		77 Cantidad	78 Unidad Cód.	79 Otras especificaciones		
80 Precio neto por producto según factura			81 Deducciones e adicionales Valor FOB			82 Valor FOB por item		83 Pagos Infractor		84 Descuentos rebajas	85 Otros pagos			
86 Precio total realmente pagado o por pagar por item			87 Costos de transporte por item		88 Costo del seguro por item		89 Cód. A.		90 Valor Ajuste		91 Cód. A.	92 Valor Ajuste		
93 Cód. A.		94 Valor Ajuste		95 Cód. A.		96 Valor Ajuste		97 Cód. A.		98 Valor Ajuste		99 Cód. A.	100 Valor Ajuste	
101 Cód. A.		102 Valor Ajuste		103 Cód. A.		104 Valor Ajuste		105 Cód. Ajuste		106 Valor Ajuste		107 Cód. Ajuste	108 Valor Ajuste	
109 Valor en aduana por item			110 Valores agregados o por agregarse		111 Cód. Moneda		112 Tipo de cambio		Fecha		113 No. Cédula	114 Cód. Moneda	115 Tipo de cambio	
Fecha		116 No. Cédula		117 Cód. Moneda		118 Tipo de cambio		Fecha		119 No. Cédula		120 Cód. País de origen	121 Cód. País de embarque	122 Cód. País de destino

Anexo II

INSTRUCTIVO PARA EL LLENADO DE LA DECLARACIÓN ANDINA DEL VALOR (DAV)

Según el artículo 9 de la Decisión 571 el importador debe proporcionar una declaración de los elementos de hecho y circunstancias relativos a la transacción comercial realizada por la mercancía que se importa, objeto de la valoración.

Para el efecto, de conformidad con el artículo 8 de la Decisión citada, se utilizará el formulario Declaración Andina del Valor (DAV) adoptado en el artículo primero de la presente Resolución, cuyo llenado se hará con fundamento en este instructivo.

La DAV se compone de:

Hoja principal:

- I. Datos generales.
- II. Descripción Detallada de la mercancía y Determinación del Valor en Aduana.
- III. Declarante.

Hojas adicionales:

- II. Descripción Detallada de la Mercancía y Determinación del Valor en Aduana.

Está diseñada para declarar los elementos de hecho y circunstancias comerciales de una **única** negociación que da origen a la importación de productos clasificables por una o varias subpartidas.

Si la transacción corresponde a una compraventa reflejada en varias facturas comerciales en las que el vendedor, el comprador, la moneda de negociación, condición de entrega y demás datos de la parte I son iguales, se podrá llenar una sola DAV. En caso contrario, deberá llenarse un nuevo formulario de la DAV.

Si se valora con el método del Valor de Transacción se llenará además la parte II, estableciendo el valor en aduana por ítem, cada uno de los cuales muestra la información por tipo de producto.

Si la base gravable se determina con métodos secundarios, se llenarán en la parte I, las casillas relacionadas con la descripción de la mercancía y en la parte II los códigos de los países de origen, embarque y

adquisición, sin llenar las relativas a valores. En la parte III deberá llenarse las casillas de información del declarante y la firma del mismo.

La descripción de la mercancía se hace por ítem; cuando se requiera registrar información de más de un ítem, deberán llenarse tantas hojas adicionales como sea necesario teniendo cuidado de indicar en la casilla 1 de la hoja principal el número de hojas empleado. Las casillas que no se utilicen se llenarán con dos guiones (- -).

Para efectos del presente instructivo se entenderá por “Reglamento Comunitario” al Reglamento Comunitario de la Decisión 571 sobre Valor en Aduana de las Mercancías importadas, adoptado por la Resolución 846.

Nº Formulario: Corresponde al Nº asignado por la Administración o el sistema.

1. Nº de Hojas Adicionales: Consignar el número de hojas empleado. A manera de ejemplo:

- a. Si sólo existe un ítem anótese cero en la hoja principal, porque no se requieren hojas adicionales.
- b. Si existe más de un ítem, se deberán llenar hojas adicionales. En consecuencia, en la hoja principal debe registrarse el número utilizado; en cada una de las adicionales, en el campo previsto para ello, el orden consecutivo de las mismas y el total empleado. Por ejemplo. si existen 3 hojas adicionales, en la hoja principal registre 3; en la primera hoja adicional coloque 1 de 3; en la segunda, 2 de 3; y en la tercera, 3 de 3.

2. No. y fecha declaración en aduana de las mercancías: Consignar el número y fecha de la declaración en aduana de las mercancías que se importan, de la cual es soporte la Declaración Andina del Valor.

3. Tipos de resolución: Registrar el código(s) correspondiente(s) a la(s) resolución(es) emitida(s) por la administración de aduanas que pueda(n) afectar la determinación del valor en aduana de las mercancías o el diligenciamiento de la DAV.

- | | |
|------------------------|---------------------------------------|
| 01 Anticipada | 02 Ajustes de valor permanente |
| 03 Simplificada | 04 Otra |

4. Especifique.

Indicar cuál, en el evento en que en la casilla anterior se consigne el código correspondiente a otra.

5. Número(s) y fecha(s) de la(s) resolución(es): Indicar el número de la resolución y su año de expedición. En el evento de existir varias resoluciones cítelas. Por ejemplo se presenta declaración simplificada pero hay otra sobre ajustes de valor permanente para la importación que se realiza, por tanto deben registrarse así: 125/06 y 130/06.

I. DATOS GENERALES:

Contendrá la información general referida a una transacción amparada en una o varias facturas comerciales en caso de compraventa o documento que haga sus veces, en los demás casos.

IMPORTADOR:

Cuando la naturaleza de la transacción sea una compraventa los datos a consignar serán los del comprador, en caso contrario los del importador.

6. Nombre o razón social: Consignar nombres y apellidos o la razón social de la persona que compra, según factura comercial. En caso contrario el del importador de acuerdo con lo expresado en el contrato o documento que refleje la transacción comercial.

7. Tipo y Número de documento de Identificación: Indicar el código del tipo de documento y su número de Identificación, utilizando la codificación siguiente:

Cód.	Designación	Incluye
01	Registro Único de Contribuyente	Número de Identificación Tributario (BO, CO) Registro Único de Contribuyente (EC, PE)
02	Documento Nacional de Identidad	Carné de Identidad (BO) Carné de Identidad Militar Policial (PE) Cédula de Ciudadanía (EC, CO) Documento Nacional de Identidad (PE) Registro de Identificación Nacional (BO)

Registro Único Nacional
(BO)

03 Pasaporte

04 Organismos Públicos

05 Cédula de Extranjería

Carné de Extranjería

06 Organismos Internacionales

8. Cod. Nivel Comercial: Consignar el código del nivel comercial del comprador, según lo definido en el literal f del artículo 2 del Reglamento Comunitario. Esta casilla sólo se llena cuando existe una compraventa, utilizando la codificación siguiente:

01 Mayorista

02 Minorista

03 Usuario industrial (fabricante)

04 Usuario final

05 Otro

9. Especifique: Indicar cuál si en la casilla anterior consignó el código correspondiente a Otro.

10. Dirección: Consignar la dirección del comprador o del importador según corresponda, de acuerdo con lo expresado en la factura comercial o en el documento que refleje la transacción.

11. Ciudad: Indicar el nombre de la ciudad de la dirección del comprador o del importador según lo consignado en la Casilla 10.

12. Cod. País: Consignar el código del país al que corresponde la ciudad consignada en la Casilla 11. Utilizar los códigos señalados para la declaración en aduana de las mercancías en la Tabla 4 del Anexo IV.

13, 14 y 15. Teléfono, fax y correo electrónico: Indicar los datos correspondientes al comprador o importador de la mercancía. Para el número del teléfono y del fax, señalar el prefijo internacional, encerrado entre paréntesis y a continuación el número local.

PROVEEDOR

Los datos a consignar en estas casillas serán los del proveedor de la mercancía importada, que pueden corresponder a los del vendedor cuando la naturaleza de la transacción se refiera a una compraventa.

16. Nombre o razón social: Consignar nombres y apellidos o la razón social de la persona que vende, según factura comercial. En caso

contrario registrar los del proveedor de acuerdo al contrato o documento que refleje la transacción comercial.

17. Cod. Condición: Indicar el código de la condición del vendedor cuando se trate de una compraventa, utilizando la codificación siguiente:

01 Fabricante	02 Distribuidor
03 Comerciante	04 Otro

En caso no sea una compraventa se llenará con dos guiones (- -).

18. Especifique: Indicar cuál si en la casilla anterior consignó el código correspondiente a Otro.

19. Dirección: Indicar la dirección de acuerdo con lo expresado en la factura comercial o en el documento que refleje la transacción comercial.

20. Ciudad: Registrar el nombre de la ciudad de la dirección consignada en la Casilla 19, de acuerdo con la factura comercial o el documento que refleje la transacción.

21. Cod. País: Indicar el código del país al cual corresponde la ciudad, consignada en la Casilla 20, de acuerdo con la factura comercial o en el documento que refleje la transacción.

22, 23 y 24. Teléfono, fax y correo electrónico: Indicar los datos correspondientes al vendedor o proveedor de la mercancía. Para el número de teléfono y de fax, señalar el prefijo internacional, encerrado entre paréntesis, seguido del número local.

TRANSACCIÓN COMERCIAL

25. Número de Facturas: Registrar el número total de facturas comerciales emitidas por el vendedor, correspondientes a una única negociación, que amparan las mercancías objeto de esta declaración. La identificación de cada factura con sus números y fechas se hará en la parte II del formulario.

26. Número y fecha del contrato u otro documento: Indicar el número y fecha del contrato de compraventa u otro tipo de contrato o de documento que refleje la negociación realizada.

27. Especifique: Indicar cuál es el documento que refleje la transacción, cuando sea diferente al contrato de compraventa.

28. Forma de Pago: Indicar la forma de pago de la mercancía objeto de la transacción comercial de acuerdo con la codificación siguiente:

- | | |
|---------------------------|------------------------------------|
| 01 Pago anticipado | 02 Pago al contado |
| 03 Pago a crédito | 04 Pago Mixto (especifique) |
| 05 Sin pago | 06 Otro (especifique) |

29. Especifique: Indicar cuál si en la casilla anterior consignó el código correspondiente a “Pago Mixto” u Otro.

30. Medio de Pago: Señalar el medio de pago utilizado en la transacción. Si en la casilla anterior indicó que no hay pago, esta casilla se anula con guiones. El registro de la información se realiza con la codificación siguiente:

- | | | |
|--------------------------------|-------------------------------|--------------------------------|
| 01 Efectivo | 02 Cheque | 03 Orden de Pago Simple |
| 04 Remesa Simple | 05 Remesa Documentaria | |
| 06 Crédito Documentario | 07 Otro (Especifique) | |

NOTA: La utilización de los medios de pago se sujetará a lo establecido en la legislación nacional de cada País Miembro.

31. Especifique: Indicar cuál si en la casilla anterior consignó el código correspondiente a Otro.

32. Forma de Envío: Registrar la forma de envío de la mercancía objeto de la transacción de acuerdo con la codificación siguiente:

- | | |
|---|-----------------------|
| 01 Envíos parciales o fraccionados | 02 Envío total |
|---|-----------------------|

33. Naturaleza de la Transacción: La naturaleza de la transacción debe corresponder a uno de los códigos de la Tabla siguiente:

- 01** Compraventa a precio firme para la exportación hacia el territorio aduanero de la Comunidad Andina
- 02** Compraventa a precio firme para la exportación hacia el territorio aduanero de la Comunidad Andina posterior al embarque de las mercancías y antes de su importación (ventas sucesivas)
- 03** Compraventa a precio provisional o revisable, sujeto a una condición futura, para la exportación hacia el territorio aduanero de la Comunidad Andina
- 04** Compraventa para uso interno en el exterior y posterior exportación hacia el territorio aduanero de la Comunidad Andina
- 05** Consignación de mercancías
- 06** Suministros gratuitos (regalos, muestras, material publicitario)

- 07 Suministro de mercancías a sucursales provenientes directa o indirectamente de su casa principal
- 08 Suministros parciales de materiales y/o maquinaria en el marco de un contrato general de construcción
- 09 Suministros de mercancías en el marco de programas de ayuda promovidos o financiados total o parcialmente por la Comunidad Andina u otro Organismo Internacional
- 10 Sustitución de mercancías devueltas
- 11 Sustitución de mercancías no devueltas (por ejemplo bajo garantía)
- 12 Intercambio compensado (trueque, compra con contrapartida, cuenta comprobante, oferta de compra, acuerdo de compensación, comercio triangular, canje, compensación parcial)
- 13 Arrendamiento o alquiler
- 14 Arrendamiento financiero
- 15 Préstamo o comodato
- 16 Servicio de ensamble o transformación
- 17 Reparación o mantenimiento a título gratuito
- 18 Reparación o mantenimiento a título oneroso
- 19 Ayudas gubernamentales
- 20 Otras ayudas (privadas o de organizaciones no gubernamentales)
- 21 Operaciones en el marco de programas intergubernamentales de fabricación conjunta
- 22 Otras transacciones para usos temporales
- 23 Otras transacciones.

34. Especifique: Indicar cuál si en la casilla anterior consignó uno de los siguientes códigos: 20, 22 ó 23.

35. Condiciones de entrega: Indicar la condición y lugar de entrega, de acuerdo con lo pactado entre el vendedor y el comprador, según los términos internacionales de comercio INCOTERMS de la Cámara de Comercio Internacional de París, utilizando la Tabla 1 del Anexo IV. Si se pactaron condiciones de entrega diferentes a las previstas en los INCOTERMS, registrar el término "otro".

36. Especifique: Indicar cuál si en la casilla anterior consignó el término “otro”.

37. Valor Total: Consignar el valor total de la transacción comercial, considerando la moneda de negociación y las condiciones de entrega.

INTERMEDIACIÓN

38. Existencia de intermediación: Indicar si la transacción se realizó con participación de algún intermediario denominado también agente, comisionista, u otro. Consignar “1” si la respuesta es afirmativa o “2” si es negativa.

39. Código tipo intermediario: Señalar la clase de intermediación, en el evento de que la respuesta a la pregunta anterior sea positiva, utilizando los códigos de la tabla siguiente:

01 Agente de venta **02** Agente de compra

03 Corredor (Broker) **04** Otros tipos de Intermediación.

40. Especifique: Indicar cuál si en la casilla anterior consignó el código correspondiente a otros tipos de intermediación.

41. Nombre o razón social: Consignar nombres y apellidos o razón social del intermediario, según corresponda.

42. Dirección: Indicar la dirección domiciliaria del intermediario.

43. Ciudad: Ciudad a la cual pertenece la dirección del intermediario.

44. Cód. País: Registrar el código del país al que pertenece la ciudad del intermediario, según la Tabla 4 del Anexo IV.

45, 46 y 47. Teléfono, fax y correo electrónico: Registrar los datos correspondientes al intermediario. Para el número de teléfono y de fax, indicar el prefijo internacional, encerrado entre paréntesis y a continuación el número local.

REQUISITOS PARA LA APLICACIÓN DEL VALOR DE TRANSACCIÓN.

Estas casillas están relacionadas con la aplicación del método del Valor de Transacción, por tanto sólo deben llenarse en los eventos en los que la naturaleza de la transacción corresponda a una compraventa mercantil.

48. Existencia de restricciones: Indicar si existen restricciones para la cesión o utilización de las mercancías después de su importación por el comprador, de conformidad con lo señalado en el artículo 10 del Reglamento Comunitario. Consignar “1” si la respuesta es afirmativa o “2” si es negativa.

49. Cód. tipo de restricción: Señalar la clase de restricción, si la respuesta a la pregunta 48 es afirmativa, utilizando los códigos de la tabla siguiente:

- 01** Impuestos o exigidas por la ley o las autoridades del Territorio Aduanero de la Comunidad Andina
- 02** Limitan el territorio geográfico donde puedan revenderse las mercancías
- 03** No afectan sustancialmente el valor de las mercancías
- 04** Afectan el valor de las mercancías.

50. Existencia de condiciones o contraprestaciones: Indicar si existen condiciones o contraprestaciones impuestas por el vendedor al comprador en relación con la venta o el precio de las mercancías que se están valorando de conformidad con lo señalado en el artículo 11 del Reglamento Comunitario. Consignar “1” si la respuesta es afirmativa o “2” si es negativa.

51. Código de la condición o contraprestación: Señalar la clase de condición o contraprestación, si la respuesta a la pregunta 50 es afirmativa, utilizando los códigos de la tabla siguiente:

- 01** El precio de las mercancías depende de la compra de otras mercancías
- 02** El precio de las mercancías depende del precio al que el comprador le vende otras mercancías al vendedor
- 03** El precio depende de una forma de pago ajena a las mercancías importadas
- 04** El precio depende de descuentos otorgados según cantidades compradas, formas de pago o cualquier otra condición inherente a la negociación
- 05** La venta de las mercancías depende de actividades relacionadas con la comercialización de las mercancías importadas (publicidad, garantía, exhibición en locales, ferias o vitrinas, etc.)

- 06 La venta depende de la realización de pagos indirectos por las mercancías importadas en beneficio del vendedor (ver numeral 4 del artículo 8 del Reglamento Comunitario)
- 07 La venta de las mercancías depende del suministro de prestaciones relativas a la producción de las mismas (ver artículos 2, 18 y 25 del Reglamento Comunitario)
- 08 La venta depende de pagos que el comprador deba efectuar por el derecho de utilizar patentes, marcas comerciales, derechos de autor, derechos de distribución o reventa u otros, relacionados con las mercancías importadas que se están valorando
- 09 Otra forma de condición o contraprestación.

52. Especifique: Indicar cuál, si en la casilla anterior se consignó el código correspondiente a “Otra forma de condición o contraprestación”.

53. Puede determinarse el valor de las condiciones o contraprestaciones? Registrar “1” si se puede determinar el valor de las condiciones o contraprestaciones, o “2” si dicho valor no puede determinarse, si en la casilla 50 indicó la existencia de una condición o contraprestación.

54. Existencia de cánones y derechos de licencia (regalías): Consignar “1” si existe la obligación de efectuar un pago por el derecho de utilizar patentes, marcas comerciales, derechos de autor u otros, como condición de venta de la mercancía que se está valorando. Consignar “2” si tal obligación no existe.

55. Existencia de reversiones al vendedor: Consignar “1” si existe alguna parte del producto de la reventa, cesión o utilización posterior de las mercancías que se están valorando, que el comprador revierta directa o indirectamente a su vendedor en el extranjero. Consignar “2” si tal reversión no existe.

56. Existencia de vinculación entre comprador y vendedor: Consignar “1”, si existe vinculación entre el comprador y el vendedor, y “2” si no existe vinculación.

57. Cód. tipo vinculación: Señalar el código que mejor refleje la clase de vinculación entre comprador y vendedor de acuerdo a la tabla siguiente, si la respuesta a la pregunta de la casilla 56 es afirmativa:

- 01 Si una de estas personas ocupa cargos de responsabilidad o dirección en una empresa de la otra

- 02** Si están legalmente reconocidas como asociadas en negocios (ver párrafo 2 del artículo 13 del Reglamento Comunitario);
- 03** Si están en relación de empleador y empleado
- 04** Si una persona tiene, directa o indirectamente, la propiedad, el control o la posesión del 5% o más de las acciones o títulos en circulación y con derecho a voto de ambas
- 05** Si una de ellas controla directa o indirectamente a la otra. (Ver párrafo 3 del artículo 13 del Reglamento Comunitario)
- 06** Si ambas personas están controladas directa o indirectamente por una tercera persona
- 07** Si juntas controlan directa o indirectamente a una tercera persona
- 08** Si son de la misma familia. (Ver párrafo 4 del artículo 13 del Reglamento Comunitario).

58. Influencia de la vinculación en el precio: Cuando en la casilla 56 la respuesta haya sido afirmativa, consignar “1” si la vinculación influyó en el precio de las mercancías o “2” si no influyó. De no existir vinculación se llenará con dos guiones (- -).

59. Existencia de Valores Criterio: Consignar “1” si conoce algún valor criterio o “2” si no lo conoce. Este registro se realiza cuando en la casilla 58 contestó negativamente, en caso contrario anule la casilla.

60. N° y fecha de la Declaración en Aduana de las mercancías: Especificar el número y fecha de la declaración en aduana que sustente la existencia de algún valor criterio, si contestó afirmativamente en la casilla 59. En caso contrario anule la casilla.

61. Valor FOB total: Consignar el resultado de la sumatoria de los valores FOB por ítem.

62. Gastos totales de transporte. Consignar el valor real de los gastos de transporte y conexos pagados o por pagar por el total de las mercancías declaradas. Este valor deberá ser trasladado a la casilla correspondiente de la declaración en aduana de las mercancías.

63. Costos totales de seguro. Consignar el valor real del seguro pagado o por pagar por el total de las mercancías declaradas. Este valor deberá ser trasladado a la casilla correspondiente de la declaración en aduana de las mercancías.

64. Otras adiciones totales. Consignar el resultado de la sumatoria de las adiciones que se realicen en cada ítem.

65. Deducciones totales. Consignar el resultado de la sumatoria de las deducciones que se realicen en cada ítem.

El resultado de la sumatoria de los valores registrados en las casillas 64 y 65 (negativo) deberá ser trasladado a la casilla correspondiente de la declaración en aduana de las mercancías.

66. Valor de transacción total declarado: Consignar el resultado de la sumatoria de los montos registrados en las casillas 61 a 64, restando el valor consignado en la casilla 65. El resultado deberá ser trasladado a la casilla correspondiente de la declaración en aduana de las mercancías.

II. DESCRIPCIÓN DETALLADA DE LA MERCANCÍA Y DETERMINACIÓN DEL VALOR EN ADUANA.

La descripción de la mercancía deberá permitir su individualización e identificación. Los cálculos previstos en la parte II y la determinación del valor en aduana se harán en la moneda que la legislación nacional de cada País Miembro establezca.

67. Ítem: Indicar el número de orden o correlativo que corresponda a la descripción del producto.

68. Subpartida: Registrar a diez dígitos la subpartida arancelaria de la mercancía que se declara.

69. N° y fecha de la Factura Comercial: Indicar el número y fecha de la factura comercial emitida por el vendedor, que ampara la mercancía importada que se está valorando.

70. Nombre de la mercancía. Indicar el nombre con el que se conoce comercialmente la mercancía importada. Ejemplo: papas fritas, gomas de mascar, medias, papel bond, motor, camión.

71. Marca Comercial: Indicar la denominación o sigla que tiene la mercancía al momento de su importación, que la distinga de otras en el mercado. Ejemplo:

Nombre Comercial	Marca Comercial
Automóvil	Toyota
Monitor	Samsung

72. Tipo. De corresponder registrar la categoría de la mercancía que se importa. Ejemplo: Vehículos: carga, pasajeros.

73. Clase: Registrar las características que diferencian a la mercancía de un conjunto de las demás del mismo. Ejemplo: transmisión automática.

74. Modelo: Indicar la denominación que se da a las mercancías según sus características específicas y que reflejan alguna modificación o cualidad dada en un período específico al producto; se establece para diferenciarlo de otro dentro de una misma marca. Puede ser representado por un código numérico o alfanumérico. Por ejemplo el vehículo modelo 2005 es diferente al vehículo 2006.

75. Estado. Señalar la condición que presenta la mercancía que se está importando, según los códigos de la siguiente tabla:

- | | |
|--|---------------------|
| 01 Nueva | 02 Usada |
| 03 Obsoleta | 04 Desarmada |
| 05 Semiarmada, semidesarmada | |
| 06 Averiada, dañada o deteriorada | |
| 07 Reparada, reacondicionada o reconstruida | |
| 08 Remanufacturada | |
| 09 Otro. | |

76. Año de fabricación. De corresponder, indicar el año en que se fabricó el bien que se importa. Este dato se exige especialmente para las mercancías en las que es importante esta información, por ejemplo vehículos.

77. Cantidad: Señalar el número de mercancías negociadas que se declaran, según la unidad comercial.

78. Unidad comercial. Indicar la magnitud (metros, yardas, litros, galones, metros lineales, pulgadas, etc.) en que ha sido negociada la mercancía.

79. Otras características: Indicar otras características que den claridad e identificación al producto que se valora. Para los bienes que tienen descripciones mínimas deberá registrarse la información que complementa la registrada en las casillas 70 a 76. Ejemplo:

Nombre Cial.	Marca Cial.	Tipo, clase	Modelo	Estado	Año fabricac.
Automóvil	Toyota	Sedán, transmisión	Corolla	Usado	2002
Monitor	Samsung	Pantalla plana	458 FG	Nuevo	2002

En el caso de productos textiles y de confecciones cada País Miembro en su legislación nacional incluirá como mínimo la información que figura en el Anexo III.

80. Precio Neto por producto según factura: Consignar el precio neto indicado en la factura comercial, según INCOTERMS pactado y moneda de negociación.

81. Adiciones y Deducciones para llegar al Valor FOB por ítem: Indicar las adiciones y/o deducciones que deben realizarse al precio neto según factura por ítem para convertirlo al término FOB, considerando el término de negociación.

Las adiciones que deben realizarse según el INCOTERMS pactado en la negociación:

- **EXW:** Valor FOB Total por ítem US\$ = Precio neto por ítem + gastos de despacho para exportación por ítem + gastos de transporte hasta el lugar de embarque por ítem + gastos de manipulación carga y estiba por ítem + otros gastos en país de exportación por ítem.
- **FAS o FCA:** Valor FOB Total por ítem = Precio neto por ítem + gastos de manipulación carga y estiba por ítem + otros gastos en país de exportación por ítem.
- **CFR, CPT, DAF o DES:** Valor FOB Total por ítem = Precio neto por ítem – Gastos de transporte desde el lugar de embarque hasta el país de importación por ítem.
- **CIF o CIP:** Valor FOB Total por ítem = Precio neto por ítem – Gastos de transporte desde el lugar de embarque hasta el país de importación por ítem – Costo del seguro desde el lugar de embarque hasta el país de importación por ítem.
- **DEQ:** Valor FOB Total por ítem = Precio neto por ítem – Gastos de transporte desde el lugar de embarque hasta el país de importación por ítem – Gastos de descarga en puerto del país de importación por ítem.
- **DDU:** Valor FOB Total por ítem = Precio neto por ítem – Gastos de transporte desde el lugar de embarque hasta el país de impor-

tación por ítem – Costo del seguro desde el lugar de embarque hasta el país de importación por ítem – Gastos de transporte en el país de importación – Otros gastos en el país de importación por ítem.

- **DDP:** Valor FOB Total por ítem = Precio neto por ítem – Gastos de transporte desde el lugar de embarque hasta el país de importación por ítem – Costo del seguro desde el lugar de embarque hasta el país de importación por ítem – Gastos de transporte en el país de importación – Otros gastos en el país de importación por ítem – Derechos e impuestos generados por la importación de las mercancías por ítem.

82. Valor FOB por ítem: Indicar el valor FOB por ítem, considerando la unidad comercial señalada en la casilla 78. Este dato debe consignarse aún si la transacción corresponde a una condición de entrega diferente a FOB.

83. Pagos indirectos: Consignar en esta casilla el importe de los pagos indirectos a que se refiere el numeral 4 del artículo 8 del Reglamento Comunitario.

84. Descuentos retroactivos u otros no aceptados: Consignar en esta casilla el importe de los descuentos retroactivos a que se refiere el numeral 4 del artículo 9 del Reglamento Comunitario u otros que no se admitan a efectos de la valoración.

85. Otros pagos: Consignar los pagos anticipados u otros pagos por ítem que conformen el precio realmente pagado o por pagar, no incluidos en la factura comercial y no detallados en otras casillas.

86. Precio Total Realmente Pagado o por Pagar por ítem: Consignar el resultado de la sumatoria de las casillas 80, 83, 84 y 85.

87. Gastos de transporte desde el lugar de embarque hasta el lugar de importación: Consignar los gastos por ítem ocurridos por concepto de fletes, gastos conexos con el transporte y, en general todos aquellos causados por el traslado de la mercancía desde el lugar de embarque hasta el lugar de importación, siempre que no estén incluidos en el precio realmente pagado o por pagar.

Cuando alguno de dichos elementos le resulte gratuito al comprador, se efectúe por los medios o servicios propios del mismo o no estuviera debidamente soportado, se procederá según lo establecido en el artículo 6 de la Decisión 571 y el numeral 3 del artículo 28 del Reglamento Comunitario.

88. Costo del seguro por ítem: Consignar los costos por ítem por concepto de seguro de transporte, siempre que no estén incluidos en el precio realmente pagado o por pagar. Cuando el servicio de seguro le resulte gratuito al comprador o no estuviera debidamente soportado se procederá según lo establecido en el artículo 6 de la Decisión 571 y el numeral 3 del artículo 28 del Reglamento Comunitario.

En caso de mercancías parcialmente aseguradas, la parte no amparada en una póliza de seguro podrá ser determinada conforme a lo señalado en el párrafo anterior. En esta casilla se consignará el resultado de la sumatoria de ambas partes.

89, 90, 91, 92, 93, 94, 95, 96, 97, 98, 99, 100. Otras adiciones: Consignar el código y el valor por ítem del ajuste que corresponda por concepto de adiciones al precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas, de acuerdo a la Tabla 2 del Anexo IV y los documentos soporte de los elementos que se adicionan.

101, 102, 103, 104, 105, 106, 107, 108. Otras deducciones: Consignar el código y el valor por ítem del ajuste que corresponda por concepto de deducciones al precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas, de acuerdo a la Tabla 2 del Anexo IV y los documentos soporte de los elementos que se deducen.

109. Valor en Aduana por ítem: Consignar el resultado de la sumatoria de las casillas (86, 87, 88, 89, 90, 91, 92, 93, 94, 95, 96, 97, 98, 99, 100), **menos** la sumatoria de las casillas (101, 102, 103, 104, 105, 106, 107, 108).

110. Valores estimados o provisionales: Indicar los números de las casillas en donde se registraron valores estimados o provisionales.

111, 114, 117. Código de moneda de negociación de las mercancías: Indicar el código de la moneda en la que se realizó la negociación de la mercancía o de cualquiera de los elementos del valor en aduana de las mercancías, de acuerdo a la Tabla 3 del Anexo IV.

112, 115, 118. Tipo de cambio: Consignar el tipo de cambio fijado por la autoridad competente de cada País Miembro, de acuerdo a la fecha establecida en la legislación nacional, que sirve como base para realizar el cálculo de las conversiones monetarias, cuando corresponda. Igualmente indicar la fecha de fijación del tipo de cambio.

113, 116, 119. N° Casilla: Indicar la casilla del ajuste para la cual utiliza el tipo de cambio, porque la negociación se realizó en moneda dife-

rente a la seleccionada para declarar el valor en aduana por cada País Miembro.

120. Cod. País de Origen: Código del país donde fue fabricada, explotada, extraída o cultivada la mercancía importada u otra característica que confiera la condición de originaria a dicha mercancía, de acuerdo a la Tabla 4 del Anexo IV.

121. Cod. País de Embarque: Código del país donde fueron embarcadas las mercancías, con destino final al país de importación, de acuerdo a la Tabla 4 del Anexo IV. No se considera país de embarque el país en donde el medio de transporte ha realizado escalas o en donde se ha efectuado un transbordo.

122. Cod. País de Adquisición. Código del país donde ha sido efectuada la transacción, es decir donde ha sido emitida la factura u otro documento que refleje la transacción comercial.

III. DECLARANTE

Consignar los datos del importador o comprador, y cuando la legislación nacional del País Miembro así lo disponga, por su representante legal o por quien esté autorizado para hacerlo en su nombre. Para este propósito se tendrá en cuenta lo dispuesto en los artículos 11, 12 y 13 de la Decisión 571.

123. Número del documento de identificación. Indicar el número del documento de identificación del declarante utilizando la codificación siguiente:

Cód.	Designación	Incluye
01	Registro Único de Contribuyente	Número de Identificación Tributario (BO, CO) Registro Único de Contribuyente (EC, PE)
02	Documento Nacional de Identidad	Carné de Identidad (BO) Carné de Identidad Militar Policial (PE) Cédula de Ciudadanía (EC, CO) Documento Nacional de Identidad (PE)

Registro de Identificación
Nacional (BO)

Registro Único Nacional
(BO)

03 Pasaporte

04 Organismos Públicos

05 Cédula de Extranjería

Carné de Extranjería

06 Organismos Internacionales.

124. Nombre o razón social. Indicar la razón social de la persona que actúa como representante legal o de quien esté autorizado para hacerlo en nombre del importador.

125. Dirección. Indicar la dirección del representante legal o de quien esté autorizado para hacerlo en nombre del importador.

126. Teléfono. Indicar el número del teléfono señalando el prefijo nacional y el número local.

127. Cód. Ciudad. Indicar el código de la ciudad del domicilio del representante legal o de quien esté autorizado para hacerlo en nombre del importador.

128. Indicar apellidos y nombres de quien firma la declaración.

129. Registrar número de identificación de quien firma la declaración.

130. Firma y sello. La Declaración Andina del Valor debe ser firmada por el declarante y sellada si la legislación nacional de cada País Miembro lo establece.

Anexo III
DESCRIPCIONES MÍNIMAS PARA LAS IMPORTACIONES
DE LOS SECTORES TEXTIL Y DE CONFECCIONES
(Capítulos 50 a 63 del Sistema Armonizado)
DESCRIPCIÓN MÍNIMA DE LA MERCANCÍA

I. FIBRAS

1. Composición: % de fibras según naturaleza
2. Grado de preparación de la Fibra: Bruto, Cardado, Peinado, cables para discontinuos
3. Color: Natural, Blanqueado, Teñido
4. Forma de presentación: Granel, Bobinas, Enrollados, Pacas
5. Peso por unidad comercial: Kilogramos netos

II. HILADOS

1. Denominación del hilado: Recubiertos, hilos de coser, de tejer, entorchados, cadenetas, chenillas, metalizado, etc.
2. Composición: % de fibras según naturaleza
3. Título en decitex y número de filamentos por cabo: Por Ejm. 30 dtex/número de filamentos por cabo, etc.
4. Tipo de hilado: Sencillo, retorcido, cableado, etc.
5. Grado de Elaboración y Tipo de acabado: Crudo, teñido, blanqueado, hilados de diferentes colores, estampado, mercerizado, aprestado, etc.
6. Peso por unidad comercial: Kilogramos netos
7. Presentación: Conos, ovillos, madejas, canutos, carretes, etc.

NOTA: Además de los requisitos anteriores, se debe tener en cuenta:

1. Para hilados de seda, aclarar si se trata de seda o desperdicios de seda (borra o borrilla).

2. Para hilados del Capítulo 54 especificar el tipo de acabado: texturado, alta tenacidad.

III. TEJIDOS

1. Denominación del tejido: Trama y urdimbre, punto, tul, bordado, terciopelo, etc.
2. Composición: % de fibras según naturaleza
3. Grado de elaboración y Tipo de acabado: Crudo, blanqueado, hilados de diversos colores, sanforizado, impermeabilizado, etc.
4. Peso por m²: Gramos por m²
5. Ancho del Tejido: Ejm.: 1.50 m, 2.20 m, 0.80 m, etc.

NOTA: Además de los requisitos anteriores, se debe tener en cuenta:

1. Para las alfombras del Capítulo 57 y tejidos del Capítulo 58 y la partida 60.01, se debe separar en la composición el tejido de fondo, de bucle, pelo o bordado, según sea el caso.
2. En el caso de las alfombras y de la tapicería de la partida 58.05, unitarias, se debe precisar sus dimensiones.
3. Para los tejidos del Capítulo 59 se indicará en la composición, la naturaleza de la materia de impregnación o de recubrimiento, y el peso será la suma de ambos.

IV. CONFECCIONES - A. PRENDA DE VESTIR:

1. Denominación de la prenda: Pantalón, saco, camisa, vestido, blusa, etc.
2. Marca comercial: Ejm. Adidas, Lacoste
3. Composición del tejido empleado: % de fibras según naturaleza
4. Tipo(s) de tejido(s): De punto, u otro
5. Talla y sexo: Masculino, femenino, unisexo, etc.
6. Unidad comercial: En unidades

NOTA: Además de los requisitos anteriores, se debe tener en cuenta:

En el caso de prendas con forro se señalará en forma separada la composición de éste.

IV. B. OTRAS CONFECCIONES:

1. Denominación de la confección: Ropa de cama, mantas, etc.
2. Composición del tejido empleado: % de fibras según naturaleza
3. Unidad comercial: En unidades

ANEXO IV

Tabla 1: Condiciones de entrega

CÓDIGO	DESIGNACIÓN	DEFINICIÓN
EXW	En Fábrica (...lugar convenido)	El vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando la pone a disposición del comprador en el establecimiento del vendedor o en otro lugar convenido sin despacharla para la exportación ni cargarla en un vehículo receptor.
FCA	Franco Transportista (... lugar convenido)	El vendedor entrega la mercancía, despachada para la exportación, al transportista nombrado por el comprador en el lugar convenido. Este término puede emplearse con cualquier modo de transporte.
FAS	Franco al costado del buque (...puerto de carga convenido)	El vendedor realiza la entrega cuando la mercancía es colocada al costado del buque en el puerto de embarque convenido. Puede usarse únicamente para transporte por mar o vías de navegación interior.
FOB	Franco a bordo (...puerto de carga convenido)	El vendedor realiza la entrega cuando la mercancía sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque convenido. Puede ser utilizado sólo para el transporte por mar o por vías navegables interiores.
CFR	Coste y Flete (...puerto de destino convenido)	El vendedor realiza la entrega cuando la mercancía sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque. El vendedor debe pagar los costes y el flete. Puede ser utilizado sólo para el transporte por mar o por vías navegables interiores.

CÓDIGO	DESIGNACIÓN	DEFINICIÓN
CIF	Coste, seguro y flete (...puerto de destino convenido)	El vendedor debe pagar los costes y el flete necesarios para llevar la mercancía al puerto de destino convenido. El vendedor debe también procurar un seguro marítimo para los riesgos del comprador por pérdida o daño de la mercancía durante el transporte.
CPT	Transporte pagado hasta (...lugar de destino convenido)	El vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando la pone a disposición del transportista designado por él; además debe pagar los costes del transporte. Puede emplearse con cualquier modo de transporte, incluyendo el multimodal.
CIP	Transporte y seguro pagado hasta (...lugar de destino convenido)	El vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando la pone a disposición del transportista designado por él mismo pero, debe pagar, además, los costes del transporte necesario para llevar la mercancía al destino convenido. El vendedor también debe conseguir un seguro contra el riesgo que soporta el comprador por la pérdida o daño de la mercancía durante el transporte. Puede emplearse con independencia del modo de transporte, incluyendo el multimodal.
DAF	Entregada en frontera (... lugar convenido)	El vendedor realiza la entrega cuando la mercancía es puesta a disposición del comprador sobre los medios de transporte utilizados y no descargados, en el punto y lugar de la frontera convenidos, pero antes de la aduana fronteriza del país colindante, debiendo estar la mercancía despachada de exportación pero no de importación. Puede emplearse con independencia del modo de transporte cuando la mercancía deba entregarse en una frontera terrestre. Cuando la entrega deba tener lugar en el puerto de destino, a bordo de un buque o en un muelle (desembarcadero), deben usarse los términos DES o DEQ.
DES	Entregada sobre Buque (... puerto de destino convenido)	El vendedor realiza la entrega cuando la mercancía es puesta a disposición del comprador a bordo del buque, no despachada de aduana para la importación, en el puerto de destino

CÓDIGO	DESIGNACIÓN	DEFINICIÓN
		<p>convenido. El vendedor debe soportar todos los costes y riesgos inherentes al llevar la mercancía al puerto de destino acordado con anterioridad a la descarga. Puede usarse únicamente cuando la mercancía deba entregarse a bordo de un buque en el puerto de destino, después de un transporte por mar, por vía de navegación interior o por un transporte multimodal.</p>
DEQ	Entregada en muelle (...puerto de destino convenido)	<p>El vendedor realiza la entrega cuando la mercancía es puesta a disposición del comprador, sin despachar de aduana para la importación, en el muelle (desembarcadero) del puerto de destino convenido. El vendedor debe asumir los costes y riesgos ocasionados al llevar la mercancía al puerto de destino convenido y al descargar la mercancía sobre muelle (desembarcadero). Puede usarse únicamente cuando la mercancía sea entregada, después de su transporte por mar, por vías de navegación interior o por transporte multimodal, y descargada del buque sobre muelle (desembarcadero) en el puerto de destino convenido.</p>
DDU	Entregada Derechos no Pagados (... lugar de destino convenido)	<p>El vendedor realiza la entrega de la mercancía al comprador, no despachada de aduana para la importación y no descargada de los medios de transporte, a su llegada al lugar de destino convenido. El vendedor debe asumir todos los costes y riesgos contraídos al llevar la mercancía hasta aquel lugar, diversos de cualquier "derecho" exigible a la importación en el país de destino. Ese "derecho" recaerá sobre el comprador, así como cualquier otro coste y riesgo causados por no despachar oportunamente la mercancía para la importación. Puede emplearse con independencia del modo de transporte, pero cuando la entrega deba tener lugar en el puerto de destino a bordo del buque o sobre muelle (desembarcadero), deben entonces usarse los términos DES o DEQ.</p>

CÓDIGO	DESIGNACIÓN	DEFINICIÓN
DDP	Entregada Derechos Pagados (... lugar de destino convenido)	El vendedor realiza la entrega de la mercancía al comprador, despachada para la importación y no descargada de los medios de transporte, a su llegada al lugar de destino convenido. El vendedor debe soportar todos los costes y riesgos contraídos al llevar la mercancía hasta aquel lugar, incluyendo, cuando sea pertinente, cualquier "derecho" (término que incluye la responsabilidad y los riesgos para realizar los trámites aduaneros, y el pago de los trámites, derechos de aduanas, impuestos y otras cargas) exigibles a la importación en el país de destino. Puede emplearse con independencia del modo de transporte, pero cuando la entrega deba tener lugar en el puerto de destino a bordo del buque o sobre el muelle (desembarcadero) deben usarse los términos DES o DEQ.

Fuente: INCOTERMS 2000.

Tabla 2 : Códigos de adiciones y/o deducciones unitarias

CÓDIGO	ADICIONES UNITARIAS (Art. 18 Reglamento Comunitario)
01	Comisiones y los gastos de corretaje, salvo las comisiones de compra
02	Gastos y/o costo de los envases o embalajes que, a efectos aduaneros, se consideren como formando un todo con las mercancías de que se trate
03	Prestaciones: los materiales, piezas y elementos, partes y artículos análogos incorporados a las mercancías importadas
04	Prestaciones: las herramientas, matrices, moldes y elementos análogos utilizados para la producción de las mercancías importadas
05	Prestaciones: los materiales consumidos en la producción de las mercancías importadas
06	Prestaciones: ingeniería, creación y perfeccionamiento, trabajos artísticos, diseños, y planos y croquis realizados fuera del Territorio Aduanero Comunitario y necesarios para la producción de las mercancías importadas
07	Los cánones y derechos de licencia relacionados con las mercancías objeto de valoración que el comprador tenga que pagar directa o indirectamente como condición de venta de dichas mercancías, en la medida en que los mencionados cánones y derechos no estén incluidos en el precio realmente pagado o por pagar
08	El valor de cualquier parte del producto de la reventa, cesión o utilización posterior de las mercancías importadas que revierta directa o indirectamente al vendedor.
DEDUCCIONES UNITARIAS (Art. 31 Reglamento Comunitario)	
09	Gastos de construcción, armado, instalación, montaje, mantenimiento y asistencia técnica realizados después de la importación en relación con las mercancías importadas, tales como, una instalación, maquinaria o equipo industrial
10	Derechos e Impuestos a la importación u otros impuestos pagaderos en el Territorio Aduanero Comunitario, por la importación o la venta de la mercancía de que se trate
11	Transporte, acarreo y seguro ocurridos con posterioridad a la llegada de la mercancía al lugar de importación en el Territorio Aduanero Comunitario, así como los de almacenamiento temporal de las mercancías, por razones inherentes al transporte, realizados después de la llegada al lugar de importación.

- 12 Gastos de descarga y manipulación en el lugar de importación en el Territorio Aduanero Comunitario, así como los gastos pagados por sobrestadía de los buques en puerto del mismo territorio
- 13 Los intereses incluidos en la factura comercial, devengados en virtud de un acuerdo de financiación, concertado por el comprador y relativo a la compra de las mercancías importadas, siempre que concurren las circunstancias previstas en la Decisión 3.1 del Comité de Valoración de la OMC. Cuando faltare alguna de estas circunstancias, se considerará que la suma imputada a intereses forma parte del valor de transacción
- 14 Otros gastos.

Tabla 3 : Monedas

CÓDIGO	DESIGNACIÓN	CÓDIGO	DESIGNACIÓN
AED	Dirham de los Emiratos Árabes Unidos	BSD	Dólar bahameño
AFN	Afgani afgano	BTN	Ngultrum de Bután
ALL	Lek albano	BWP	Pula de Botswana
AMD	Dram armenio	BYR	Rublo bielorruso
ANG	Florín de las Antillas Holandesas	BZD	Dólar de Belice
AOA	Kwanza angoleño	CAD	Dólar canadiense
ARS	Peso argentino	CDF	Franco congoleño
AUD	Dólar australiano	CHF	Franco suizo
AWG	Florín arubeño	CLF	Unidades de fomento chilenas (código de fondos)
AZM	Manat azerbaiyano	CLP	Peso chileno
BAM	Marco convertible de Bosnia-Herzegovina	CNY	Yuan Renminbi de China
BBD	Dólar de Barbados	COP	Peso colombiano
BDT	Taka de Bangladesh	COU	Unidad de valor real colombiana (añadida al COP)
BGN	Lev búlgaro	CRC	Colón costarricense
BHD	Dinar bahreiní	CSD	Dinar serbio (It was replaced by RSD on October 25, 2006)
BIF	Franco burundés	CUP	Peso cubano
BMD	Dólar de Bermuda	CVE	Escudo caboverdiano
BND	Dólar de Brunei	CYP	Libra chipriota
BOB	Boliviano	CZK	Koruna checo
BOV	Mvdol boliviano (código de fondos)	DJF	Franco yibutiano
BRL	Real brasileño	DKK	Corona danesa

CÓDIGO	DESIGNACIÓN
DOP	Peso dominicano
DZD	Dinar algerino
EEK	Corona estonia
EGP	Libra egipcia
ERN	Nakfa eritreo
ETB	Birr etíope
EUR	Euro
FJD	Dólar fijiano
FKP	Libra malvinense
GBP	Libra esterlina (libra de Gran Bretaña)
GEL	Lari georgiano
GHC	Cedi ghanés
GIP	Libra de Gibraltar
GMD	Dalasi gambiano
GNF	Franco guineano
GTQ	Quetzal guatemalteco
GYD	Dólar guyanés
HKD	Dólar de Hong Kong
HNL	Lempira hondureño
HRK	Kuna croata
HTG	Gourde haitiano
HUF	Forint húngaro
IDR	Rupiah indonesia
ILS	Nuevo shequel israelí
INR	Rupia india
IQD	Dinar iraní
IRR	Rial iraní
ISK	Króna islandesa
JMD	Dólar jamaicano
JOD	Dinar jordano
JPY	Yen japonés
KES	Chelín kenia
KGS	Som kirguís (de Kirguistán)

CÓDIGO	DESIGNACIÓN
KHR	Riel camboyano
KMF	Franco comoriano (de Comoras)
KPW	Won norcoreano
KRW	Won surcoreano
KWD	Dinar kuwaití
KYD	Dólar caimano (de Islas Caimán)
KZT	Tenge kazajo (de Kazajstán)
LAK	Kip lao
LBP	Libra libanesa
LKR	Rupia de Sri Lanka
LRD	Dólar liberiano
LSL	Loti lesothense (de Lesotho)
LTL	Litas lituano
LVL	Lat letón
LYD	Dinar libio
MAD	Dirham marroquí
MDL	Leu moldavo
MGA	Ariary malgache (de Madagascar)
MKD	Denar macedonio
MMK	Kyat myanmaro
MNT	Tughrik mongol
MOP	Pataca de Macao
MRO	Ouguiya mauritana
MTL	Lira maltesa
MUR	Rupia mauricia
MVR	Rufiyaa maldiva
MWK	Kwacha malawiano
MXN	Peso mexicano
MXV	Unidad de Inversión (UDI) mexicana (código de fondos)
MYR	Ringgit malayo
MZM	Metical mozambiqueño
NAD	Dólar namibio
NGN	Naira nigeriana

CÓDIGO	DESIGNACIÓN	CÓDIGO	DESIGNACIÓN
NIO	Córdoba nicaragüense	TND	Dinar tunecino
NOK	Corona noruega	TOP	Pa'anga tongano
NPR	Rupia nepalesa	TRY	Nueva lira turca
NZD	Dólar neozelandés	TTD	Dólar de Trinidad y Tobago
OMR	Rial omaní (de Omán)	TWD	Dólar taiwanés
PAB	Balboa panameña	TZS	Chelín tanzano
PEN	Nuevo sol peruano	UAH	Hryvnia ucraniana
PGK	Kina de Papúa Nueva Guinea	UGX	Chelín ugandés
PHP	Peso filipino	USD	Dólar estadounidense
PKR	Rupia pakistaní	USN	Dólar estadounidense (Siguiente día) (código de fondos)
PLN	zloty polaco	USS	United tatus dollar (Mismo día) (código de fondos)
PYG	Guaraní paraguayo	UYU	Peso uruguayo
QAR	Rial qatarí	UZS	Som uzbeko
RON	Leu rumano (desde el 1 de julio de 2005)	VEB	Bolívar venezolano
RUB	Rublo ruso	VEF	Bolívar venezolano
RWF	Franco ruandés	VND	Dong vietnamita
SAR	Riyal saudí	VUV	Vatu vanuatense
SBD	Dólar de las Islas Salomón	WST	Tala samoana
SCR	Rupia de Seychelles	XAF	Franco CFA
SDD	Dinar sudanés	XAG	Onza de plata
SEK	Corona sueca	XAU	Onza de oro
SGD	Dólar de Singapur	XBA	European Composite Unit (EURCO) (Bonds market unit)
SHP	Libra de Santa Helena	XBB	European Monetary Unit (E.M.U.-6) (Bonds market unit)
SKK	Corona eslovaca	XBC	European Unit of Account 9 (E.U.A.-9) (Bonds market unit)
SLL	Leone de Sierra Leona	XBD	European Unit of Account 17 (E.U.A.-17) (Bonds market unit)
SOS	Chelín somalí	XCD	Dólar del Caribe Oriental
SRD	Dólar surinamés (desde el 1 de enero de 2004)	XDR	Special Drawing Rights (FMI)
STD	Dobra de Santo Tomé y Príncipe	XFO	Franco de oro (Special settlement currency)
SYP	Libra siria	XFU	Franco UIC (Special settlement currency)
SZL	Lilangeni suazi (de Suazilandia)		
THB	Baht tailandés		
TJS	Somoni tayik (de Tayikistán)		
TMM	Manat turcomano		

CÓDIGO	DESIGNACIÓN
XOF	Franco CFA
XPD	Onza de paladio
XPF	Franco CFP
XPT	Onza de platino
XTS	Reservado para pruebas
XXX	Sin divisa

CÓDIGO	DESIGNACIÓN
YER	Rial yemení (de Yemen)
ZAR	Rand sudafricano
ZMK	Kwacha zambiano
ZWD	Dólar zimbabuense

Fuente: ISO 4217, Códigos para la representación de monedas y fondos.

Tabla 4: Países

CÓDIGO	DESIGNACIÓN
AD	Andorra
AE	Emiratos Árabes Unidos
AF	Afganistán
AG	Antigua y Barbuda
AI	Anguila
AL	Albania
AM	Armenia
AN	Antillas Holandesas
AO	Angola
AQ	Antártida
AR	Argentina
AS	Samoa Americana
AT	Austria
AU	Australia
AW	Araba
AZ	Azerbaiyán
BA	Bosnia y Herzegovina
BB	Barbados
BD	Bangladesh
BE	Bélgica
BF	Burkina Faso
BG	Bulgaria
BH	Bahrein
BI	Burundi

CÓDIGO	DESIGNACIÓN
BJ	Benin
BM	Bermuda
BN	Brunei Darussalam
BO	Bolivia
BR	Brasil
BS	Bahamas
BT	Bután
BV	Bouvet, Islas
BW	Botswana
BY	Belarusia
BZ	Belice
CA	Canadá
CC	Cocos (Keeling), Islas
CD	Congo, República Democrática del
CF	Centroafricana, República
CG	Congo
CH	Suiza
CI	Costa de Marfil
CK	Cook, Islas
CL	Chile
CM	Camerún
CN	China
CO	Colombia

CÓDIGO	DESIGNACIÓN
CR	Costa Rica
CS	Serbia y Montenegro
CU	Cuba
CV	Cabo Verde
CX	Navidad (Christmas), Isla
CY	Chipre
CZ	Checa, República
DE	Alemania
DJ	Djibouti
DK	Dinamarca
DM	Dominica
DO	Dominicana, República
DZ	Argelia
EC	Ecuador
EE	Estonia
EG	Egipto
EH	Sahara Occidental
ER	Eritrea
ES	España
ET	Etiopía
FI	Finlandia
FJ	Fiji
FK	Malvinas (Falkland), Islas
FM	Micronesia, Estados Federados de
FO	Feroe, Islas
FR	Francia
GA	Gabón
GB	Reino Unido
GD	Granada
GE	Georgia
GF	Guayana Francesa
GH	Ghana

CÓDIGO	DESIGNACIÓN
GI	Gibraltar
GL	Groenlandia
GM	Gambia
GN	Guinea
GP	Guadalupe
GQ	Guinea Ecuatorial
GR	Grecia
GS	Georgia del Sur y Sándwich del Sur, Islas
GT	Guatemala
GU	Guam
GW	Guinea-Bissau
GY	Guyana
HK	Hong Kong
HM	Heard y McDonald, Islas
HN	Honduras
HR	Croacia
HT	Haití
HU	Hungría
ID	Indonesia
E	Irlanda
IL	Israel
IN	India
IO	Territorio Británico del Océano Índico
IQ	Irak
IR	Irán, República Islámica de
IS	Islandia
IT	Italia
JM	Jamaica
JO	Jordania
JP	Japón
KE	Kenia

CÓDIGO	DESIGNACIÓN
KG	Kirguistán
KH	Camboya
KI	Kiribati
KM	Comores
KN	San Cristóbal y Nieves
KP	Corea, República Democrática
KR	Corea, República de
KW	Kuwait
KY	Caimán, Islas
KZ	Kazajstán
LA	Laos, República Popular Democrática
LB	Líbano
LC	Santa Lucía
LI	Liechtenstein
LK	Sri Lanka
LR	Liberia
LS	Lesotho
LT	Lituania
LU	Luxemburgo
LV	Letonia
LY	Libia
MA	Marruecos
MC	Mónaco
MD	Moldavia, República de
MG	Madagascar
MH	Marshall, Islas
MK	Macedonia
ML	Malí
MM	Myanmar
MN	Mongolia
MO	Macao
MP	Marianas del Norte, Islas

CÓDIGO	DESIGNACIÓN
MQ	Martinica
MR	Mauritania
MS	Montserrat
MT	Malta
MU	Mauricio
MV	Maldivas
MW	Malawi
MX	México
MY	Malasia
MZ	Mozambique
NA	Namibia
NC	Nueva Caledonia
NE	Níger
NF	Norfolk, Islas
NG	Nigeria
N	Nicaragua
NL	Países Bajos
NO	Noruega
NP	Nepal
NR	Nauru
NU	Niue
NZ	Nueva Zelanda
OM	Omán
PA	Panamá
PE	Perú
PF	Polinesia Francesa
PG	Papúa Nueva Guinea
PH	Filipinas
PK	Pakistán
PL	Polonia
PM	San Pedro y Miquelón
PN	Pitcairn
PR	Puerto Rico

CÓDIGO	DESIGNACIÓN
PS	Territ. Palestino Ocupado
PT	Portugal
PW	Palau
PY	Paraguay
QA	Qatar
RE	Reunión
RO	Rumania
RU	Rusia, Federación de
RW	Ruanda
SA	Arabia Saudita
SB	Salomón, Islas
SC	Seychelles
SD	Sudán
SE	Suecia
SG	Singapur
SH	Santa Elena
SI	Eslovenia
SJ	Svalbard y Jan Mayen, Islas
SK	Eslovaquia
SL	Sierra Leona
SM	San Marino
SN	Senegal
SO	Somalia
SR	Surinam
ST	Santo Tomé y Príncipe
SV	El Salvador
SY	Siría, República Árabe
SZ	Swazilandia
TC	Turcas y Caicos, Islas
TD	Chad
TF	Territorios Franceses del Sur
TG	Togo
TH	Tailandia

CÓDIGO	DESIGNACIÓN
TJ	Tayikistán
TK	Tokelau
TL	Timor del Este
TM	Turkmenistán
TN	Túnez
TO	Tonga
TR	Turquía
TT	Trinidad y Tobago
TV	Tuvalu
TW	Taiwán, Provincia de China
TZ	Tanzania, República Unida de
UA	Ucrania
UG	Uganda
UM	Islas Menores Alejadas de Estados Unidos
US	Estados Unidos
UY	Uruguay
UZ	Uzbekistán
VA	Santa Sede
VC	San Vicente y las Granadinas
VE	Venezuela
VG	Virgenes (británicas), Islas
VI	Virgenes (de los Estados Unidos), Islas
VN	Viet Nam
VU	Vanuatu
WF	Wallis y Fortuna, Islas
WS	Samoa
YE	Yemen
YT	Mayote
ZA	Sudáfrica
ZM	Zambia
ZW	Zimbabwe

Fuente: ISO 3166-1 Códigos para la representación de los nombres de países y sus subdivisiones, Parte 1 Códigos de país.

4. RESOLUCIÓN 846: REGLAMENTO DECISIÓN 571

No contentos con la expedición de la Decisión 571, se sintió la necesidad de establecer un procedimiento único comunitario para otorgar un trato uniforme a todas las importaciones efectuadas al Territorio Aduanero de la Comunidad Andina. A estos efectos, la misma Decisión determinó en su Primera Disposición Transitoria, que la Secretaría General de la CAN adoptara mediante Resolución el Reglamento Comunitario de aplicación de las normas andinas sobre valoración.

De esta manera, la Resolución 846 publicada en la Gaceta Oficial en agosto 9 de 2004, adopta el Reglamento Comunitario.

Presentación general

El Título I muestra las disposiciones generales que le dan sustento al desarrollo del Reglamento Comunitario. En primer lugar, se destaca la forma como se reitera en el artículo 1, que el Valor en Aduana constituye base imponible para la liquidación de los Derechos de Aduana, y adiciona que también será base imponible para los demás derechos e impuestos a la importación. No deja duda de que este valor en aduana únicamente será el resultado de aplicar la técnica de la valoración explicada en los Temas 3 al 12 de la Unidad Didáctica 1.

Las definiciones contenidas en el artículo 2 introducen los conceptos más relevantes para la comprensión de los procedimientos que se desarrollan a lo largo del Reglamento; sin desconocer la importancia de los demás conceptos allí definidos, se llama la atención sobre la noción de venta, pilar del método principal ó Método del Valor de Transacción de las mercancías importadas; también merece destacarse los precios de referencia que deben sujetarse a su definición para evitar arbitrariedades en su aplicación.

En el Título II se explican ampliamente los métodos de valoración, señalando en el Capítulo I, los procedimientos de aplicación del método principal, y en el Capítulo II, los correspondientes a los métodos secundarios por Sección. El Capítulo III introduce algunas consideraciones generales sobre los casos especiales de valoración y un listado enunciativo de los mismos; allí no se explica procedimiento alguno pese a que por error quedó estipulado en el artículo 46.2 del Reglamento que

“El procedimiento a seguir para cada uno de los casos especiales, es el establecido en las Secciones I, II y III del presente Capítulo, teniendo en cuenta los ajustes pertinentes señalados en la Sección II del Capítulo I del presente Título”.

Por disposición contenida en el mismo artículo 46.2, la Secretaría General de la CAN expedirá las resoluciones que sean necesarias para reglamentar los procedimientos de los casos especiales enunciados y demás que surjan de la experiencia práctica de las administraciones aduaneras.

A la fecha se cuenta con la Resolución 961 que está pendiente de algunas modificaciones que están siendo estudiadas por los Países Miembros.

Como un desarrollo del Capítulo V de la Decisión 571, el Título III del Reglamento Comunitario regula los procesos para llevar a cabo de manera efectiva los controles aduaneros. Al respecto, se debe llamar la atención sobre la manera correcta en que la Administración aduanera debe resolver las dudas que pueda tener sobre los valores declarados, así como sobre los documentos probatorios. Dada su importancia, su explicación se hará en la Unidad Didáctica 3.

Por último, el Título IV se encarga de las disposiciones finales, que no por serlo, dejan de ser importantes. De allí se destaca por su mayor incidencia en la valoración, la forma cómo se pueden utilizar las garantías para dar cumplimiento al mandato contenido en el Artículo 13 del Acuerdo sobre Valoración.

Particularmente tiene una gran incidencia para los países andinos, el uso de las garantías a manera de depósitos monetarios o bancarios, lo que resulta sumamente útil en casos de subvaloración, lo que posibilita la entrega de las mercancías y no contraria los mandatos del Acuerdo sobre Valoración de la OMC.

Es indispensable insistir en que por ningún motivo se debe impedir el levante o entrega de las mercancías, ni aún existiendo dudas sobre los valores declarados o documentos presentados, si se tiene la posibilidad de exigir la constitución de garantías como un medio de protección del recaudo aduanero, tal como lo señala el artículo 61 del Reglamento Comunitario.

En este último Título también se destaca el concepto de valores aceptados por la aduana para la correcta aplicación de los métodos secundarios y de los valores criterio, así como el hecho de que los instrumentos de aplicación de que trata el artículo 22 de la Decisión 571, forman parte integral del Reglamento Comunitario y en consecuencia, tienen fuerza legal para ser utilizados en la valoración de las mercancías importadas, de acuerdo con lo señalado en el artículo 65.

5. RESOLUCIÓN 961: CASOS ESPECIALES DE VALORACIÓN

En cumplimiento de lo señalado en el artículo 46.2 del Reglamento Comunitario, la Secretaria General de la Comunidad Andina ha expedido la primera resolución que pretende reglamentar los casos que requieren de un tratamiento especial en aplicación del método del "Último Recurso" bajo los parámetros de criterios razonables.

Pues bien, algunas mercancías, ya sea por su estado o naturaleza, por las circunstancias determinantes de la importación, o por la aplicación de un determinado régimen o destino, no pueden ser valoradas por los métodos del Acuerdo sobre Valoración, ni aún con flexibilidad. Por lo tanto, se debe acudir a otros criterios razonables respetando los principios de la valoración, siempre y cuando no se incurra en alguna de las prohibiciones del Artículo 7.2 del mismo Acuerdo.

En el Capítulo I se explica el procedimiento de valoración de las mercancías según el estado o naturaleza que presenten al momento de la valoración, esto es, las mercancías usadas, las reparadas, reacondicionadas, transformadas o reconstruidas, las mercancías que presenten avería, daño o deterioro y las que presenten cambios en cantidad o peso.

El Capítulo II se encarga de aquellas mercancías cuya valoración depende de las operaciones determinantes de la importación, como es el caso de las subastas, mercancías sin valor comercial como las muestras, regalos, donaciones o material publicitario, mercancías de sustitución, mercancías reimportadas después de una reparación en el exterior bajo garantía y alquileres o arrendamiento financiero.

Por su parte el Capítulo III reúne los casos derivados de la aplicación de un determinado régimen o destino aduanero tal como la reimportación después de un perfeccionamiento pasivo, importaciones temporales, perfeccionamiento activo y mercancías procedentes de una zona aduanera de régimen especial.

Dado que algunos de los artículos deben ser modificados para precisar aspectos fundamentales del procedimiento, no se hace una explicación de los mismos en esta parte del presente tema. A estos efectos se recomienda retomar lo estudiado en el numeral 4 del Tema 12 de la Unidad Didáctica 1.

V. Resumen

La valoración aduanera es quizás la materia que más desarrollo ha tenido en la normativa comunitaria dentro del Proyecto de Cooperación referenciado. Sin haber hablado aún de la Declaración Andina del Valor, se ha visto cómo ahora se dispone de un conjunto de normas muy completo que abarca desde la norma contenida en el Acuerdo sobre Valoración de la OMC y en la Decisión 571, hasta los procedimientos de que tratan las Resoluciones 846 y 961 por las cuales se adoptan, en su orden, el Reglamento Comunitario y los Casos Especiales de Valoración.

Se examinó ampliamente el carácter supranacional de las normas andinas y la imposibilidad de que los Países Miembros de la CAN apliquen disposiciones propias derivadas de interpretaciones nacionales.

En todo caso, lo que se pretende es garantizar la uniformidad, transparencia y trato no discriminatorio ni arbitrario a todas las importaciones realizadas en principio a cada uno de los territorios aduaneros de los países andinos y luego al Territorio Aduanero Comunitario, una vez se perfeccione la Unión Aduanera.

De otro lado, se advierte que siempre se contará con el recurso de acudir al órgano técnico que es la Secretaría General y al Grupo Ad-Hoc de expertos gubernamentales en valoración aduanera del Comité Andino de Asuntos Aduaneros, para someter a su consideración los asuntos, consultas o problemas de carácter técnico propuestos por los Países Miembros.

Tema 2

DECLARACIÓN ANDINA DEL VALOR (DAV)

1. Naturaleza de la declaración del valor
2. Importancia de una declaración de los elementos de hecho y circunstancias comerciales de una transacción.
3. Exigencia de una declaración de valor.
4. Obligatoriedad en el suministro de la información relativa al valor en aduana declarado.
5. Responsabilidades.
6. Declaración provisional.

I. Introducción

Como se ha visto, el Método del Valor de Transacción se aplica teniendo en cuenta los elementos de hecho y circunstancias comerciales reales que han configurado el precio negociado; por consiguiente, se hace necesario que el importador proporcione una declaración escrita de tales elementos y circunstancias, que por su naturaleza no están contenidos en la Declaración de Importación; así mismo, debe aportar todos aquellos documentos comerciales que las acompañen.

Se espera que en una declaración de valor se indique, de un lado, todas los datos tanto de las partes que intervienen en la transacción de que se trate, como los relativos a las condiciones bajo las cuales se ha llevado a cabo la negociación que da origen a la importación. De otro lado, es necesario que el mismo importador lleve a cabo el cálculo aritmético que le permitirá determinar el valor en aduana por el método principal cuando sea posible.

Dada su importancia, en el punto V relativo al *Desarrollo del contenido*, se hace mención a algunos asuntos que a la fecha están siendo estu-

diados por el Comité Técnico de Valoración en Aduana, según documento referido al proyecto de revisión del manual sobre los controles en la valoración.

II. Objetivos

Se espera que los estudiantes estén en condiciones de entender la importancia de tener una Declaración Andina de Valor y su existencia como documento separado de la Declaración de Importación.

III. Orientaciones para el estudio del tema

Para el estudio de este tema el alumno deberá consultar el Capítulo IV de la Decisión 571 de 2003, la Resolución 1112, el formato de declaración establecido por esta última Resolución y el respectivo instructivo para su llenado.

IV. Desarrollo del contenido

1. NATURALEZA DE LA DECLARACIÓN DEL VALOR

En primer lugar, se considera que una declaración del valor debe ser una declaración distinta de la que realiza el importador o su agente sobre los datos relativos al régimen de importación, los que deben estar contenidos en formulario separado diseñado para el efecto.

Al respecto el Comité Técnico sobre Valoración en Aduana indica lo siguiente:

*“Cabe señalar que la declaración del valor es una **declaración aparte**, concebida para la correcta determinación del valor en aduana mientras que la declaración de importación se utiliza para el despacho de la carga. Por lo tanto, la declaración del valor **sirve de complemento** a la declaración de importación”.*

En armonía con estos lineamientos, la Decisión 571 en su artículo 8 dispone que la Declaración Andina del Valor debe ser un documento soporte de la declaración en aduana de las mercancías importadas.

No puede ser de otra manera, pues mientras la Declaración de importación o declaración de aduanas es un documento aduanero que permite declarar una mercancía para un régimen aduanero en particular, la declaración de valor se convierte en un documento comercial que muestra la forma como se llevó a cabo una negociación y un cálculo aritmético que ayuda a determinar el valor en aduana.

En lo que tiene que ver con la Declaración Andina del Valor (DAV), ésta fue creada con la Decisión 379 de 1995 luego sustituida por la Resolución 1112 (05.07.07), con el objeto de que los Países Miembros tuvieran un documento armonizado para la declaración de los elementos constitutivos del valor. Es de esperar que en un proceso de profundización de la integración andina, se deba dar un trato uniforme a todas las importaciones comunitarias.

Por mandato contenido en la Disposición Final Tercera de la Decisión 571, la Decisión 379 estará vigente hasta que la Secretaria General de la Comunidad Andina expida la Resolución sobre la nueva DAV, la misma que fue sustituida por la Resolución 1112.

Con esta Resolución se presenta un nuevo formato impreso y electrónico de declaración de valor que simplifica el anterior formulario de la Decisión 379; maneja una sola hoja que recopila todos los elementos comerciales de la transacción y permite el cálculo del valor en aduana por el método del Valor de Transacción. Se amplía de una a cuatro subpartidas arancelarias por declaración en formato impreso y de una a “n” facturas comerciales del mismo vendedor y mismo comprador. En el formato electrónico no hay límite de subpartidas ni de facturas por negociación.

Se hacen también precisiones técnicas de términos y de cálculo del valor en aduana.

El nuevo formato impreso se acompaña de un anexo donde se debe presentar la descripción completa de la mercancía. Así mismo, se suministra el formato electrónico a estos efectos.

Al respecto, el formulario andino en proyecto es armónico con las pautas señaladas por el Comité Técnico de Valoración en Aduana cuando dice:

“Para facilitar la recopilación y el examen, la declaración del valor debería adoptar la forma de preguntas y respuestas e incluir los siguientes datos:

- Identidad del comprador, importador y/o agente*
- Identidad del exportador, vendedor y/o proveedor*
- Precio indicado en la factura*
- Condiciones de entrega*
- Breve explicación de la definición de partes vinculadas*

- *Cualquier pago que no figure en la factura de conformidad con el artículo 1 del Acuerdo.*
- *Si la importación depende de una de las cuatro condiciones que se reseñan a continuación:*
 - o Restricciones según el artículo 1a)*
 - o Condiciones y contraprestaciones según el artículo 1b)*
 - o Producto de la reventa, cesión o utilización posteriores según el artículo 1c)*
 - o Vinculación entre las partes que influye en el precio según el artículo 1d)*
- *Ajustes al precio realmente pagado o por pagar según el artículo 8 del Acuerdo*
- *Cualquier importe (que se identifique separadamente) que no deba incluirse en el valor en aduana*
- *Si el valor en aduana se calcula con arreglo a un método distinto del método del valor de transacción, toda la información utilizada para el cálculo del mismo.”*

En efecto, en la casilla 80 de la DAV vigente según Resolución 1112, deberá consignarse el precio neto por producto según factura, independientemente de los conceptos contenidos o deducidos por el vendedor en la determinación del precio y de las condiciones de entrega que hayan sido negociadas.

Si existe un pago indirecto, procede el ajuste en la casilla 83, en aplicación del Artículo 1 del Acuerdo sobre Valoración, teniendo en cuenta lo visto en el numeral 2 del Tema 4 de la Unidad Didáctica 1.

En lo que tiene que ver con las condiciones o términos de entrega, el formulario no exige declarar en la casilla 80 un término de entrega en especial, por ejemplo el FOB, allí se declara el precio que haya sido negociado en los términos pactados. Para el caso, en la casilla 35 deberá señalarse a qué término o condiciones de entrega corresponde tal precio.

La casilla 33 relativa a la naturaleza de la Transacción, es definitiva para establecer si se aplica o no el método del Valor de Transacción, dependiendo de la opción que se declare que identifique el tipo de negociación efectuada.

Respecto a todos los requisitos de aplicación explicados en el numeral 7 del Tema 4, la DAV tiene previstas las casillas 48 a 59 para que el importador pueda declarar todas las circunstancias que permitirán determinar si se cumple o no con tales requisitos.

En materia de ajustes, si se trata de las adiciones del Artículo 8 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC, están previstas las casillas 87 a 100 de acuerdo a la Tabla 2 del Anexo IV por ejemplo, si se trata de una prestación relacionada con la producción y venta de las mercancías importadas, podría realizarse una adición en la casilla 93.

Para los elementos que deben ser deducidos del precio realmente pagado o por pagar contenidos en el valor consignado en la casilla 59, se utilizarán las casillas 101 a 108.

2. IMPORTANCIA DE UNA DECLARACIÓN DE LOS ELEMENTOS DE HECHO Y CIRCUNSTANCIAS COMERCIALES DE UNA TRANSACCIÓN.

Una declaración de valor escrita o transmitida electrónicamente, ofrece ventajas tanto para la Aduana como para el declarante. Por una parte, sirve de guía al comprador/importador que le permite declarar todos los datos que necesita para establecer correctamente el valor en aduana de la mercancía que está importando, y de otro lado, las administraciones aduaneras encuentran en la declaración de valor un instrumento valioso de ayuda para llevar a cabo los controles a los que están obligadas, y de esta manera puedan tener la certeza de que se tiene un valor en aduana confiable que permitirá alimentar los sistemas de información que retroalimentaran casos futuros.

La información que se suministra en una declaración de valor posibilita establecer la naturaleza de la transacción que da origen a la importación de las mercancías, y esto a su vez define la aplicación o no del Método del Valor de Transacción, en cuyo caso se requiere conocer más detalle sobre las condiciones en que se ha realizado la venta, las formas de pago, gastos efectuados por el comprador que deben ajustarse al precio, así como aquellos costes que deben deducirse del mismo según factura comercial.

Dice el Comité Técnico que

“Gracias a la declaración del valor se obtiene información suplementaria del importador sobre los elementos relacionados con el valor que no aparecen en la factura, por ejemplo comisiones pagadas a terceros, pagos de cánones o derechos de licencia, gastos de transporte o de envío, etc.”

3. EXIGENCIA DE UNA DECLARACIÓN DE VALOR

Para una correcta aplicación del Acuerdo sobre Valoración de la OMC, resulta necesario exigir un documento de declaración de los elementos de hecho y circunstancias comerciales que rodean la negociación de las mercancías importadas, y que determinan el valor en aduana de las mismas.

En ocasiones puede presentarse alguna resistencia por parte del sector importador al cumplimiento de trámites adicionales derivados de la presentación de un formulario de declaración del valor distinto de la declaración en aduana o declaración de importación. Sin embargo, ya se examinó en el numeral anterior, el beneficio que esto supone para las partes, importador – aduana, en materia de facilitación y control en la determinación del valor en aduana.

La declaración del valor deberá presentarse a la Aduana en el momento en que se declara el régimen de importación de las mercancías, y se debe constituir en un documento justificativo adicional de todo este proceso. Es decir, la declaración del valor deberá acompañar la correspondiente declaración de importación.

El segundo inciso del artículo 11 de la Decisión 571, ordena que la DAV la presente ante la Aduana el importador o el que esté autorizado para hacerlo en su nombre, conjuntamente con la declaración en aduana de las mercancías importadas.

En los casos en que la declaración en aduana o declaración de importación se presente de forma electrónica, la transmisión de los datos se puede realizar de manera articulada con la información de la declaración del valor.

Sobre este particular, el artículo 12 de la Decisión mencionada, prevé la posibilidad de transmitir electrónicamente la DAV de acuerdo con lo dispuesto en la legislación nacional, simultáneamente con la transmisión electrónica de la declaración en aduana de las mercancías importadas.

En el artículo 9 de la Decisión 571 se establece que las aduanas andinas deben exigir al importador la Declaración Andina del Valor, en la forma que sea reglamentada por la Secretaría General de la Comunidad Andina. En todo caso, salvo los casos de excepción que establezca la reglamentación comunitaria, siempre se debe presentar una DAV independientemente de que proceda o no la aplicación del método del Valor de Transacción.

El artículo 10 de la Decisión citada permite que se presenten declaraciones simplificadas cuando las circunstancias de la importación así lo justifiquen, o si así se haya establecido para la declaración en aduana. Puede suceder que los importadores importen repetidamente el mismo tipo de mercancías del mismo proveedor, en las mismas condiciones; en estos casos se podría autorizar la presentación de una declaración periódica que cubra todas las importaciones similares. Esta declaración periódica podría respaldar importaciones futuras y estaría vigente siempre que las condiciones fueran las mismas.

El mismo artículo 10 señala sobre este particular, que las condiciones y el procedimiento para una declaración simplificada, serán desarrollados en Resolución que expida la Secretaria General de la Comunidad Andina.

4. OBLIGATORIEDAD EN EL SUMINISTRO DE LA INFORMACIÓN RELATIVA AL VALOR EN ADUANA DECLARADO

En el momento de la presentación de la declaración de importación y declaración de valor ante la Aduana de las mercancías importadas, no siempre se debe exigir al importador que aporte todos los documentos justificativos o pruebas, cuando pueden ser presentados de manera posterior al levante de las mismas o cuando sean requeridos por la Administración, en cuyo caso, el importador tiene la obligación de conservarlos y presentarlos con datos objetivos y cuantificables que justifiquen el valor declarado.

Sin embargo, en situaciones de riesgo donde pueda ser necesario exigir en este momento algunas pruebas o documentos justificativos, el importador estará obligado a suministrarlos para que la Aduana los examine.

Esto no es lo deseable, dado que el proceso anterior al levante debe ser rápido y sencillo, y en casos de duda, lo indicado es usar el mecanismo de las garantías previsto en el Artículo 13 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC, atendiendo a lo regulado en el artículo 61 del Reglamento Comunitario para autorizar el levante de las mercancías.

En todo caso, el artículo 16 de la Decisión 571 establece que

“Cualquier persona directa o indirectamente relacionada con las operaciones de importación de las mercancías de que se trate o con las operaciones posteriores relativas a las mismas mercancías, así como cualquier persona que haya actuado

*ante la Aduana en relación con la declaración en aduana de las mercancías y la declaración del valor, a quien la autoridad aduanera le haya solicitado información o pruebas a efectos de la valoración aduanera, **tendrá la obligación de suministrarlas oportunamente**, en la forma y en los términos que se establezcan en la legislación nacional.”* (Resaltado fuera de texto).

5. RESPONSABILIDADES

De conformidad con lo previsto en el primer inciso del artículo 11 de la Decisión 571, corresponde al importador o comprador de la mercancía importada la elaboración y firma de la DAV. Sin embargo, cuando la legislación nacional del País Miembro lo disponga, podrá ser firmada por el representante legal del importador o comprador, en el caso de personas jurídicas, o por quien esté autorizado para hacerlo en su nombre.

Es razonable entender que tratándose de una declaración de elementos de hecho y circunstancias comerciales intrínsecos a una negociación efectuada entre un vendedor y un comprador, es este último quien conoce todos los detalles de la forma cómo logró llevar a cabo el negocio, los conceptos que han determinado el precio, las condiciones de entrega de la mercancía y los pagos o gastos adicionales en que se ha comprometido y que no figuran en la factura comercial, entre otros.

Sobre este asunto, el Comité Técnico de Valoración en Aduana, en el Manual de Controles, prevé que la persona que elabora y firma una declaración de valor, es aquella que tenga el más directo conocimiento de los elementos de hecho comerciales que inciden en el valor en aduana.

En los principios sobre valoración del Artículo VII del GATT, ya se señalaba que los comerciantes deben estar en condiciones de calcular el aforo o valor aduanero.

De ahí que en la mayoría de los países que aplican el Acuerdo sobre Valoración de la OMC, es el importador/comprador quien debe valorar las mercancías importadas, y declararlo ante la Aduana en los formatos correspondientes; es decir, es quien debe mostrar a la autoridad aduanera la forma cómo negoció la mercancía y el cálculo del valor en aduana conforme a las normas e instrucciones administrativas impartidas.

Lo anteriormente expuesto no impide que el agente aduanal pueda, en un caso dado, elaborar y firmar la DAV, pero si lo hace debe ser porque posee el conocimiento técnico además de toda la información que le per-

mitirá determinar y declarar correctamente el valor en aduana, en nombre del importador.

Al respecto el Comité Técnico de Valoración en Aduana indica

“A efectos de la valoración, se exige al importador o a su agente que calcule y declare un valor para la determinación del valor en aduana que satisfaga todos los requisitos del Acuerdo de la OMC sobre Valoración. A reserva de lo dispuesto en la legislación nacional de cada Miembro, incumbe al comprador/importador, y no al agente o comisionista, la responsabilidad y la obligación de realizar correctamente la declaración del valor en aduana.”

Por último es muy importante tener presente que el artículo 13 de la Decisión 571 establece,

*“**quien elabora y firma la Declaración Andina del Valor será responsable de:***

- a) La veracidad, exactitud, e integridad de los elementos que figuren en la declaración del valor;*
- b) La autenticidad de los documentos presentados en apoyo de estos elementos; y,*
- c) La presentación y suministro de toda información o documento adicionales necesarios para determinar el valor en aduana de las mercancías...”*

(Resaltado fuera de texto)

Resulta conveniente recordar que este último precepto cobró plena vigencia a partir de diciembre 31 de 2005, de conformidad con lo establecido en la Segunda Disposición Transitoria de la Decisión 571.

6. DECLARACIÓN PROVISIONAL

Hay ocasiones en que el importador no está en condiciones de declarar el valor en aduana de las mercancías importadas en el momento de la valoración. Esto sucede cuando el precio negociado no ha sido determinado de manera definitiva y depende de alguna situación futura, cuando los importes por los conceptos previstos en el numeral 1, literales a.i, c y d del artículo 18 del Reglamento Comunitario no se conozcan al momento de la importación, o cuando no se cumplan los requisitos del artículo 5 del mismo Reglamento y por tanto no sea posible valorar las mercancías con el Método del Valor de Transacción.

En estos casos, el importador podrá hacer una declaración provisional con el propósito de mantenerse en el método del Valor de Transacción, sujeto a una comprobación y ajuste posterior, o con el fin de que el valor en aduana pueda ser establecido posteriormente por alguno de los métodos secundarios en su orden cuando proceda.

A estos efectos, la DAV de la Resolución 1112 prevé en la Casilla 110 la posibilidad de declarar si los importes consignados por cánones y derechos de licencia o el producto de la reventa, tienen carácter estimado o provisional. Así mismo, en la casilla 33 se puede declarar si la naturaleza de la transacción corresponde a un precio que no está en firme.

Las anteriores circunstancias deberán estar previstas mediante contrato escrito, y soportadas mediante la constitución de garantías que respalden el pago de los derechos e impuestos a la importación que pudieren causarse por la diferencia entre el valor definitivo y el provisional.

Al presentarse cualquiera de las situaciones descritas, se podrá diferir la determinación definitiva del valor en aduana. El importador podrá retirar las mercancías de la Aduana cancelando los derechos e impuestos a la importación que correspondan al valor provisional declarado.

Cuando el importador tenga conocimiento del valor en aduana definitivo, deberá informarlo a la autoridad aduanera mediante la presentación de una declaración en firme. El valor en aduana definitivo que haya sido determinado en cualquiera de los casos citados, se tendrá en cuenta a efectos del mayor pago o de la devolución de derechos a que haya lugar, según la diferencia encontrada entre el valor declarado provisionalmente y el valor definitivo, sin que esto constituya una falta administrativa.

Una vez se declare el valor definitivo y se paguen los mayores derechos e impuestos a que haya lugar, se procederá a la cancelación de la garantía constituida.

Si la declaración provisional se genera por no poder aplicar el método del Valor de Transacción, se deberá calcular el valor en aduana que corresponda según alguno de los métodos secundarios en el orden establecido en los artículos 3 y 4 de la Decisión 571, de acuerdo con lo estudiado en los Temas 10 a 12 de la Unidad Didáctica 1.

La reglamentación comunitaria relativa a la declaración provisional, se encuentra en estudio en el mismo Documento de Trabajo de la Secretaría General de la CAN que trata sobre la nueva DAV.

V. Resumen

Se ha visto cómo en la determinación del valor en aduana de una mercancía importada, prima el método del Valor de Transacción o método principal sobre los demás métodos conocidos como secundarios.

El importador/comprador de la mercancía debe estar en condiciones de determinar por sí mismo, su valor en aduana. A estos efectos, necesita de una guía para hacerlo, y es la DAV la que le suministra la forma más adecuada para que pueda declarar los elementos de hecho y circunstancias comerciales que inciden en la valoración y de paso pueda calcular el valor en aduana por el método del Valor de Transacción.

Para las aduanas, la DAV a su vez constituye un mecanismo idóneo para efectuar los controles a los que están obligadas. Igualmente se constituye en una fuente de información importante para alimentar los sistemas de datos que ellas manejan con propósitos de estudiar y fundamentar otros casos.

Hoy en día mediante la Resolución 1112 prevalecerá el formato electrónico de la DAV sobre el formato impreso, el que podrá estar disponible para situaciones de contingencia. En todo caso, se espera que los datos y su distribución por casillas sea la misma para los cinco Países Miembros, dado el trato uniforme e indiscriminado que debe existir para todas las importaciones realizadas al territorio comunitario y para facilitar el intercambio de información de que trata el artículo 26 de la Decisión 571.

Unidad Didáctica 3

CONTROLES ADUANEROS, BASES DE DATOS Y MANEJO DE LA INFORMACIÓN

I. Introducción

La valoración aduanera constituye un factor crítico en el comercio internacional; del manejo que se le dé a la materia, puede convertirse en un instrumento facilitador del intercambio de mercancías o en un terrible instrumento de obstaculización y retraso de cualquier intento de adelantar convenios de libre comercio.

No es fácil la conciliación entre la facilitación y el control aduanero y, por más altos que sean los niveles de simplificación esperados en el flujo de las mercancías, no se pueden anular las funciones controladoras de las aduanas que aseguran la efectividad del recaudo y las condiciones de sana competencia.

Ahora bien, en un futuro el recaudo tal vez no sea lo primordial, tratándose de economías abiertas al mercado con una fuerte tendencia a la globalización, donde los impuestos bajan cada vez más de nivel, apuntando inclusive a su desaparición cuando se trata de negociaciones dentro de bloques económicos. Sin embargo, es fundamental que las aduanas se preparen para jugar nuevos roles como entidades prestadoras de un servicio que también deben controlar otros aspectos no menos importantes que el mero recaudo.

Aunque se aplique un tipo nulo de derechos e impuestos, la veracidad y la exactitud de las declaraciones del valor sigue siendo importante⁸⁰, pues tiene consecuencias también en la elaboración de estadísticas, en la alimentación de bancos de datos que puedan ser usados en valoraciones futuras, en la fijación de un contingente o de restricciones a la importación, a la concesión de licencias, así como en otros asuntos de Estado como la balanza comercial y la balanza de pagos.

Lo anterior sin perder de vista que el papel de las aduanas apunta también a la vigilancia de otras prácticas desleales como la piratería, entre otras que pueden tener relación directa o indirecta con la valoración aduanera.

⁸⁰ Repasar lo visto en el numeral 3 del Tema 1 de la Unidad Didáctica 1.

II. Objetivos

General

Se espera crear conciencia y despertar el interés por el desarrollo de mecanismos de control razonables, con un buen manejo de la información, de tal suerte que no se entorpezca el comercio internacional.

Específicos

El alumno,

- entenderá el alcance de la función controladora de las aduanas.
- comprenderá la importancia del establecimiento y utilización de los instrumentos de información.

Tema 1

CONTROLES ADUANEROS

1. Presentación general
2. Infraestructura administrativa y facultad de las Aduanas de los Países Miembros
3. Función de los controles
4. Administración del riesgo en la valoración
5. Resultados de los controles
6. Cumplimiento voluntario

I. Introducción

El valor en aduana es quizás una de las materias aduaneras más susceptible al fraude, y éste depende de varios factores, por ejemplo, de la tarifa que se aplique por derechos e impuestos causados por la importación de la fijación de contingentes y la concesión de licencias, de restricciones aplicables a las importaciones, de la naturaleza del importador y nivel de cultura tributaria que tenga y del grado de desarrollo de los países, entre otros.

Sin embargo, una eventual situación de fraude no puede entorpecer el comercio internacional de las mercancías y desvirtuar los principios de facilitación. Para el efecto, las Administraciones de Aduanas deben estar preparadas con estructuras administrativas apropiadas, poseer amplias facultades investigativas y diseñar mecanismos de control inteligentes y eficaces, que garanticen el desarrollo de su actividad en el marco del Acuerdo sobre Valoración de la OMC y disposiciones complementarias.

Al respecto, es conveniente tener en cuenta que el Tratado de la OMC también acordó unas Decisiones y Declaraciones Ministeriales sobre valoración relativas al derecho de las administraciones aduaneras, a

los valores mínimos y a los agentes exclusivos, que serán consideradas en esta Unidad Didáctica 3.

Se advierte que por su importancia se hará mención a algunos estudios del Comité Técnico de Valoración en Aduana, en especial, al proyecto de revisión del manual sobre los controles en la valoración, el que fue suministrado a los Países Miembros de la OMA con motivo de su 21ª Sesión.

II. Objetivos

El estudiante deberá comprender el alcance y significado de los controles en la valoración aduanera sin riesgo de que se puedan utilizar de manera arbitraria.

III. Orientaciones para el estudio del tema

Afortunadamente existe suficiente respaldo normativo para estudiar el presente tema sobre controles aduaneros, desde las consideraciones hechas por el mismo Acuerdo por el que se establece la OMC, pasando por lo legislado en el Acuerdo sobre Valoración de este organismo rector, hasta las regulaciones andinas contenidas tanto en la Decisión 571 como en el Reglamento Comunitario, todo dentro del marco instituido por la OMA en diferentes pronunciamientos, documentos y convenios como por ejemplo el Convenio de Kyoto.

Lo anterior sin perjuicio de lo establecido en las normas nacionales, siempre y cuando no contraríen los Acuerdos y las normas supranacionales.

IV. Desarrollo del contenido

1. PRESENTACIÓN GENERAL

Como ya se ha dicho, el Acuerdo sobre Valoración de la OMC es un instrumento comercial multilateral correspondiente a una técnica liberadora del comercio internacional, que facilita el libre flujo de mercancías y que parte del principio de la buena fe del importador.

Sin embargo, lo anterior no implica que la Administración Aduanera no pueda tener dudas sobre la veracidad o exactitud del valor declarado o sobre algún documento o prueba presentada como soporte de esa valoración. Esto es importante porque de la exactitud en la valoración depende la efectividad del recaudo, la disposición de información veraz que pueda ser utilizada como antecedente para agilizar los despachos de las mercancías y la garantía de una sana competencia en este nuevo rol de libre comercio.

Por mandato expreso de la Organización Mundial de Comercio (OMC) y normas relacionadas como el Acuerdo de Valoración, las Aduanas tienen el derecho de efectuar mayores investigaciones sobre un valor declarado para una mercancía importada, así como sobre los elementos que configuran el valor en aduana y los documentos aportados con motivo de esa declaración.

Es así como a propósito de la creación de la OMC, se emite una Declaración Ministerial sobre el “Derecho de las Administraciones Aduaneras”, en armonía con lo señalado en el artículo 17 y párrafo 6 del Anexo III del Acuerdo de Valoración; su desarrollo quedó plasmado en la Decisión 6.1 del Comité de Valoración en Aduana de la misma OMC, relativa a los “Casos en que las Administraciones Aduaneras tengan motivos para dudar de la veracidad o exactitud del valor declarado”. En estos términos, se introduce un elemento importante en la valoración de las mercancías importadas, la posibilidad de rechazar el valor de transacción declarado, cuando el importador no suministra los documentos y explicaciones complementarias solicitadas por la aduana, o cuando aun contestando tales requerimientos, las pruebas aportadas son desestimadas por la Administración.

Como se sabe, el valor en aduana lo determina en primera instancia el importador, teniendo en cuenta los elementos de hecho y circunstancias comerciales de la negociación que ha hecho con el vendedor extranjero. Este valor en aduana debe basarse en el precio real y efectivo de la compraventa sin importar que tan alto o bajo se haya pactado, es decir, el Acuerdo de Valoración de la OMC no pretende un objetivo fiscalista y no está buscando el valor más alto posible; este Acuerdo es netamente comercial y facilitador del intercambio comercial de mercancías entre los países, sin perjuicio de que las Aduanas puedan salvaguardar sus impuestos.

Con base en estos presupuestos, la normativa andina, Decisión 571 y Resolución 846 por la cual se adopta el Reglamento Comunitario, ha desarrollado unos artículos referidos a los controles que toda Administración Aduanera debe hacer durante los diferentes momentos que anteceden o acompañan a una importación o subsisten después de ésta.

Sin embargo, todo lo expuesto habrá que materializarlo mediante el desarrollo de actividades y el cumplimiento de medidas administrativas, tal como se mostrará a continuación.

2. INFRAESTRUCTURA ADMINISTRATIVA Y FACULTAD DE LAS ADUANAS DE LOS PAÍSES MIEMBROS

El artículo 14 de la Decisión 571, con fundamento en lo establecido en el Artículo 17 y el párrafo 6 del Anexo III del Acuerdo sobre Valoración de la OMC, le reconoce a las Administraciones Aduaneras de los Países Miembros de la CAN, el derecho de llevar a cabo los controles e investigaciones para garantizar que los valores en aduana declarados, estén determinados correctamente conforme a la técnica de la valoración del Acuerdo citado.

Para el efecto, la situación de las Aduanas de los países andinos con una alta dependencia del recaudo aduanero y con importantes índices de fraude, justifica y exige a la mayor brevedad, la creación y/o fortalecimiento de una unidad técnica que se encargue de los controles en valoración especialmente direccionados hacia el control posterior. Así lo dispone el artículo 20 de la Decisión 571.

No obstante, se debe advertir, que la experiencia ha demostrado la no conveniencia de tener las unidades de control posterior en valoración, coexistiendo en la misma dependencia encargada de las acciones represoras para combatir el contrabando, dado que las labores e investigaciones acerca del valor en aduana, en ocasiones resultan complejas y requieren de un alto nivel de estudio y dedicación, lo que hace que le resulte más fácil al funcionario dedicarse a las acciones diversas que son de aplicación directa e inmediata sin mayor especialización, abandonando los estudios técnicos.

Es más, la mayoría de las veces los estudios técnicos que no se entienden en su verdadera dimensión son desestimados, no se llevan a cabo y todo el esfuerzo administrativo se canaliza en otras acciones que distan mucho de ser las señaladas por el Acuerdo del Valor, perdiendo de vista que los resultados de un estudio de valor bien elaborado pueden arrojar un mayor recaudo y control que aquellas acciones que son de aplicación inmediata y poco técnicas.

En este orden de ideas, las unidades de control posterior en temas técnicos aduaneros deben tener identidad propia y pueden pertenecer al nivel central con cobertura nacional o a varios niveles regionales con cobertura por áreas geográficas. Sin embargo, podría no ser conveniente asignarlo al servicio de valoración en el nivel central, pues implicaría destinarle a esta dependencia funciones de gestión además de las funciones normativas y de orientación, aparte del grave embotellamiento que se generaría en la atención de todos los casos producto del quehacer de todas

las Aduanas locales de un país determinado y de las otras actividades que se desprenderían de programas o auditorias generadas por otras fuentes.

Así las cosas, lo recomendable es establecer unidades regionales que atiendan varias aduanas locales por zonas geográficas, para aliviar el gran volumen de casos que tendría una unidad centralizada y para hacer más fluido el control.

La unidad de control posterior debe tener autoridad sobre el área a la que pertenezca el aforo, para estar en condiciones de impartirle directrices y hacerle el seguimiento.

En estas unidades de control posterior, se deben desarrollar los verdaderos estudios de valor por expertos y especialistas en valoración aduanera, que a fuerza de la realización de un estudio tras otro, irán adquiriendo el conocimiento y la especialización que se requiere, obviamente después de una capacitación y entrenamiento en las normas.

En el control posterior en materia de valoración aduanera, lo que importa es la CALIDAD de los estudios y no la CANTIDAD, es preferible hacer en un año unos cuantos estudios bien hechos que un montón de estudios poco fundamentados que luego se van a caer cuando los importadores hagan sus reclamaciones; no hay que olvidar que las Aduanas deben estar en condiciones de defender sus actuaciones ante los tribunales.

Los funcionarios aduaneros que cumplan funciones relacionadas con el control posterior, deben tener entonces amplias y plenas facultades otorgadas por norma para realizar los controles. Esto es indispensable pues este tipo de control exige el examen de los registros contables y documentos comerciales de todas las personas/empresas que participan directa o indirectamente en el comercio internacional.

Para desarrollar y fortalecer entonces el control posterior, se debe llevar a cabo lo siguiente, entre otras cosas:

- Crear la unidad o dependencia responsable en el nivel central o regional.
- Asignar a estas unidades de control un número suficiente de funcionarios debidamente capacitados en valoración aduanera, en técnicas de auditoria e investigación, en contabilidad e interpretación de Estados Financieros y en prácticas comerciales, entre otros temas.

- Definir funciones y competencias claras con soporte legal, que les permita a estos funcionarios desarrollar las labores investigativas, incluidas las visitas de inspección a las empresas con fines de comprobación⁸¹.
- Suministrar a los funcionarios asignados a las unidades técnicas de control posterior, los manuales de procedimientos y de control pertinentes.
- Desarrollar permanentemente jornadas de actualización y entrenamiento en los temas relacionados.
- Disponer de la tecnología de la información y el procesamiento de datos.

3. FUNCIÓN DE LOS CONTROLES

El artículo 15 de la Decisión 571 le otorga a las aduanas andinas la responsabilidad general de la valoración, mediante el cumplimiento de los controles, comprobaciones, estudios e investigaciones que aseguren la correcta valoración de las mercancías importadas.

El objetivo principal de los controles aduaneros en materia de valoración comprende principalmente los siguientes aspectos:

- garantizar que se han cumplido las condiciones previstas en el artículo 1 relativas a la utilización del valor de transacción, venta, partes relacionadas, entre otros;
- determinar si el valor declarado comprende el precio total pagado o por pagar por el importador por las mercancías importadas;
- determinar si los ajustes previstos en el artículo 8 han sido incluidos en el valor aduanero declarado;
- verificar la aplicación correcta de los métodos secundarios de valoración cuando éstos deban utilizarse.
- prevenir y evitar la utilización de prácticas prohibidas, por ejemplo, la utilización de valores teóricos o estimados, o sencillamente fraudulentos.

Tales controles se deben cumplir en varias etapas:

- previa al despacho,

⁸¹ Ver artículo 50 del Reglamento Comunitario.

- en el momento del despacho y
- en la fase posterior al despacho.

3.1. Controles previos al despacho

En la primera etapa el procedimiento de control se aplica antes de la llegada de las mercancías, y las aduanas lo hacen casi siempre de manera electrónica. Se puede conseguir información sobre la importación que se va a realizar, con el propósito de ir tomando medidas de precaución con base en la identificación de posibles riesgos sobre la valoración. Por supuesto esto es posible si la Aduana tiene un buen manejo del sistema de gestión del riesgo con base en información sistematizada sobre importador/comprador, exportador/vendedor, sobre los productos importados, país de origen o de procedencia, entre otros.

La información o datos para gestionar el sistema de control previo, puede ser tomada de los documentos de transporte o del manifiesto de carga, así como de aquellos documentos que el importador haya entregado a la Aduana previamente, cuando busca resolver sus dudas mediante consultas de asesoramiento sobre cuestiones de valoración.

Como resultado de esta primera etapa, se podrá alertar a las aduanas locales para que se lleve a cabo el reconocimiento físico y/o examen de la declaración de importación, declaración del valor en aduana y documentos vinculados.

Según sea permitido por las Aduanas, las mercancías podrán despacharse inclusive antes de su llegada o en el momento de su llegada, si el control se pudo efectuar antes del despacho, sin perjuicio de que se adelanten mayores investigaciones de manera posterior cuando se requiera.

3.2. Control durante la fase del despacho de aduana

En la segunda fase ya se puede examinar la documentación que acompaña a la mercancía, es decir, la declaración de importación que permite verificar la descripción de la misma, los derechos arancelarios liquidados y pagados o por pagar, el volumen, peso, envases y embalajes, país de origen y exportación, entre otros. Obviamente también habrá que verificar el valor en aduana declarado independientemente de que sea exigible o no la DAV, así como todos los documentos justificativos del valor que se hayan adjuntado.

Sobre este particular es necesario resaltar que el aforador cuando genere dudas, discrepancias o controversias frente a un valor declarado o respecto de los soportes documentales, debe tener un fundamento razonable con base en información disponible en ese momento. Tal información puede estar contenida en los bancos de datos o simplemente en elementos resultantes de antecedentes de precios de otras importaciones, en precios internacionales tomados de fuentes especializadas o en general en los llamados precios de referencia.

No obstante, hay que advertir, que el aforador no tiene base técnica ni legal, a la luz de las normas sobre valoración, para tomar el precio de referencia y exigir al importador el pago de mayores impuestos cuando éste resulta mayor al declarado; lo único que puede hacer es fundamentar la duda o resolverla evaluando las pruebas o justificativos presentados en ese momento o, si persiste la duda, exigir la constitución de una garantía, otorgar el levante, y remitir el caso al control posterior para que se adelante la investigación o estudio de valor.

Las dudas en cuanto a la verificación documental, pueden surgir por ausencia de soportes, por no existir datos objetivos y cuantificables respecto de un elemento del valor declarado o por inconsistencias entre los datos declarados y los documentos que los justifican.

En todo caso, se reitera una vez más; las dudas que se presenten durante el despacho, no lo deben entorpecer, detener o demorar, y así lo dispone el artículo 13 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC. Al respecto, el artículo 48 del Reglamento comunitario indica que en este momento, los controles se reducen a simples verificaciones documentales, y sólo cuando se requiera, se podrán solicitar pruebas pero, en todo caso, haciendo uso del mecanismo de las garantías para no demorar el levante de las mercancías.

Los procedimientos específicos que deben ser cumplidos por los funcionarios aduaneros que actúan durante el proceso del despacho, deben tener presente que las aduanas locales están encargadas principalmente de atender con celeridad el despacho de la carga.

En el momento del despacho no se requiere, y además sería improcedente, emprender un estudio o investigación sobre el valor declarado por la mercancía, en razón a que la actuación del funcionario está sujeta a términos muy breves; generalmente revisa varios aspectos de la importación en forma simultánea, no está especializado en el tema de la valoración, y la entrega de la mercancía no puede dilatarse con trámites engorrosos y estudios que revistan cierta complejidad.

Por lo tanto, en esta parte sólo se cumplirá con una verificación documental para confirmar que se cumplen los requisitos administrativos y técnicos básicos de la norma, Comprenderá la inspección física de la mercancía, cuando el sistema informático o manual así lo disponga en forma aleatoria o selectiva.

La verificación documental realizada en la fase del despacho puede revisarse, por ejemplo, si:

- Las declaraciones corresponden a la mercancía importada;
- La DAV se ha llenado completa y correctamente;
- La documentación justificativa como la factura, la lista de bultos, el conocimiento de embarque, la póliza de seguro, y otros documentos presentados, son los exigidos por la legislación aduanera (documentos escritos o electrónicos);
- La documentación presentada corresponde con la declaración;
- Los datos consignados en la declaración de importación y de valor, corresponden con los documentos justificativos;
- Si todos los cálculos y las conversiones monetarias son exactos;
- Si el valor declarado esté conforme con la norma basada en el Acuerdo.

El funcionario de aduanas también deberá:

- Hacer las preguntas que considere de utilidad con el fin de cruzar información;
- Proceder al examen de las mercancías si lo estima necesario o el sistema así lo exige;
- Determinar si la transacción es entre partes vinculadas y, en caso de que sí lo sea, remitir el caso al control posterior para determinar si el precio ha sido influido por la vinculación.

Si el resultado de las verificaciones está conforme, se dará trámite al despacho otorgando el levante, si no existiera otro motivo para impedirlo.

Si existen dudas respecto del valor en aduana declarado o de los documentos acompañantes, se puede decidir en esta fase del control, obteniendo más datos que tenga disponibles el importador, o exigir la constitución de garantías con el objeto de trasladar el caso a las oficinas encargadas del control posterior⁸².

⁸² Ver último inciso del numeral 1 del artículo 51 del Reglamento Comunitario.

Por supuesto que tratándose de importadores presumiblemente fraudulentos, en estos casos el control posterior puede no ser exitoso, lo mejor es controlarlos en el momento del despacho; para el efecto se debe desarrollar y utilizar el mecanismo de las garantías en forma de depósitos bancarios o monetarios del cual trata el artículo 61 del Reglamento Comunitario. Reconociendo que estas personas generalmente no se van a encontrar en un control posterior después del levante de las mercancías, es mejor asegurar los derechos e impuestos y pago de posibles sanciones en el momento del despacho antes del levante de las mismas.

3.3. Control Posterior al despacho

El control posterior en la tercera etapa, después del despacho de las mercancías, permite comprobar la exactitud de las declaraciones y de los valores declarados a través de investigaciones más detenidas, así como la realización de estudios para determinar el valor en aduana cuando sea necesario.

Para que el control posterior sea eficaz, es entonces indispensable que los funcionarios responsables sean expertos en valoración aduanera y especialistas en investigaciones y auditorías. Así mismo es importante que cuenten con la colaboración de personas versadas en las materias relacionadas como por ejemplo, en contaduría o en el régimen de cambios que ayuda a identificar los pagos efectuados. Asimismo, es indispensable que los funcionarios se orienten por manuales especialmente elaborados para el efecto.

Para el desarrollo de esta fase del control es necesario acudir a información y datos adicionales a los conocidos con motivo del despacho, tales como contratos, libros contables y reportes comerciales, entre otros, para tomar una decisión definitiva. Sobre este particular, el artículo 52 del Reglamento Comunitario señala los documentos probatorios que pueden ser requeridos como apoyo del valor declarado o del valor en aduana que pretenda ser determinado por la Administración.

No obstante lo anterior, hay que tener en cuenta que el control posterior no puede llevarse a cabo para todas las importaciones efectuadas; por lo tanto lo más sano es que las unidades encargadas del mismo fundamenten sus actividades en programas de control basados en perfiles de riesgo.

Las actividades sustentadas en perfiles de riesgo pueden utilizar criterios como los siguientes:

- El historial de la empresa
- Tipo de mercancía / rama de producción
- Volumen y valor de las importaciones
- Casos remitidos por las aduanas locales
- Origen de las mercancías
- Solicitud de devolución de derechos e impuestos

O cualquiera de los factores de riesgo identificados en el artículo 49 del Reglamento Comunitario y en el numeral 4 del presente tema.

Es en el momento posterior al despacho donde resulta sensato, que una administración aduanera que tenga dudas sobre cualquier aspecto de la valoración, lo comunique por escrito al importador para que presente justificaciones o explicaciones adicionales, otorgándole plazos razonables para contestar, considerando que es él quien tiene la carga de la prueba⁸³.

A estos efectos, la Decisión 6.1 del Comité de Valoración en Aduana y el Estudio de caso 13.1 que ilustra la aplicación de esta Decisión, muestran el tratamiento que le debe dar la Aduana a las dudas que tenga sobre el valor declarado o sobre los documentos justificativos. En desarrollo de estos preceptos, el artículo 17 de la Decisión 571 reglamentado por el artículo 51 del Reglamento Comunitario, establece el procedimiento correcto para que la Aduana pueda resolver las dudas de manera razonable sin lugar a la arbitrariedad administrativa.

En armonía con lo anterior, el último inciso del artículo 49 del Reglamento mencionado prevé que cuando se presente una “duda razonable”, el funcionario de aduanas debe dejar *constancia escrita* del hecho encontrado con indicación de los justificativos pertinentes, obligándolo a consignar argumentos válidos que no sean el resultado del capricho o discrecionalidad eventuales. Los justificativos del cual trata el último inciso del artículo 49 citado, pueden considerar los antecedentes de otras importaciones o los precios de referencia, si éstos se ajustan a la definición y reglamentación contenida en los artículos 2 y 53 del mismo Reglamento Comunitario.

Ésta es la forma adecuada para asegurar la efectividad del recaudo y facilitar el despacho de las mercancías, al tiempo que garantiza la aplicación correcta de las disposiciones del Acuerdo sobre Valoración y ayuda a detectar y prevenir el fraude.

⁸³ Artículo 18 de la Decisión andina 571.

Los controles en valoración llevados a cabo de esta manera, seguramente le va a reportar muchísimo más recaudo a la Administración, que si se limitara a unos controles débilmente fundamentados en el momento del despacho. Se insiste una vez más, en este primer momento solamente se deben generar y fundamentar las dudas, no es posible hacer todo un estudio de valor que le compete es al control posterior, no es razonable pensar en un aforador valorador, no porque no tengan la capacidad, sino porque no tienen tiempo, no se puede olvidar que el despacho debe ser rápido y ágil.

Sin pretender el suministro de todo un manual sobre los controles en valoración, seguidamente se dan unos lineamientos generales sobre las acciones que deben ser emprendidas para el efecto. Son entonces fundamentales los siguientes pasos:

- Indicar expresamente con razones válidas los motivos para emprender un estudio o investigación.
- Solicitar por escrito al importador documentos, pruebas y explicaciones complementarias a las ya entregadas durante el proceso de despacho⁸⁴.
- Indagar por información proveniente de otras fuentes.
- Examinar la información recibida para decidir si se satisface la duda o para adelantar la acción administrativa..
- Notificar por escrito al importador para que él responda antes de tomar una decisión definitiva.

El método del Valor de Transacción no será aplicable si la duda no es resuelta por insuficiencia de los documentos o pruebas presentados o por falta de respuesta del importador.

El éxito del procedimiento anterior depende en gran medida del compromiso que deben asumir tanto los funcionarios como los importadores, respecto a la fundamentación de los requerimientos administrativos y al suministro y manejo de la información relativa al valor aduanero de las mercancías⁸⁵.

⁸⁴ El artículo 16 de la Decisión 571 y 62 del Reglamento Comunitario establecen la obligación de suministrar información.

⁸⁵ La Introducción General del Acuerdo sobre Valoración de la OMC establece la posibilidad de realizar consultas entre la Administración de Aduanas y el importador.

Como ya se dijo, la revisión o comprobación más detenida del valor declarado por los importadores, que lleva a cabo a la autoridad aduanera en un momento posterior al levante de las mercancías, implica, en primer lugar, tener disponibles los documentos que soportaron la importación, particularmente la Declaración Andina del Valor, la factura comercial y aquellos relativos al transporte y seguro de la mercancía, y en segundo lugar, contar con los datos, información y documentos adicionales que acrediten la veracidad de los datos aportados con miras a la valoración.

Una vez obtenida toda la información necesaria, los estudios o investigaciones de valor que se emprendan en este momento deben regirse por las normas internacionales, comunitarias y nacionales que se encuentren vigentes, aplicando con toda exactitud la metodología prevista por las mismas según la técnica de la valoración estudiada en la Unidad Didáctica 1.

La planeación del control posterior se puede llevar a cabo de la siguiente manera:

- Programas desarrollados por la oficina competente con funciones de control posterior en valoración aduanera. Estos programas se pueden llevar a cabo teniendo en cuenta variables como la naturaleza de la mercancía, el tipo de importador/exportador, el país de compra u origen, el nivel de impuestos, la rama de la producción, entre otros.
- Denuncias o solicitudes del sector privado sobre un caso en particular
- Revisiones selectivas por sectores de la economía (ejemplo: las importaciones del sector de los electrodomésticos en un período dado)
- Revisiones selectivas por regímenes de importación (ejemplo: importaciones temporales, en especial el alquiler o “leasing” de las mercancías importadas, el perfeccionamiento pasivo para comprobar la existencia de “Prestaciones”)
- Verificaciones o revisiones documentales que hace el aforador en el momento del despacho (declaración de importación o DUA, Declaración Andina de Valor o DAV, documentos justificativos que acompañan a estas declaraciones), o sobre los valores declarados, y que por factores de riesgo conducen a un control posterior⁸⁶.

⁸⁶ Artículo 49 del Reglamento Comunitario.

Una vez terminado el estudio, es importante que las Aduanas constituyan archivos con todos los antecedentes generados por el mismo o por las investigaciones llevadas a cabo para una importación. Los resultados de tales estudios o investigaciones pueden conservarse en un banco de datos sobre valoración, en la forma de “Decisiones sobre valoración”, las que servirán para definir criterios selectivos en el marco de la gestión de riesgos y para aplicarlas en la solución de casos futuros.

Además hay que tener en cuenta que la decisión tomada por la Aduana puede ser apelada ante una autoridad judicial, de conformidad con lo previsto en el Artículo 11 del Acuerdo sobre Valoración; por esta razón las administraciones también deben estar preparadas para defender sus actuaciones a través de la conservación de los antecedentes que les permita examinarlos de nuevo cuando sea necesario.

Por último no se puede perder de vista que hoy por hoy, la tendencia mundial es la de trasladar el control en la valoración de la fase del despacho a la fase posterior al mismo y aplicar chequeos o simples verificaciones aleatorias en los puntos de introducción de las mercancías a territorio aduanero o al momento de su declaración ante la Aduana. Más aún, la idea de desplazar el control en la valoración desde las oficinas locales a la fase del control posterior, es una de las medidas relacionadas con la facilitación del comercio que predica la Organización Mundial de Aduanas.

4. ADMINISTRACIÓN DEL RIESGO EN LA VALORACIÓN

Ya se había afirmado que el Acuerdo sobre Valoración de la OMC es un instrumento comercial facilitador del comercio exterior, más que un mecanismo fiscalista para las Aduanas, sin que éste pueda ser interpretado como un impedimento para que las Administraciones instauren y lleven a cabo actividades de control que aseguren la aplicación correcta de la técnica derivada de este Acuerdo.

Para lograr este cometido, se debe encontrar un punto de equilibrio entre la facilitación y el control, aprovechando con la mayor eficacia los escasos recursos humanos, tecnológicos y físicos disponibles, que eventualmente puedan tener las Administraciones Aduaneras. De ahí que resulte necesario efectuar controles aleatorios y selectivos con base en perfiles de riesgo.

A estos efectos, el capítulo 6 “Control Aduanero” del Anexo general del Convenio Internacional para la Simplificación y Armonización de los Regímenes Aduaneros de 1999, comúnmente conocido como el Conve-

nio de Kyoto modificado, ordena que *“Al efectuar los controles aduaneros, la Aduana utilizará el sistema de gestión de riesgos”*.

Para el caso establece unas directivas sobre control aduanero, en las que pone a disposición de las Aduanas las mejores prácticas que toda administración debe tener en cuenta en la implementación de programas de control aduanero, con información detallada sobre procedimientos y métodos de control.

En el numeral 4 de tales directivas, se han definido los conceptos de control por auditoría, infracción aduanera, documento, asistencia administrativa mutua, riesgo, análisis de riesgo, sectores de riesgo, evaluación de riesgos, indicadores de riesgo, gestión de riesgo, perfil de riesgo y control basado en sistemas.

De estas definiciones se traen literalmente las siguientes:

*“**Riesgo:** la probabilidad de que no se cumpla con las leyes aduaneras.”*

*“**Análisis de riesgo:** el uso sistemático de la información disponible para determinar la frecuencia de los riesgos definidos y la magnitud de sus probables consecuencias.”*

*“**Evaluación de riesgos:** definición sistemática de las prioridades en materia de gestión de riesgos, basada en el grado de riesgo, especialmente en función de las normas y de los niveles de riesgo preestablecidos.”*

*“**Indicadores de riesgo:** criterios específicos, que en su conjunto, se emplean como una práctica herramienta para seleccionar y detectar movimientos que probablemente no cumplirían con la legislación aduanera.”*

*“**Gestión de riesgo:** la aplicación sistemática de prácticas y procedimientos de gestión que proporciona a la Aduana la información necesaria para manejar los movimientos y/o envíos que presentan un riesgo.”*

*“**Perfil de riesgo:** Una combinación predeterminada de indicadores de riesgo, basada en la información que ha sido recabada, analizada y categorizada.”*

Por su parte, el numeral 3 del artículo 48 del Reglamento Comunitario dispone que *“Los controles deben ser selectivos por factores de riesgo y según programas previamente establecidos por las Administraciones Aduaneras”*.

4.1. Riesgos relacionados con la valoración

Los riesgos en la valoración están identificados básicamente con la presentación de declaraciones inexactas que busquen una determinación incorrecta del Valor de Transacción de las mercancías importadas. Esto se logra con el ocultamiento de información, rebajas fraudulentas de los precios o de cualquier otro elemento constitutivo del valor en aduana, o con distorsión de las reales condiciones de la negociación, entre otros factores.

Sin embargo, no todo es atribuible a prácticas deshonestas de los declarantes, habrán casos donde estas situaciones se presentan sencillamente por desconocimiento de las normas, o porque no se tienen todos los elementos de hecho y circunstancias comerciales de la transacción, esto último más frecuente cuando quien elabora y firma la declaración de valor, no es el importador/comprador de la mercancía.

Es particularmente preocupante para los Países Miembros de la CAN, la alta incidencia de la subfacturación y subvaloración de las mercancías de manera deliberada, lo que arroja una disminución sensible en el recaudo aduanero y proporciona graves obstáculos para el libre comercio, dado el beneficio competitivo logrado de manera irregular por los infractores.

Tampoco se pueden perder de vista las prácticas de la sobrevaloración, es el caso por ejemplo de los envíos de dinero al exterior inflando los precios de las mercancías, buscando incumplir exigencias de tipo tributario como el pago de impuestos por remesas; también puede suceder que se quiera burlar los controles cambiarios o se pretenda conseguir beneficios derivados de la utilización de los llamados paraísos fiscales.

4.2. Casos frecuentes de riesgo en la valoración.

A continuación se presentan los casos más conocidos en los que una administración aduanera puede encontrar discrepancias o considerarlos como factores de riesgo que le generen una duda justificada⁸⁷:

- Precios ostensiblemente bajos: Resultado de prácticas presumiblemente fraudulentas. Sobre este particular el numeral 3 del artículo 54 del Reglamento Comunitario prevé que ante la presencia de precios evidente u ostensiblemente bajos con riesgo de fraude, se exigirá la constitución de garantías en forma de fianza, depósito bancario en efectivo u otro medio apropiado para

⁸⁷ Ver otros casos en el artículo 49 del Reglamento Comunitario.

otorgar el levante de las mercancías. En casos de fraude la forma más recomendable es la del depósito monetario.

- Descuentos: Descuentos o rebajas aplicados sobre el precio de las mercancías o sobre cualquier otro elemento constitutivo del valor en aduana como los gastos por transporte, por ejemplo, no justificados en los documentos comerciales, que no son concedidos libremente a otros importadores, o de los que no se beneficia realmente el comprador, así como aquellos anormales que se presentan en montos exagerados. De la misma manera, descuentos otorgados por transacciones anteriores.
- Pagos indirectos: Pagos efectuados por el comprador a un tercero como condición de la venta.
- Particularidad del comprador/importador y del vendedor/exportador: Partes vinculadas, personas con antecedentes de prácticas fraudulentas de otras importaciones, importadores ocasionales o cuando comprador y el vendedor son la misma persona, entre otros.
- La presencia de un comisionista de compra o de venta: Responsabilidad de quien participa como tercero en la compraventa en materia de facturación y pagos, la naturaleza del comisionista, la ausencia de ajuste por comisión o la validez de las comisiones que se declaren.
- La forma de pago: Pagos anticipados que no figuran en la factura comercial ni en otro soporte documental y que no son declarados para la configuración del precio total efectivamente pagado. Anotaciones en la factura como por ejemplo, “pago según contrato”, “último pago”, “pago parcial”, etc. Pagos diferidos que generen intereses que lleven a una disminución del valor en aduana, cuyos requisitos deben ser verificados a la luz de lo dispuesto en la Decisión 3.1 del Comité de Valoración de la OMC.
- Facturación fraccionada: El vendedor reparte el precio total de las mercancías en varias facturas y las mercancías con derechos más altos son facturadas a un precio más bajo.
- Doble facturación: Además de la factura comercial presentada a la autoridad aduanera, se encuentra dentro de los embalajes otra factura con precios diferentes para la misma mercancía.
- Precios que son el resultado de un promedio: El promedio se toma de los precios de distintas mercancías contenidas en el

mismo envío. Si se tienen datos objetivos y cuantificables se debe llevar a cabo el desglose para poder determinar correctamente el valor en aduana por el método del Valor de Transacción y en caso contrario procede su descarte.

- Prestaciones: Declaración de un régimen de perfeccionamiento pasivo en el extranjero o en zona franca, o el suministro de bienes y servicios para la producción y venta de la mercancía importada cuyo importe no figura en los documentos comerciales relacionados con las mercancías importadas, ni en los documentos que el importador presenta a las Aduanas.
- Mercancías sin valor comercial: Ya sea que hayan sido enviadas de manera conjunta con las mercancías vendidas o en envío separado.
- Valores a efectos aduaneros: Indicaciones en la factura de que el precio es teórico y que sólo sirve a efectos aduaneros.
- Inexactitud en la declaración de los gastos de venta y entrega de las mercancías: Por ejemplo, los gastos de embalaje no comprendidos en la factura comercial según los términos de entrega negociados por las mercancías importadas, el reempaque de las mercancías por cuenta del importador, o la protección de las mismas con recubrimientos especiales observados al momento de la inspección física cuando ésta proceda.
- Uso de un derecho de licencia: Podría tratarse del uso de marcas o patentes extranjeras o derechos de autor, que generaría el pago de cánones. Así no se manifieste de manera expresa este particular en la documentación presentada, podría evidenciarse por el tipo de mercancía, por la razón social de la empresa, o por el régimen declarado como es el caso de una elaboración o transformación de las mercancías, o por acuerdos de reproducción o distribución de las mismas.
- Importación de «software» contenido en soporte físico: A no ser que exista el compromiso ante la OMC de aplicar la Decisión 4.1 del Comité de Valoración, el valor de los datos e instrucciones («software») formará parte del valor en aduana de las mercancías importadas, en cuyo caso se considera mercancía el soporte físico con el software contenido en el mismo; por lo tanto el precio realmente pagado o por pagar a tomar como base de la valoración, es el valor total referido tanto al soporte físico como al software.

- Importación de otro tipo de intangibles contenidos en soporte físico: Películas, videos, juegos, libros o enciclopedias virtuales, obras musicales y similares. En estos casos no aplica lo dispuesto en la Decisión 4.1 del Comité de Valoración de la OMC, pero podría darse la tendencia a extenderla a este tipo de situación para evadir el pago de los derechos e impuestos que correspondan por la importación.
- Precios de transferencia: Estructura de fijación de precios utilizada por algunas empresas multinacionales en el intercambio de los bienes y servicios de la casa matriz y sus filiales. Aparte de que podría tratarse de una misma persona jurídica como el caso de la sucursal con su casa principal, también existe el riesgo de que tales precios estén referidos a operaciones meramente contables y que el precio no corresponda al valor real de la mercancía. Generalmente estos precios son fijados al alza o a la baja dependiendo de algún fin específico en las prácticas comerciales de estas empresas, y si se pueden considerar como teóricos, no podrán utilizarse como base para la valoración aduanera.

El artículo 49 del Reglamento Comunitario señala que cuando estos factores de riesgo generen dudas justificadas a la administración aduanera, se debe dejar una constancia escrita del hecho junto con las razones esgrimidas para dar inicio a la investigación correspondiente en la que el importador tendrá la oportunidad de aportar las pruebas que se precisen.

4.2. Momento en que se administra o se gestiona el riesgo.

En el numeral 3 del presente tema se indicó que los controles en valoración se deben cumplir en varias etapas:

- previa al despacho,
- en el momento del despacho y
- en la fase posterior al despacho.

La gestión del riesgo en el *control previo* al despacho, antes de la llegada de las mercancías, se puede llevar a cabo a través del examen de los manifiestos de carga para identificar aquellas importaciones que pueden presentar un mayor riesgo en materia de valoración, y de esta manera advertir a las áreas responsables del control durante el despacho. Por ejemplo, si se trata de grandes volúmenes de mercancías de gran valor, o si el envío está dirigido a un importador ocasional o que se tenga identificado como infractor.

En el *momento del despacho*, lo razonable es que se lleven a cabo verificaciones documentales en especial de la declaración de valor, para calificar los casos de mayor riesgo que deben ser sometidos a un examen físico de las mercancías y remitidos al control posterior para asegurar la correcta determinación del valor en aduana.

Y en la fase *posterior al despacho*, una buena administración del riesgo debe tomar en consideración aquellos programas diseñados con base en los criterios de riesgo considerados relevantes por parte de las dependencias encargadas de este control.

4.3. Conclusión.

Del cumplimiento de todo el proceso estudiado depende la facilitación del comercio internacional legítimo, al tiempo que permite salvaguardar los intereses de los Estados.

Sólo con una buena gestión del riesgo se puede hacer frente a una gran carga de trabajo con recursos humanos escasos pero bien preparados y especializados; así se podrán llevar a cabo más controles aduaneros inteligentes y selectivos, concentrándose en los casos verdaderamente importantes para una buena gestión, y no aquellos controles que son azarosos e inciertos sin resultados efectivos.

Un buen sistema de administración de riesgos a efectos de la valoración aduanera, implica que las Administraciones de Aduanas deban cumplir principalmente con las siguientes tareas:

- Organizar la información derivada de las importaciones presentadas por las distintas oficinas locales. El uso ordenado y regular de la información disponible, permite determinar la existencia de riesgos y la magnitud de sus posibles consecuencias.
- Constituir bancos de datos con información tomada de la declaración de valor (DAV) y de la declaración de importación, con los datos del importador y del comprador, de los intermediarios en la negociación, de la naturaleza de la transacción y del tipo de la mercancía, entre otros. Así mismo se puede disponer de módulos referidos a un archivo doctrinario, precios internacionales que puedan ser usados como referencia⁸⁸, y las actuaciones administrativas definitivas que determinan valor en aduana, llamadas “Decisiones de valoración”.

⁸⁸ De acuerdo con lo definido en el artículo 2.g) y lo regulado en el artículo 53 del Reglamento Comunitario.

- Elaborar perfiles de riesgo con fundamento en la información conocida directamente de la importación, por información externa o por antecedentes derivados de los bancos de datos.
- Definir las prioridades de los controles con base en los perfiles de riesgo .
- Cumplir de manera efectiva con los controles en los tres momentos señalados.
- Fortalecer el control posterior y dedicar el mayor esfuerzo administrativo a la planificación de las actividades que ameritan mayor control.

5. RESULTADOS DE LOS CONTROLES

Si una vez efectuados los controles en cualquiera de las tres etapas señaladas, se comprueba la existencia de documentación fraudulenta, el artículo 54 del Reglamento Comunitario en armonía con las disposiciones contenidas en la Opinión Consultiva 10.1 sobre el “Trato aplicable a la documentación fraudulenta”, estipula que las Aduanas no aceptarán aquellos documentos aportados con motivo de la valoración que se presuman falsos o fraudulentos, dejando constancia escrita del hecho y sin perjuicio de las acciones penales que procedan.

Sobre este último particular se destaca que con documentación fraudulenta no es posible adelantar ningún estudio de valor y no tendrá validez ningún valor declarado, por tanto *la declaración de importación y la de valor (DAV) quedan sin efecto* para que la legislación nacional determine las medidas y sanciones pertinentes como el decomiso de las mercancías, por ejemplo.

Sobre este asunto, en el Curso sobre “Introducción al Módulo Básico de Formación en Valoración de la OMA” se señala en relación con las competencias de las Aduanas que:

*“..., las Administraciones de Aduanas deberán contar con las competencias necesarias para (...) **demandar a los infractores.***

*Asimismo, la legislación nacional deberá contener las disposiciones relativas a las **penalizaciones administrativas**, las cuales pueden variar de una Administración a otra. Asimismo deberán preverse las disposiciones legislativas relativas a **los delitos y a las penalizaciones/multas** y en ellas deberán*

*especificarse plazos precisos para los pagos. Los **delitos relacionados con la valoración** se abordan por lo general en el marco de las prerrogativas generales de la Aduana previstas por la legislación nacional. Sin embargo, corresponde a las Administraciones de Aduanas determinar de qué manera deben quedar recogidos en la legislación nacional estos aspectos del Acuerdo. (...)*

*Por lo general, todos los Miembros opinan que **la legislación aduanera debe estipular penalizaciones apropiadas en casos de irregularidades graves debidamente probadas**, no sólo para ayudar a las Administraciones de Aduanas a impedir el fraude en materia de valoración, sino igualmente para que produzcan un efecto disuasorio.”*

Para lograr una buena gestión del riesgo y de los controles, es importante contar con la asistencia mutua y cooperación entre las aduanas de los países de exportación e importación considerando el intercambio de información, en especial respecto al conocimiento de los valores de exportación de conformidad con lo aprobado por los países miembros de la OMC⁸⁹.

El intercambio de información también comprende los casos de fraude detectados, así como el informe al Comité de Lucha contra el Fraude creado por la Decisión andina 478⁹⁰.

También asegura excelentes resultados en la gestión del riesgo, la suscripción de Convenios con el sector privado, de manera especial para el conocimiento de ciertas situaciones que facilite la canalización de los mayores esfuerzos a los controles requeridos así como a la disponibilidad de información.

Por último es necesario recordar una vez más, que el resultado de los controles en valoración, no debe traducirse en un obstáculo o impedimento para otorgar el levante de las mercancías o para su aprehensión o decomiso cuando no haya mérito para ello, tal como se explicó en las situaciones abiertamente fraudulentas; en todo caso debe desarrollarse y utilizarse el mecanismo de las garantías que afiance suficientemente, según el caso, el pago de los eventuales mayores derechos e impuestos

⁸⁹ Artículo 26 de la Decisión 571 y artículo 55 del Reglamento Comunitario.

⁹⁰ Artículo 27 de la Decisión 571 y numeral 4 del artículo 54 del Reglamento Comunitario.

causados por la importación de las mercancías que están siendo valoradas a través de la investigación emprendida.

6. CUMPLIMIENTO VOLUNTARIO

Para cerrar el contenido didáctico del presente tema, no hay que perder de vista una práctica que se está imponiendo en la Aduanas, como es el estímulo del cumplimiento voluntario de las normas y obligaciones aduaneras por parte de los importadores.

El cumplimiento voluntario asegura un rápido despacho de las mercancías, ahorra mayores gastos no presupuestados derivados de cobros adicionales de impuestos y evita la aplicación de sanciones que pueden perjudicar las finanzas y el prestigio empresarial de los importadores.

Para la Administración Aduanera también resulta de mucho valor tener a un cierto número de importadores que ya no serán su problema y que le liberará tiempo y recursos para atacar y disuadir a otros importadores que podrían estar en curso de infringir los preceptos sobre la valoración aduanera.

Es una labor que deben emprender las aduanas y que tiene que ver con un proceso de inducción a la cultura tributaria que logra, no solamente garantizar un comportamiento idóneo frente a la Administración, sino también disuadir a los importadores de incurrir en prácticas fraudulentas o en situaciones de inexactitud o ignorancia de las normas.

Esto se logra a través de una información y capacitación permanente al sector privado, mostrando las ventajas de aplicar correctamente las normas con todos los beneficios resultantes en cuanto al ahorro de tiempos y costos para la disposición de las mercancías.

Pero para que los importadores estén en condiciones de declarar correctamente el valor en aduana y de suministrar con exactitud toda la información requerida para el efecto, se debe encaminar la capacitación hacia el conocimiento técnico de las disposiciones del Acuerdo sobre Valoración de la OMC y normas complementarias, así como a la orientación y ayuda para que aprendan a identificar las causas que les está generando alguna situación de incumplimiento; esto es, la tendencia de incurrir en prácticas deshonestas o desleales buscando ser ilegalmente más competitivos, negligencia de los responsables, o sencillamente desconocimiento o ignorancia sobre las normas y procedimientos.

No se puede perder de vista que en la búsqueda de una falsa posición más competitiva, se pueden encontrar con el efecto contrario, cuan-

do se vean descubiertos y avocados a sufragar los mayores costos de todo tipo para subsanar el daño ocasionado.

Sobre todo este particular, es de suma importancia que la Aduanas puedan mostrar sus amplias facultades, grado de modernización y preparación administrativa y su potencial para realizar los controles. Es decir, que exista total credibilidad sobre su real capacidad para detectar y castigar los casos de inexactitudes o fraude, lo que se logra únicamente sacando a la luz pública los resultados de su gestión.

De esta manera los importadores encontrarán una razón para abstenerse de realizar declaraciones inexactas de forma involuntaria o deliberada, evitando que al ser sorprendidos puedan ser seriamente sancionados.

Sin embargo, se presentan situaciones donde los importadores actúan a la ligera sin prevenir las consecuencias, lo que no necesariamente obedece al fraude. En estos casos, hay que tener presente que aunque también deben ser sancionados, debe existir una gradualidad frente a los comportamientos fraudulentos. Al respecto, el Capítulo 3 del Anexo General del Convenio de Kyoto revisado estipula:

“La Aduana no impondrá multas excesivas por errores cuando considere que los mismos fueron involuntarios sin intención fraudulenta o grave negligencia. Cuando considere necesario evitar la reincidencia de tales errores, podrá imponer una multa, pero la misma no será mayor que lo necesario a tales efectos”.

Ahora, cuando se trata de simple ignorancia o desconocimiento de normas y procedimientos, hay que recordar lo preceptuado en el Artículo VII del GATT;

*“(…) **Los criterios y los métodos para determinar el valor de los productos sujetos a derechos de aduana o a otras cargas o restricciones basados en el valor o fijados de algún modo en relación con éste, deberían ser constantes y dárseles suficiente publicidad para permitir a los comerciantes calcular, con un grado razonable de exactitud, el aforo aduanero..”.***

Igualmente habrá que tener siempre presente lo dispuesto en el artículo 12 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC, en lo que tiene que ver con la publicación de las leyes, reglamentos, decisiones judiciales y disposiciones administrativas de aplicación general destinados a dar efecto

al Acuerdo citado, obligación que le corresponde a las Administraciones de los Países Miembros.

Por último, y consecuente con todo lo anterior, es responsabilidad de la Aduana proporcionar la suficiente información sobre los mandatos del Acuerdo sobre Valoración de la OMC y propiciar la comprensión de la técnica que asegure la presentación de declaraciones correctas. Lo anterior se logra con cursos y seminarios permanentes destinados a los operadores de comercio exterior, así como a través de la solución de consultas elevadas por los interesados respecto de sus obligaciones en materia de valoración aduanera.

V. Resumen

Se ha dedicado un buen número de páginas al tema de los controles aduaneros en materia de valoración aduanera. Su importancia radica en que sin su desarrollo y efectividad, no hay aplicación del Acuerdo sobre Valoración de la OMC.

Se ha llamado la atención sobre la necesidad de contar con una Infraestructura administrativa adecuada, dotada de las facultades y competencias que le permita a las Aduanas de los Países Miembros, disponer de un servicio nacional de valoración que garantice la fluidez del comercio internacional y la eficacia de los controles antes de la llegada de las mercancías, durante el proceso del despacho y en un momento posterior.

Todo esto acompañado de un buen sistema de administración del riesgo en la valoración, dado que en la mayoría de las aduanas no se tienen los recursos suficientes, lo que hace necesario la definición de perfiles de riesgo y la aplicación de controles selectivos e inteligentes que reflejen una buena gestión desde el punto de vista del recaudo y de la facilitación del comercio.

En todo caso se hace hincapié en el traslado del mayor esfuerzo y especialización a los controles posteriores al despacho de las mercancías, con un buen desarrollo y práctica de los mecanismos de garantía permitidos por el Acuerdo sobre Valoración, como las fianzas y los depósitos monetarios particularmente importantes en casos de fraude, para no desgarnecer el control previo o durante el despacho.

Es así como en las Aduanas más adelantadas está completamente fortalecido el control posterior. El despacho en el momento de la importación se basa en la buena fe del importador pero en todo caso con la debida protección para evitar la defraudación, mediante la utilización de un siste-

ma muy desarrollado de garantías, a veces globales que cubren todo riesgo.

Hay países donde incluso los importadores se llevan su mercancía tan pronto ingresa al país, sin que se requiera presencia de la Aduana, y sólo después de unos días es declarada y nacionalizada.

Tema 2
BANCO DE DATOS EN VALORACIÓN
Y MANEJO DE LA INFORMACIÓN

1. Constitución de bancos de datos
2. Información que debe contener un banco de datos en valoración
3. Utilización correcta del banco de datos
4. Validez de los precios de referencia
5. Intercambio de información

I. Introducción

El uso de la información en la valoración de las mercancías importadas, es definitivo para el desarrollo de los mecanismos de control que garanticen una correcta aplicación del Acuerdo sobre Valoración de la OMC, así como un efectivo recaudo y condiciones de sana competencia.

La información está referida a muchas variables, y no solamente al precio de una mercancía. De este modo, interesa tener un conocimiento sobre el comportamiento de los precios en el mercado internacional, la identificación de los principales importadores y sus características particulares, la existencia de personas vinculadas y su incidencia en los precios declarados, mercancías que se importan en grandes volúmenes, antecedentes de valores en aduana ya determinados y aceptados por la autoridad aduanera, los diferentes métodos de valoración aplicados, y las normas, procedimientos y conceptos técnicos vigentes, entre otros.

La información una vez procesada y almacenada, va a asegurar la disponibilidad de aquellos elementos que facilitarán la gestión del riesgo, se podrán fundamentar las dudas que pueda tener el funcionario aduanero responsable de las verificaciones preliminares, y de la misma manera, con los antecedentes de valores en aduana ya determinados y aceptados por la autoridad aduanera, se garantizará la aplicación en toda su técnica

de los métodos derivados de los Artículos 2, 3 y 7 del Acuerdo sobre Valoración, así como de los llamados “Valores Criterio” regulados por el Artículo 1 del mismo Acuerdo. Igualmente se podrán utilizar los datos para otros fines como el conocimiento de estadísticas y tendencias en la importación de mercancías y la disponibilidad de un archivo doctrinario, entre otros servicios.

II. Objetivos

1. Mostrar la esencia de lo que debe ser un banco de datos en valoración y el tipo de información que debe estar contenida en el mismo, y
2. Enseñar la correcta utilización de la información contenida en el banco de datos a efectos de la valoración aduanera.

III. Orientaciones para el estudio del tema

Para el estudio de este Tema, el alumno deberá consultar en la biblioteca virtual, el documento de la OMA “Una base de datos nacional de valoración que funcione como instrumento de evaluación de riesgos” de Diciembre de 2004, el Manual sobre los Controles en la Valoración del Comité Técnico de Valoración en Aduana de la OMA y la “Guía para el intercambio de información en materia de valoración” del mismo Comité Técnico.

IV. Desarrollo del contenido

1. CONSTITUCIÓN DE BANCOS DE DATOS

De conformidad con lo previsto en el artículo 25 de la Decisión andina 571,

“Los Países Miembros de la Comunidad Andina deberán constituir bancos de datos a los efectos de la valoración aduanera, que faciliten la correcta aplicación de las disposiciones del Acuerdo sobre Valoración de la OMC.”

La constitución de bancos de datos a efectos de la valoración aduanera, es un requisito indispensable para la administración del riesgo conforme a lo tratado en el tema anterior. En efecto, la definición de perfiles de riesgo y la consecuente elaboración de programas de control que le darán sentido al derecho que tienen las Aduanas de ejercer su facultad investigativa, solo será posible si se dispone de información organizada que además facilite su posterior consulta y utilización.

Para entender la real dimensión de lo que debe ser una base de datos en valoración aduanera, es preciso traer la definición que hace la OMA en el documento publicado en Diciembre de 2004 relativo a la utilización correcta de la misma. Dice la OMA que, *“Una base de datos nacional de valoración es un instrumento de evaluación de riesgos que una Administración de Aduanas puede utilizar junto con otros instrumentos a efectos de estimar los posibles riesgos relacionados con la veracidad o exactitud del valor en aduana declarado por las mercancías importadas”*.

Agrega la OMA, más adelante, en el mismo documento en relación con la confiabilidad de las bases de datos, que estas *“deben recoger el valor en aduana de importaciones anteriores determinado de conformidad con las disposiciones del Acuerdo”*, también señala que el banco de datos debe mostrar el método de valoración que ha sido aplicado.

Esto le da sentido a lo dispuesto en el tercer inciso del artículo 25 de la Decisión andina citada, cuando dice que para la aplicación de los métodos del Valor de Transacción de Mercancías Idénticas y de Mercancías Similares, así como para la aplicación del método del "Último Recurso", se podrá tomar la información de los bancos de datos, teniendo especial cuidado de verificar el cumplimiento de los requisitos exigidos para cada método.

Informatización de la información

Hoy en día las Aduanas se valen de diversos sistemas informáticos que racionalizan los procesos aduaneros de las mercancías. La valoración aduanera no puede escapar a estos adelantos, y es así como resulta de un beneficio invaluable, el empleo de técnicas informáticas para ayudar en los controles debidos. De esta forma, se podrán seleccionar las importaciones que deben ser objeto de una verificación documental y física durante el despacho, así como aquellas declaraciones que serán consideradas en la elaboración de los programas de control posterior.

Con los datos obtenidos de las importaciones que se van realizando a diario, se pueden elaborar fichas informáticas para cada variable que interesa a los efectos de la valoración, por ejemplo, importador/comprador, proveedor/vendedor, intermediarios en la negociación, mercancía, país de origen, “Decisiones sobre Valoración”, infractores, precios internacionales, etc.

Para lograrlo, se debe consolidar a diario la información disponible en las aduanas locales, tomada principalmente de la DAV; también resulta útil la declaración de importación o Documento Unico Aduanero (DUA) en

los aspectos relacionados. La información recopilada debe ser depurada y organizada en las fichas mencionadas en el párrafo anterior, para poder ser incorporada al banco de datos.

2. INFORMACIÓN QUE DEBE CONTENER UN BANCO DE DATOS EN VALORACIÓN

Un banco de datos en valoración aduanera debe contener información tomada de antecedentes de importaciones realizadas, recopilada básicamente de las declaraciones andinas de valor (DAV) y declaraciones de Aduanas (DUA) en lo pertinente. De la misma manera interesa guardar los resultados de los estudios de valor, investigaciones y actividades desarrolladas en el Control Posterior, decisiones tomadas en el control durante el despacho, archivos doctrinarios y datos de fuentes externas como los precios internacionales, entre otros.

Los archivos informáticos que deben conformar un banco de datos en valoración, están referidos principalmente a los siguientes:

- de importador
- de mercancía
- de infractores
- de sistemas de contratación
- de precios internacionales
- de personas vinculadas
- de país de compra
- de valores en aduana determinados y aceptados por la autoridad aduanera (Decisiones sobre Valoración)
- de regímenes aduaneros que requieran seguimiento para la valoración
- de actos administrativos referidos al valor (Ajustes de Valor Permanente, declaraciones simplificadas, etc.)
- de normas, reglamentaciones y pronunciamientos técnicos de carácter general.

Cada uno de estos archivos a su vez, se construyen mediante fichas informáticas que deben ser diseñadas con los campos requeridos. Por ejemplo, para el caso de importador, los campos pueden ser:

- Número de registro (identificación que lo individualice)

- Naturaleza jurídica
- Sector al que pertenece
- Nivel de riesgo (bajo, medio, alto)
- Infracciones (primera vez, reincidente)

Fuentes de alimentación

Como ya se dijo, la principal fuente de alimentación de las bases de datos en valoración aduanera la constituye la Declaración del Valor en Aduana (DAV). La situación ideal es que los propios declarantes introduzcan desde sus propios terminales toda la información relativa a los elementos de hecho y circunstancias comerciales de la negociación, además de los datos relativos a los precios de la factura comercial, los ajustes efectuados sobre el precio pagado o por pagar y en particular el valor en aduana que ha sido calculado. Si no es posible la transmisión directa de los datos, la aduana se encargará de incorporarlos al sistema informático establecido.

Existe otra fuente importante de alimentación, y es la referida a las actuaciones administrativas que apuntan a la aceptación o a la fijación de un valor en aduana en aplicación de uno de los métodos establecidos por el Acuerdo sobre Valoración de la OMC, son los archivos denominados Decisiones sobre Valoración varias veces mencionadas. En efecto, resulta de mucho provecho guardar los valores en aduana de importaciones efectuadas, que hayan sido determinados de conformidad con la técnica del Acuerdo, sin importar si tal determinación la hizo el importador y así lo aceptó la Aduana, o si por el contrario es la Aduana quien lo hace.

En estos casos, se debe dejar constancia del método aplicado y de los conceptos o importes que fueron ajustados para la determinación de ese valor. También debe consignarse la información relativa a los elementos de hecho y circunstancias comerciales que se estimen importantes, como por ejemplo, la vinculación y su influencia en el precio.

De estas actuaciones administrativas también se pueden derivar datos para la alimentación de los archivos informáticos de los sistemas de contratación así como de infractores.

El sistema general informático de que disponga la Aduana, también puede beneficiarse de la recopilación de estadísticas relacionadas con las importaciones, como el caso del país de origen, tipo de importaciones, proveedores más frecuentes o clases de mercancía introducidas al país por oficina local de las aduanas, entre otros.

También resulta especialmente importante y necesario alimentar y mantener actualizado un sistema de información de precios internacionales tomando como fuente las publicaciones especializadas, informaciones de Internet, y el acceso directo a otras bases de datos internacionales ya sea de manera gratuita o a costo de la Administración. En cualquier caso, siempre esta información tendrá que ser depurada para evitar el uso de precios que puedan corresponder al mercado nacional o que estén afectados por impuestos internos del país de que se trate, y que lleve a la aplicación de sistemas arbitrarios de control.

Por último, se recomienda que sea el Servicio de Valoración en el nivel central quien se encargue de la alimentación, divulgación y administración de los bancos de datos en valoración. Sin embargo, la alimentación podría estar delegada o compartida con otros niveles de la Administración, en especial con el nivel regional que es el que generalmente tiene las facultades y competencias para llevar a cabo el control posterior.

3. UTILIZACIÓN CORRECTA DE LOS BANCOS DE DATOS

Una vez constituido el banco de datos sobre valoración, se puede permitir el acceso a la información por parte de los funcionarios aduaneros responsables de la actividad de que se trate, es decir, para el momento del despacho se podrían buscar elementos que justifiquen sus dudas; para el control posterior al despacho, se podría indagar acerca de las Decisiones sobre Valoración; y en general, se consultaría de manera permanente el archivo doctrinario y la información que determinaría la identificación de perfiles de riesgo como la condición del importador, por ejemplo.

También podría ser consultado por los operadores de comercio exterior, por ejemplo, para conocimiento de las normas o para la utilización de algún Valor Criterio, a reserva de aquella información considerada como confidencial, de conformidad con lo señalado por el Artículo 10 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC y numerales 2 y 3 del artículo 62 del Reglamento Comunitario.

De la calidad y confiabilidad de los datos incorporados en un banco de datos sobre valoración, así como de su correcta utilización, depende tanto el éxito de la administración del riesgo, como la aplicación adecuada de las disposiciones del Acuerdo sobre Valoración.

Fundamentalmente, la información contenida en un banco de datos de valoración debe ser utilizada como una herramienta de control del riesgo, así, cuando se dispone de un sistema informatizado, es mucho más

fácil establecer y aplicar parámetros de selección aleatoria de las declaraciones de importación, lo que permitirá llevar a cabo revisiones únicamente de un porcentaje previamente establecido del total de declaraciones presentadas en un momento dado, lo que además permite un uso óptimo de los escasos recursos que generalmente tienen las aduanas.

Establecidas las declaraciones que serán objeto de revisión, se podrá utilizar la información de un banco de datos así:

- Control durante el proceso del despacho

En esta fase, las dependencias encargadas de la verificación preliminar utilizarán principalmente las bases de datos de importador, de mercancía, de infractores, de personas vinculadas y de precios internacionales, para justificar las controversias o discrepancias sobre situaciones de riesgo que pudieran surgir, y que si no son resueltas en este momento, deben ser estudiadas en el control posterior.

Al respecto, el segundo inciso del artículo 25 de la Decisión 571 advierte que,

*“La utilización de los bancos de datos **no debe llevar al rechazo automático del valor de transacción de las mercancías importadas.** Debe permitir la verificación de los valores declarados y la constitución de indicadores de riesgo para generar y fundamentar las dudas a que se refiere el artículo 17 de esta Decisión, para el control y la elaboración de programas sobre estudios e investigaciones de valor.”* (Resaltado fuera de texto).

- Control posterior

El control que se efectúa después del proceso del despacho puede aprovechar eficazmente la información contenida en los archivos informáticos de un banco de datos. Se pueden elaborar programas inteligentes de control por perfiles de riesgo, o también es posible llevar a cabo un rastreo de aquellas declaraciones de valor de declarantes registrados en el sistema como infractores o con antecedentes de errores cometidos.

Los responsables de la valoración en el control posterior, además de consultar las mismas bases de datos que se utilizan en el control previo, también utilizarán principalmente el archivo informático que reúne los antecedentes de casos ya valorados y aceptados por la Administración Aduanera (Decisiones sobre Valoración). Esto permitirá la aplicación de los métodos secundarios cuando proceda.

Así mismo se podrá hacer seguimiento sobre ciertos regímenes aduaneros, para la correcta valoración de las mercancías que son objeto de los mismos; se tiene, por ejemplo, el caso de importaciones o reimportaciones después de un procedimiento de elaboración o transformación en el extranjero, de sistemas de contratación especial como los contratos de licenciamiento que produzcan ajustes del Artículo 8 del Acuerdo, las importaciones temporales de mercancías en alquiler o en arrendamiento financiero, y en general, los cruces y comprobaciones exhaustivas sobre el valor declarado.

4. VALIDEZ DE LOS PRECIOS DE REFERENCIA

El artículo 2.g) del Reglamento Comunitario define así los precios de referencia:

“Precios de referencia. Precios de carácter internacional de mercancías idénticas o similares a la mercancía objeto de valoración, tomados de fuentes especializadas tales como, libros, revistas, catálogos, listas de precios, cotizaciones, antecedentes de precios de importación de mercancías que hayan sido verificados por la aduana y los tomados de los bancos de datos de la aduana incluidos los precios de las mercancías resultantes de los estudios de valor.”

Las certificaciones de precios expedidas por las Empresas de Inspección Previa a la Expedición, también pueden ser consideradas como precios de referencia, teniendo en cuenta que el artículo 24 de la Decisión andina 571 dispone que tales certificaciones no tienen carácter vinculante en la determinación del valor en aduana, y que los precios verificados pueden ser tomados como indicador de riesgo.

Los precios de referencia deben corresponder a información del mercado internacional, de conformidad con lo señalado en el numeral 1 del artículo 53 del Reglamento Comunitario. Además en el numeral 7 de este mismo artículo se ordena efectuar las actualizaciones periódicas de estos precios para la alimentación permanente de los bancos de datos en valoración.

Los precios de referencia, por su carácter indicativo, no riñen con la valoración aduanera, como sí lo hacen los valores mínimos oficialmente establecidos por su carácter obligatorio. Como se recordará, el Acuerdo sobre Valoración de la OMC en el Artículo 7.2, literales f) y g), prohíbe de manera expresa que el valor en aduana se base en valores mínimos o en valores arbitrarios o ficticios.

Al respecto, el numeral 2 del artículo 53 del Reglamento Comunitario advierte que los precios de referencia no deben contrariar lo dispuesto en el Artículo 7 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC, ni lo previsto en el artículo 45 del mismo Reglamento.

Sobre este particular, anticipándose a los problemas de disminución del recaudo que para los países con altos índices de fraude, como los Miembros de la CAN, podría traer la aplicación de la nueva técnica de valor, el Anexo III de Acuerdo sobre Valoración les permitió, al momento de su adhesión al Tratado por el que se crea la OMC⁹¹, hacer uso de valores mínimos de manera limitada y transitoria. Transcurrido más de cinco años desde aquella oportunidad, hoy por hoy ya no es posible efectuar tal reserva.

Sin embargo, no es necesario insistir en ello, por el contrario, una vez desaparecido el mecanismo de los valores mínimos oficialmente establecidos, se debe fortalecer el sistema de los precios que con carácter ilustrativo debe seguir utilizando la aduana como instrumento de control, tal como se vió en el desarrollo de la presente Unidad Didáctica.

Pese a que el Acuerdo sobre Valoración de la OMC fue concebido con criterio liberal y facilitador del comercio entre países, es preciso insistir en el hecho de que el mismo Acuerdo sobre Valoración se cuidó de precisar en su artículo 17, el derecho que le asiste a las administraciones aduaneras de efectuar comprobaciones sobre la veracidad o la exactitud de la información y documentos que sean suministrados a efectos de la valoración en aduana.

Obviamente, a efectos de la aplicación de los debidos controles, la autoridad aduanera debe contar con las herramientas que le permita hacer comparaciones y controvertir eventualmente los valores declarados. Es entonces donde cobran importancia los precios de referencia generalmente utilizados en el momento del aforo para hacer las comparaciones pertinentes y poder controvertir con razones fundamentadas un valor declarado que es considerado bajo.

En estos términos, el numeral 3 del artículo 53 del Reglamento Comunitario señala que los precios de referencia son de carácter indicativo para sustentar las dudas que tenga la autoridad aduanera.

El numeral 4 del artículo 53 en cuestión, prevé también la utilización de los precios de referencia para la liquidación de las garantías que deben constituirse como requisito para otorgar el levante de las mercancías.

⁹¹ Año de 1995 para los países de la CAN.

Imposibilidad de sustituir los valores declarados por los precios de referencia para determinar base imponible.

Siendo como son de carácter ilustrativo para fundamentar las controversias, los precios de referencia no deben ser tomados por el declarante para determinar la base gravable; si así fuera, estaría contrariando lo ordenado en el Artículo 7.2 del Acuerdo sobre Valoración y demás disposiciones contenidas en sus artículos 1 a 7 que establecen la única técnica de valoración obligatoria.

Bajo este entendido, no es posible en ninguna circunstancia, que un precio de referencia independientemente del nombre que le asigne la Administración, y que se encuentre contenido o no en una base de datos, sustituya un valor declarado para exigir un mayor cobro de derechos, en razón a que no se estaría aplicando ninguno de los métodos previstos por el Acuerdo de Valoración de la OMC y se estarían violando sus principios.

No obstante, en el numeral 5 del mencionado artículo 53, se permite que los precios de referencia puedan ser tomados como base de partida para la valoración, *únicamente cuando hayan sido descartados uno a uno y con razones fundamentadas todos los métodos de valoración en su orden*, y sólo quede la posibilidad de utilizar un criterio razonable en aplicación del método del "Último Recurso", teniendo en cuenta las previsiones del segundo inciso del mismo numeral 5 y el numeral 6 del artículo citado.

Concebida así la utilización de los precios de referencia a efectos de la valoración, éstos se convierten en un mecanismo muy efectivo de control, pues al ser tomados como "campanazos de alerta" ante una situación irregular de precios declarados, facilita el desarrollo de manera racional de estudios técnicos en el control posterior, una vez garantizados los posibles mayores derechos e impuestos causados por la importación. De paso, esto permite que el funcionario desarrolle más su capacidad de investigación y aplique de manera correcta el Acuerdo sobre Valoración, lo que no es posible con los precios mínimos, en razón a su carácter decisivo que no permite valorar técnicamente una mercancía.

5. INTERCAMBIO DE INFORMACIÓN

Como ya se había mencionado, un elemento fundamental en el desarrollo de efectivos controles en la valoración, es la asistencia mutua y cooperación entre las aduanas de los Países Miembros de la CAN, y entre éstos y aquellos terceros países de donde se exporten las mercancías importadas a sus territorios.

La cooperación así prevista considera el intercambio de información, la que incluye los datos contenidos en los bancos de datos en valoración, documentos y resultado de las investigaciones y estudios de valor que inclusive lleven a la notificación de los casos detectados de prácticas fraudulentas comprobadas.

En muchas oportunidades, las aduanas no disponen de la información completa y oportuna que les permita llevar a cabo las investigaciones o estudios técnicos, por lo que se precisa que soliciten información en el exterior que las aduanas de los demás países estarían en condiciones de suministrar

Tal como lo señala el tercer inciso del artículo 26 de la Decisión 571, el párrafo 8.3 de la Decisión Ministerial sobre las cuestiones y preocupaciones relativas a la aplicación, reconoce las preocupaciones de los países en vía de desarrollo respecto a la exactitud de los valores declarados y establece que,

*“... cuando una administración de aduanas de un País Miembro importador tenga motivos razonables para dudar de la veracidad o exactitud del valor declarado, podrá pedir asistencia a la administración de aduanas del País Miembro exportador con respecto al valor de la mercancía de que se trate. En tales casos, el País Miembro exportador deberá ofrecer su cooperación y asistencia, en la medida de lo compatible con esta Decisión y con sus leyes y procedimientos nacionales, **incluido el suministro de información sobre el valor de exportación de la mercancía en cuestión**, teniendo en cuenta lo dispuesto en el artículo 10 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC”. (Resaltado fuera de texto).*

El Comité Técnico de Valoración en Aduana de la OMA reglamentó esta disposición a solicitud de la OMC, mediante la elaboración de un documento de trabajo que se convirtió en la “*Guía para el intercambio de información en materia de valoración*”, que comprende lo siguiente:

- Un Preámbulo donde se explican los antecedentes de dicha guía y la idea con la que se concibió.
- Una lista de control relativa a las medidas de comprobación en materia de valoración que las Administraciones de Aduanas del país de importación deben tomar antes de solicitar información de las Administraciones de Aduanas del país de exportación.

- Un conjunto de procedimientos recomendados para el intercambio de información en materia de valoración.

La Guía pretende establecer responsabilidades a la administración del país de importación a los efectos de solicitar información a la administración del país de exportación. De esta manera suministra la lista de control para que una vez verificados, si todavía existen motivos para dudar de la veracidad o exactitud del valor declarado, se pueda solicitar la asistencia y cooperación teniendo en cuenta lo previsto en esta Guía.

La información así obtenida, se puede constituir en un medio de prueba para la comprobación de precios por parte de la Aduana, cuando se considere que existen motivos para sospechar que se han cometido infracciones, o sencillamente porque se necesita para determinar correctamente el valor en aduana y no ha sido posible disponer de la misma en el país importador.

Para estos efectos puede resultar valiosa la suscripción de convenios de ayuda mutua entre los países⁹².

V. Resumen

Para asegurar la correcta aplicación de los preceptos contenidos en el Acuerdo sobre Valoración de la OMC, así como para salvaguardar los derechos e impuestos causados por la importación de las mercancías, es indispensable contar con efectivos sistemas de control y con información organizada y disponible en el país de importación.

Los controles y la disponibilidad de la información están íntimamente vinculados, y el uno no puede existir sin el otro. La situación ideal es que se establezcan sistemas informatizados para el manejo de la información, y que ésta se organice en bancos de datos formalmente constituidos, ordenados y actualizados para garantizar su permanente consulta en cualquier etapa del proceso del control en la valoración.

No se puede perder de vista que la constitución de bancos de datos en valoración, es una obligación para los países andinos derivada de un mandato contenido en norma supranacional.

⁹² Convenio de Johannesburgo de la Organización Mundial de Aduanas.

VI. Glosario

- **CAN:** Comunidad Andina
- **CÁNONES Y DERECHOS DE LICENCIA:** El canon es un importe convenido que se paga periódicamente por el uso de un derecho cedido sobre propiedad intelectual, para vender, representar, utilizar, obtener, reproducir o fabricar un bien bajo licencia.

El derecho de licencia es un permiso que se concede para vender, representar, utilizar, obtener, reproducir o fabricar un producto con “nombres”, marcas, ideas, fórmulas, patentes, dibujos, diseños, modelos y conocimientos técnicos de fabricación, protegidos, que pertenecen al cedente.

- **COMENTARIOS:** Pronunciamientos del Comité Técnico de Valoración en Aduana de la OMA para exponer una serie de observaciones sobre una parte del Acuerdo y aclarar una situación.
- **CONVENIO DE KYOTO:** Convenio internacional para la simplificación y armonización de los regímenes aduaneros, adoptado el 18 de mayo de 1973 y vigente a partir de 1974. Revisado y redactado de nuevo en 1999 de tal suerte que hoy se conoce como *Convenio de Kyoto revisado*.
- **DAV:** Declaración Andina del Valor creada por la Decisión 379 de julio de 1995.
- **DECISIONES:** Pronunciamientos del Comité de Valoración de la OMC.
- **DECISIONES ANDINAS:** Pronunciamientos de la Comisión de la Comunidad Andina.
- **DECISIONES SOBRE VALORACIÓN:** Son el resultado de los estudios de valor, que muestran el valor en aduana establecido para una mercancía, el método utilizado y los principales elementos del caso en particular que determinaron dicho valor.
- **DUMPING:** Introducción de los productos de un país en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal.
- **ELEMENTO MOMENTO:** Elemento externo a la negociación que sirve como patrón para determinar la validez de un precio para calcular el valor en aduana.
- **ESTUDIO DE UN CASO:** Pronunciamientos del Comité Técnico de Valoración en Aduana de la OMA que presentan un conjunto de elementos de hecho basados en una transacción comercial concreta y puede

utilizarse para mostrar la aplicación práctica de alguna disposición del Acuerdo.

- *ESTUDIOS*: Pronunciamientos del Comité Técnico de Valoración en Aduana de la OMA que muestran las conclusiones de un examen detallado de alguna cuestión relacionada con el Acuerdo y, en particular, de una cuestión sometida al Comité Técnico que no esté cubierta por otros instrumentos.
- *GATT*: Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.
- *NOCIÓN POSITIVA DEL VALOR*: Concepto de la valoración basado en hechos reales de una negociación llevada a cabo por una mercancía importada.
- *NOCIÓN TEÓRICA DEL VALOR*: Concepto de la valoración basado en una situación simulada a la cual se deben ajustar todas las importaciones de las mercancías que serán valoradas.
- *NOTAS EXPLICATIVAS*: Pronunciamientos del Comité Técnico de Valoración en Aduana de la OMA para aclarar una cuestión de carácter general que se plantea en relación con una o varias disposiciones del Acuerdo.
- *NOTAS INTERPRETATIVAS*: Explicaciones complementarias sobre las disposiciones del Acuerdo sobre Valoración de la OMC que suministran elementos que permiten interpretar correctamente, tanto la aplicación de la técnica prevista, como sus implicaciones, y que forman parte integral del mismo Acuerdo.
- *OMA*: Organización Mundial de Aduanas
- *OMC*: Organización Mundial del Comercio
- *OPINIONES CONSULTIVAS*: Pronunciamientos del Comité Técnico de Valoración en Aduana de la OMA para responder sobre una modalidad de aplicación del Acuerdo sobre Valoración de la OMC para unos elementos de hechos reales o teóricos.
- *REVENTA*: Es la venta que sufre una mercancía en el territorio nacional después de su importación. Se dice “reventa”, en consideración a que la primera venta se produjo en el exterior con motivo de su importación.
- *RESERVA*: Posibilidad otorgada por la OMC a los Países Miembros para que en un lapso de tiempo hagan uso de algunas salvedades per-

mitidas por aquella organización y difieran la plena aplicación del Acuerdo sobre Valoración.

- *RONDA URUGUAY*: Las rondas son las reuniones o encuentros periódicos de los países Miembros para definir asuntos propios de los Acuerdos. La ronda Uruguay fue la última realizada en el contexto del GATT y de cuyos trabajos resultó el establecimiento de la OMC.
- *VALORES CRITERIO*: Valores en aduana señalados en el artículo 1.2.b) del Acuerdo sobre Valoración de la OMC, determinados para mercancías idénticas o similares, ya sea por el Método del Valor de Transacción, por el Método Deductivo o por el Método del Valor Reconstruido, aceptados previamente por la autoridad aduanera y utilizados sólo en los casos de vinculación con fines de comparación, sin que en ningún momento sustituyan el valor declarado.
- *VALOR DE TRANSACCIÓN*: Precio realmente pagado o por pagar por las mercancías cuando éstas se venden para su exportación al país de importación, ajustado de conformidad con lo dispuesto en el artículo 8, siempre que se cumplan ciertos requisitos establecidos por el Acuerdo sobre Valoración de la OMC..
- *VALORES MÍNIMOS OFICIALMENTE ESTABLECIDOS*: Valores fijados oficialmente por la Aduana con carácter obligatorio. Es decir, para determinar la base imponible, sustituyen los valores declarados cuando sean inferiores a los oficiales, aun cuando el valor declarado corresponda al de negociación y al realmente pagado o por pagar.

VII. Orientaciones bibliográficas

- Artículo VII del GATT
- Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial de Comercio.
- Acuerdo sobre Valoración de la OMC.
- Curso: Introducción al Módulo Básico de Formación en Valoración de la OMA .
- Decisión andina 571.
- Decisión andina 379.
- Documentos relacionados que puedan ser consultados en el sitio Web de la Organización Mundial de Aduanas.

- Documentos relacionados que puedan ser consultados en el sitio Web de la Comunidad Andina.
- INCOTERMS versión 2000.
- Referencias hechas sobre material disponible en la biblioteca virtual.
- Resolución andina 846 por la que se adopta el Reglamento Comunitario.