COMUNIDAD ANDINA

SECRETARIA GENERAL

RESOLUCION N° 1684

Actualización del Reglamento Comunitario de la Decisión 571 - Valor en Aduana de las Mercancías Importadas

LA SECRETARÍA GENERAL DE LA COMUNIDAD ANDINA,

VISTOS**:** El Tratado de Creación del Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina, los Artículos 3 y 58 del Acuerdo de Cartagena, la Decisión 571 de la Comisión sobre el Valor en Aduana de las Mercancías Importadas y el Reglamento de Procedimientos Administrativos de la Secretaría General, contenido en la Decisión 425 del Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores; y,

CONSIDERANDO: Que, la Comisión de la Comunidad Andina aprobó la Decisión 571 del 12 de diciembre de 2003, mediante la cual se adopta como normativa subregional sobre valor en aduana de las mercancías, el Acuerdo sobre Valoración de la Organización Mundial del Comercio (OMC);

Que, en cumplimiento de lo establecido en la Primera Disposición Transitoria de la Decisión 571, la Secretaría General, mediante Resolución 846, adoptó el Reglamento Comunitario de aplicación de las disposiciones de la misma Decisión, así como la Declaración Andina del Valor;

Que, mediante Resolución 1239 sobre Adopción de la Declaración Andina del Valor, se incorporaron disposiciones sobre la factura comercial y declaración de valor provisional:

Que, mediante Resolución 1486, Incorporación de los instrumentos de aplicación del Comité Técnico de Valoración de la OMA a la Resolución 846, se complementó dicho Reglamento Comunitario;

Que, siendo necesario actualizar el procedimiento único comunitario que establece un trato indiscriminado a todas las importaciones de mercancías efectuadas al Territorio Aduanero Comunitario; el Grupo de Expertos en Valoración Aduanera en sus reuniones XXXI, XXXII, XXXIII, XXXIV, XXXV, XXXVI, XXXVII y XXXVIII, analizaron y aprobaron un texto sustitutorio de la Resolución 846;

RESUELVE:

Artículo Primero.- Adóptese el Reglamento Comunitario sobre la aplicación del valor en aduana de las mercancías importadas al Territorio Aduanero Comunitario, que sustituye a las Resoluciones 846 y 1486, el que figura como Anexo de la presente Resolución.

Artículo Segundo.- Déjense sin efecto los artículos 3 y 7 de la Resolución 1239.

Artículo Tercero.- La presente Resolución entrará en vigencia a los sesenta días siguientes a su publicación en la Gaceta Oficial del Acuerdo de Cartagena.

Dado en la ciudad de Lima, Perú a los 23 días del mes de mayo del año dos mil catorce.

Pablo Guzmán Laugier
Secretario General

ANEXO

Reglamento Comunitario de la Decisión 571

Valor en Aduana de las Mercancías Importadas

Índice del Reglamento

Contenido

Titulo I
Disposiciones generales

Artículo 1. Valor en aduana de las mercancías importadas
Artículo 2. Definiciones

Titulo II

Determinación del valor en aduana

Disposición general

Artículo 3. Métodos para determinar el valor en aduana

Capítulo I

Primer Método: Valor de transacción de las mercancías importadas

Artículo 4. Aspectos generales del Valor de Transacción

Sección I

Aspectos fundamentales de aplicación

Artículo 5. Requisitos para aplicar el Método del Valor de Transacción
Artículo 6. Venta
Artículo 7. Venta para la exportación
Artículo 8. Precio realmente pagado o por pagar
Artículo 9. Factura Comercial
Artículo 10. Descuentos o reducciones de precio
Artículo 11. Restricciones
Artículo 12. Condiciones
Artículo 13. Reversiones
Artículo 14. Vinculación
Artículo 15. Influencia de la vinculación
Artículo 16. Valores criterio
Artículo 17. Precios de transferencia
Artículo 18. Mercancías no conformes con las estipulaciones del contrato
Artículo 19. Elemento tiempo y cantidad

Sección II

Elementos a incluir y excluir para la determinación del Valor de Transacción

Artículo 20. Adiciones al precio realmente pagado o por pagar
Artículo 21. Comisionistas o agentes
Artículo 22. Comisiones

Artículo 23. Comisión de venta
Artículo 24. Comisión de compra
Artículo 25. Corredores y corretajes
Artículo 26. Envases o embalajes
Artículo 27. Prestaciones
Artículo 28. Cánones y derechos de licencia
Artículo 29. Producto de la reventa, cesión o utilización de las mercancías
Artículo 30. Gastos de entrega hasta el lugar de importación
Artículo 31. Gastos de transporte
Artículo 32. Costo del seguro
Artículo 33. Elementos a deducir o que no pueden ser añadidos al precio pagado o por pagar.

Sección III

Declaración de valor provisional

Artículo 34. Procedimiento para la determinación del valor en aduana provisional por las mercancías importadas
Artículo 35. Actuación de la Administración Aduanera en la determinación de valores provisionales

Capítulo II

Métodos secundarios

Artículo 36. Aplicación de los métodos secundarios

Sección I

Segundo Método: Valor de Transacción de Mercancías Idénticas

Artículo 37. Aspectos generales de aplicación
Artículo 38. Ajustes
Artículo 39. Elemento tiempo
Artículo 40. Ausencia de antecedentes de valores de transacción de mercancías idénticas

Sección II

Tercer Método: Valor de Transacción de Mercancías Similares

Artículo 41. Aspectos Generales de Aplicación
Artículo 42. Ajustes
Artículo 43. Elemento tiempo
Artículo 44. Ausencia de antecedentes de valores de transacción de mercancías similares

Sección III

Cuarto Método: Método del Valor Deductivo

Artículo 45. Aspectos generales de aplicación
Artículo 46. Elemento tiempo

Sección IV

Quinto Método: Método del Valor Reconstruido

Artículo 47. Aspectos generales de aplicación

Sección V

Sexto Método: Método del “último recurso”
Artículo 48. Procedimiento
Artículo 49. Prohibiciones

Titulo III

Controles en Materia de Valoración Aduanera

Artículo 50. Generalidades
Artículo 51. Factores de riesgo
Artículo 52. Verificaciones y controles complementarios
Artículo 53. Dudas sobre la veracidad o exactitud del valor declarado y sobre los documentos probatorios
Artículo 54. Documentos probatorios
Artículo 55. Utilización de los precios de referencia
Artículo 56. Documentación fraudulenta
Artículo 57. Asistencia mutua y cooperación con terceros países

Titulo IV

Disposiciones finales

Artículo 58. Ajustes de valor permanente
Artículo 59. Principios de contabilidad generalmente aceptados
Artículo 60. Valores aceptados por la Administración Aduanera
Artículo 61. Datos objetivos y cuantificables
Artículo 62. Garantías
Artículo 63. Obligación de suministrar información
Artículo 64. Suscripción de convenios con el sector privado
Artículo 65. Derecho a recurso
Artículo 66. Instrumentos de aplicación
Artículo 67. INCOTERMS

Apéndice

Textos del Comité Técnico de Valoración en Aduana de la Organización Mundial de Aduanas (OMA)

Opiniones consultivas
Comentarios
Notas explicativas
Estudios de casos
Estudios

Decisiones del Comité de Valoración en Aduana de la Organización Mundial del Comercio (OMC)

TITULO I

DISPOSICIONES GENERALES

Artículo 1. **Valor en aduana de las mercancías importadas**.

1. El valor en aduana de las mercancías importadas es la base imponible para la liquidación de los derechos de aduana ad valórem. Será determinado de conformidad con los métodos y procedimientos del Acuerdo sobre Valoración de la OMC, en concordancia con lo establecido en la Decisión 571 y en el presente Reglamento.
2. El valor en aduana podrá ser tomado como base gravable para los demás derechos e impuestos a la importación definidos en las normas comunitarias, de conformidad con lo señalado en el presente Reglamento y en las respectivas legislaciones nacionales.

Artículo 2. **Definiciones.**

Para efectos de la aplicación de las disposiciones contenidas en el Acuerdo sobre Valoración de la OMC, en la Decisión 571 y en el presente Reglamento, se adoptan las siguientes definiciones, como complemento de las ya contenidas en dicho Acuerdo.

a) Acuerdo sobre Valoración de la OMC:
El acuerdo relativo a la aplicación del artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 de la Organización Mundial del Comercio.

b) Datos objetivos y cuantificables:
Aquellos que pueden demostrarse con elementos de hecho, tales como documentos escritos, medios magnéticos, digitales o electrónicos. Son susceptibles de cálculos matemáticos y/o de verificación.

c) Mercancía:
Todo bien susceptible de ser transportado, clasificado en la nomenclatura NANDINA y sujeto a control aduanero.

d) Mercancías de la misma especie o clase:
Son mercancías pertenecientes a un grupo o gama de mercancías producidas por una rama de producción determinada, o un sector de la rama, y comprende mercancías idénticas y similares, pero no se limita a éstas.

e) Momento aproximado:
Período tan próximo, como sea posible, al momento o fecha de la importación, exportación o venta, según el método que corresponda, durante el cual las prácticas comerciales y las condiciones de mercado que afecten al precio permanecen idénticas.

f) Momento de la exportación:
Fecha de embarque consignada en el documento de transporte o manifiesto de carga, para efectos de la aplicación de los artículos 2 y 3 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC.

g) Momento de la Importación:
Para la correcta aplicación del Artículo 5 del Acuerdo, se entenderá como la fecha de llegada o de la introducción física de las mercancías de procedencia extranjera al territorio aduanero comunitario.

h) Nivel Comercial:
El grado o posición que ocupa el comprador en la escala de comercialización y de cuyas condiciones comerciales realmente se beneficia en su calidad de usuario industrial

(fabricante), mayorista, minorista, detallista, usuario final u otro; siendo susceptible de verificación por la Administración Aduanera.

i) Pagos Directos
Son los pagos realmente efectuados o por efectuar por el comprador al vendedor como condición de la venta de las mercancías importadas.

j) País de adquisición o de compra:
País donde se efectúa la transacción, es decir donde se emite la factura u otro documento que refleje la transacción comercial.

k) 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, publicaciones, 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. Estas fuentes pueden constar en medios impresos o en medios digitales o electrónicos.

l) Precios de transferencia:
Son los precios a los que una empresa o persona transfiere bienes materiales y activos intangibles o presta servicios a empresas o personas vinculadas.

m) Prestaciones:
Bienes y servicios suministrados, directa o indirectamente, por el comprador al productor, gratuitamente o a precios reducidos, para que se utilicen en la producción y venta para la exportación de las mercancías con destino al territorio aduanero comunitario.

n) Territorio aduanero comunitario:
Territorio que comprende cada uno de los territorios aduaneros nacionales de los países de la Comunidad Andina, dentro de los cuales éstos actúan y aplican plenamente las normas relativas al valor en aduana.

o) Valores criterio:
Son valores señalados a continuación, previamente aceptados por la Autoridad Aduanera, vigentes en el mismo momento o en uno aproximado, empleados por iniciativa del importador a efectos de demostrar si se acepta el primer método de valoración, "Valor de Transacción", cuando la venta se realiza entre personas vinculadas:

i) el Valor de Transacción en las ventas de Mercancías Idénticas o Similares efectuadas a compradores no vinculados con el vendedor, para la exportación al mismo país importador;
ii) el valor en aduana de Mercancías Idénticas o Similares, determinado en aplicación del Método del Valor Deductivo;
iii) el valor en aduana de Mercancías Idénticas o Similares, determinado en aplicación del Método del Valor Reconstruido.

Los valores previstos en el presente apartado se utilizan solamente con fines de comparación, en ningún caso para sustituir el valor declarado.

p) Valor en aduana provisional:
Valor declarado por el importador cuando el precio realmente pagado o por pagar no se determina de manera definitiva y depende de una condición futura o cuando el valor de

los elementos del artículo 8 del Acuerdo, no se conozcan al momento de la declaración del valor en aduana y puedan estimarse.

q) Venta:
Operación de comercio mediante la cual se transfiere la propiedad de una mercancía a cambio del pago de un precio.

r) Ventas relacionadas:
Ventas en las cuales se ha pactado alguna condición o contraprestación referidas al precio, a la venta de las mercancías o a ambos.

s) Ventas sucesivas:
Serie de ventas de que es objeto la mercancía antes de su importación o introducción al territorio aduanero comunitario, o respecto a una venta en dicho territorio, anterior a la aceptación de la declaración en aduana de la mercancía presentada para la importación.

TÍTULO II

Determinación del Valor en Aduana

Disposición General

Artículo 3. Métodos para determinar el valor en aduana.

Los métodos establecidos por el Acuerdo sobre Valoración de la OMC a efectos de la determinación del valor en aduana o base imponible para la percepción de los impuestos a la importación son los señalados en el artículo 3 de la Decisión 571, así:

1. Primer Método: Valor de Transacción de las mercancías importadas.

2. Segundo Método: Valor de Transacción de Mercancías Idénticas.

3. Tercer Método: Valor de Transacción de Mercancías Similares.

4. Cuarto Método: Método del Valor Deductivo.

5. Quinto Método: Método del Valor Reconstruido.

6. Sexto Método: Método del "último recurso".

La aplicación de los métodos de valoración se realizará estrictamente en el orden sucesivo de su presentación indicado anteriormente conforme a lo señalado en la Nota General del Acuerdo de Valoración de la OMC.

El orden de aplicación de los métodos cuarto y quinto indicados en el presente artículo puede ser invertido, si lo solicita el importador y lo acepta la Administración Aduanera. En este caso, cuando se haya agotado la aplicación del Método del Valor Reconstruido corresponderá aplicar el Método del Valor Deductivo.

Si en aplicación del Método del Valor Reconstruido o del Método del Valor Deductivo cuando la Administración Aduanera haya aceptado la inversión, no es posible determinar el valor en aduana, base imponible o base gravable, se acudirá al método del último recurso.

Capítulo I

Primer Método: Valor de Transacción de las Mercancías Importadas

Artículo 4. **Aspectos generales del Valor de Transacción.**

1. Para la valoración de las mercancías importadas, mediante la utilización del primer método o método principal denominado Valor de Transacción, deben tenerse en cuenta las disposiciones de los artículos 1 y 8 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC y sus respectivas notas interpretativas, así como los lineamientos generales de la Decisión 571 y las disposiciones del presente Reglamento.

2. El Valor de Transacción se define como el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías, cuando éstas se venden para su exportación al territorio aduanero comunitario, ajustado de conformidad con las adiciones previstas en el artículo 20 y las deducciones de los conceptos, gastos o costos, que no forman parte del valor en aduana, de que trata el artículo 33 del presente Reglamento y siempre que se cumplan los requisitos señalados en el artículo siguiente.

3. El valor en aduana, en aplicación del Método del Valor de Transacción, se calculará en el formulario de la Declaración Andina del Valor, de acuerdo a lo dispuesto en las normas comunitarias.

Sección I

Aspectos fundamentales de aplicación

Artículo 5. **Requisitos para aplicar el Método del Valor de Transacción.**

Para que el Método del Valor de Transacción pueda ser aplicado y aceptado por la Administración Aduanera, es necesario que concurran los siguientes requisitos:

a) Que la mercancía a valorar haya sido objeto de una negociación internacional efectiva, mediante la cual se haya producido una venta para la exportación con destino al territorio aduanero comunitario.

b) Que se haya acordado un precio real que implique la existencia de un pago, independientemente de la fecha en que se haya realizado la transacción y de la eventual fluctuación posterior de los precios.

c) Que en los anteriores términos, pueda demostrarse documentalmente el precio realmente pagado o por pagar, directa o indirectamente al vendedor de la mercancía importada, de la forma prevista en el artículo 8 del presente Reglamento.

d) Que se cumplan todas las circunstancias exigidas en los literales a), b), c) y d) del numeral 1 del artículo 1 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC.

e) Que si hay lugar a ello, el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas, se pueda ajustar con base en datos objetivos y cuantificables, según lo previsto en el artículo 20 del presente Reglamento.

f) Que las mercancías importadas estén conformes con las estipulaciones del contrato, en relación a la negociación, teniendo en cuenta lo expresado en el artículo 18 de este Reglamento.

g) Que la factura comercial reúna los requisitos previstos en el artículo 9 del presente Reglamento.

h) Que la información contable que se presente esté preparada conforme a los principios de contabilidad generalmente aceptados.

Artículo 6. **Venta.**

1. El Método del Valor de Transacción solo podrá aplicarse si la importación se realiza obligatoriamente como resultado de una venta, tal como está definida en el literal p) del artículo 2 de este Reglamento. Si tal venta no existe, habrá que recurrir a los métodos secundarios citados en los numerales 2 a 6 del artículo 3 de la Decisión 571, de manera sucesiva y en el orden establecido en el artículo 4 de la misma Decisión.

2. Una relación no limitativa de casos en que no existe venta, es la siguiente:

   a) Suministros gratuitos, como regalos, donaciones, muestras, artículos publicitarios.

   b) Mercancías importadas en consignación.

   c) Mercancías importadas por intermediarios que no las compran pero las venden después de su importación.

   d) Mercancías importadas cuando el importador y el proveedor son la misma persona.

   e) Mercancías importadas por sucursales que no tienen personalidad jurídica.

   f) Mercancías importadas en ejecución de un contrato de alquiler o de leasing.

   g) Mercancías entregadas en préstamo que siguen siendo propiedad del expedidor.

   h) Mercancías (residuos) que se importan para su destrucción en el país de importación.

   i) Trueque en su forma pura, cuando la transacción no se exprese en términos monetarios, ni se disponga de datos objetivos y cuantificables para determinar los elementos constitutivos de la venta.

3. Cuando se trate de transacciones de trueque o compensación, consideradas como un intercambio de mercancías o servicios de valor más o menos igual, sin recurrir a un intercambio de moneda o que estén parcialmente expresadas en términos monetarios, se deberá determinar si se ha realizado una venta o no.

   Las transacciones de compensación o las operaciones de trueque expresadas en términos monetarios, pueden ser consideradas como ventas, siempre que exista un precio realmente pagado o por pagar fijado sobre la base de una forma de pago relacionada con las mercancías importadas.

   En estos casos se tendrá en cuenta si este tipo de transacciones significan una condición cuyo valor pueda determinarse según el párrafo 1 b) del artículo 1 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC.

Artículo 7. **Venta para la exportación.**

1. La venta debe hacerse para la exportación con destino al territorio aduanero comunitario donde se importa la mercancía, hecho que deberá demostrarse a satisfacción de las autoridades aduaneras.

2. Si las mercancías han sido vendidas con el único fin de introducirlas al territorio aduanero, este hecho deberá considerarse como una indicación suficiente de que han sido vendidas para su exportación a dicho territorio.

3. También será considerado como un indicador de que la venta se hizo para su exportación al territorio aduanero comunitario, la transferencia internacional efectiva de la propiedad de las mercancías que son introducidas a este territorio.

4. En el caso de ventas sucesivas antes de la importación, la indicación señalada en los párrafos anteriores, sólo servirá respecto a la última venta a partir de la cual se introdujeron o importaron las mercancías al territorio aduanero comunitario, o respecto a una venta en dicho territorio, anterior a la aceptación de la declaración en aduana de las mercancías presentadas para la importación de las mismas.

Artículo 8. **Precio realmente pagado o por pagar.**

1. De acuerdo con lo expresado en el párrafo 2 del artículo 4 anterior, la base fundamental sobre la cual descansa el Método del Valor de Transacción de las mercancías importadas, es el precio realmente pagado o por pagar por estas mercancías como condición inherente a su venta.

2. El precio realmente pagado o por pagar es el precio de las mercancías importadas y constituye el pago total que por estas mercancías ha hecho o va a hacer efectivamente el comprador al vendedor, de manera directa y/o de manera indirecta en beneficio del mismo vendedor.

3. Los pagos indirectos son los que se hacen a un tercero en beneficio del vendedor o para satisfacer una obligación de ese vendedor, como condición impuesta en la negociación y son determinantes del precio total negociado por las mercancías. La característica común es que tales pagos se hacen de manera separada del pago directo efectuado por las mercancías importadas.

   Estos pagos deben ser declarados, debidamente sustentados y documentados por el importador a las autoridades aduaneras.

4. Cuando se trate de pagos anticipados o cuando existan pagos previstos o soportados en dos o más facturas comerciales o contratos inherentes a la compraventa de la mercancía objeto de la valoración, todos los pagos formarán parte del precio realmente pagado o por pagar y deberán ser declarados.

5. Todos los pagos que haga el comprador por la compraventa de la mercancía importada, deben ser verificados a fin de determinar la existencia de pagos indirectos no declarados para la conformación del precio realmente pagado o por pagar del comprador al vendedor por dichas mercancías y en consecuencia para la correcta determinación del valor en aduana.

6 Las actividades que emprenda el comprador por su propia cuenta, que no son impuestas por el vendedor, diferentes de aquellas para las que está previsto un ajuste por el artículo 20 de este Reglamento, no se considerarán como un pago indirecto al

vendedor, aunque beneficien a éste, en consecuencia, los gastos causados por su realización, no formarán parte del valor en aduana.

Tales actividades pueden referirse a la comercialización de las mercancías importadas, realizadas incluso mediante un acuerdo con el vendedor, a las comisiones de compra, a las pruebas o análisis, o a los gastos ocasionados por la obtención de una carta de crédito, realizados por el comprador.

7. De la misma manera, los pagos del comprador al vendedor por conceptos que no guarden relación con las mercancías importadas, como los dividendos pagados al vendedor si tuviera la calidad de accionista, no forman parte del valor en aduana de tales mercancías.

8. El pago por el precio de las mercancías importadas no tiene que hacerse necesariamente en dinero, puede revestir otras formas, como un crédito documentario, un instrumento negociable o cualquier título representativo del mismo, así como cualquier otra forma de contraprestación que implique la existencia de ese precio y de dicho pago. De esta manera, son válidos los giros, las transferencias de acciones, de obligaciones, o, en algunos casos, de algún documento negociable.

9. El precio resultante de prácticas de “dumping”, subvenciones o primas a la exportación podrá ser aceptado a efectos de la valoración, si es el que realmente ha pagado o va a pagar el comprador al vendedor, siempre que se cumplan los requiistos del artículo 1.1. del Acuerdo sobre Valoración de la OMC. Para combatir estas prácticas se utilizarán las normas que existan sobre el particular, conforme a lo previsto en el artículo 23 de la Decisión 571.

Artículo 9: 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 el precio realmente pagado o por pagar, por el comprador al vendedor, por las mercancías importadas, independientemente de que la forma de pago sea directa y/o indirecta.

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) Número y fecha de expedición.

   b) Lugar de expedición de la factura.

   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, o cualquier otra designación que consigne las condiciones de entrega de la mercancía importada por parte del vendedor, salvo que esté previsto en el contrato de compra-venta internacional.

j) Otros datos establecidos de acuerdo a la legislación de cada País Miembro.

6. La factura comercial puede tomar la forma de un mensaje electrónico, en cuyo caso deberá cumplir con los requisitos antes señalados. Para efectos de control se tendrá en cuenta lo establecido en la legislación nacional sobre regulación del comercio electrónico.

7. Cuando las facturas comerciales se presenten en un idioma diferente al español, la Administración Aduanera podrá exigir al importador que adjunte la traducción correspondiente.

8. Las facturas emitidas que registren en su contenido “para efectos aduaneros” o las emitidas para los casos en los cuales no se realiza ninguna compraventa no se tendrán en cuenta para efectos de la determinación del valor en aduana.

9. Cuando la mercancía facturada se describa mediante códigos, el importador debe adjuntar catálogos con el detalle de la descripción de la mercancía correspondiente a cada código, cuando se lo requiera la Administración Aduanera.

10. El cumplimiento de los requisitos señalados en los párrafos anteriores del presente artículo, no limita la facultad de la Administración Aduanera de efectuar los controles aduaneros que correspondan, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 53 de este Reglamento.

Los errores u omisiones de los requisitos de la factura comercial se tratarán conforme a lo señalado en la Opinión Consultiva 11.1 del Comité Técnico de Valoración.

Artículo 10. **Descuentos o reducciones de precio.**

1. Los descuentos o rebajas otorgados por el vendedor de la mercancía importada, se aceptarán para la determinación del valor en aduana, debido a que los pagos reales y totales del comprador al vendedor constituyen el fundamento del Método del Valor de Transacción. El precio realmente pagado o por pagar que se obtiene después de aplicar tales descuentos o rebajas, se aceptará siempre que:

i. El descuento esté relacionado con las mercancías objeto de valoración.

ii. No se trate de un descuento de carácter retroactivo, concedido por mercancías importadas con anterioridad a aquélla a la que se está aplicando la rebaja o descuento, correspondientes a transacciones independientes a aquella de la mercancía que se valora.

iii. El comprador se esté beneficiando realmente del descuento, es decir, que se cumplan los presupuestos que dieron origen al mismo.

iv. En la factura comercial y/o contrato de compraventa, se distinga del precio de la mercancía y se identifique el concepto y cuantía de la rebaja.

v. El total de las mercancías negociadas hayan sido vendidas para la exportación al territorio aduanero comunitario y compradas por la misma persona.

Si no se cumple cualquiera de estas condiciones, los descuentos otorgados por el vendedor serán desestimados por la Administración Aduanera a los efectos de la determinación del valor en aduana de las mercancías importadas. En tales casos dichos descuentos deberán considerarse como parte del precio pagado o por pagar para calcular el valor en aduana.

2. Los descuentos por pago al contado son aceptables, aun si en el momento de la valoración el pago total no se ha efectuado todavía. Tratándose de un precio pagado o por pagar, el importe que el importador pagará por las mercancías, se aceptará como base para la valoración.

3. En los descuentos por cantidad, se tendrá en cuenta la cantidad total negociada que se expedirá en un determinado período, así se trate de entregas parciales.

4. El Valor de Transacción no podrá ser rechazado por el solo hecho de que el valor declarado por las mercancías sea inferior a los precios corrientes de mercado de mercancías idénticas o similares. Un precio inferior a los precios corrientes de mercado se aceptará, siempre que el valor declarado corresponda al precio realmente pagado o por pagar, según lo indicado en el artículo anterior.

Artículo 11. **Restricciones.**

1. Las restricciones impuestas por el vendedor al comprador para la cesión o utilización de las mercancías después de su importación, que afectan sustancialmente el precio de las mismas, conllevarán el rechazo del Valor de Transacción. Tales restricciones se darían, por ejemplo, cuando las mercancías importadas estén destinadas a un fin específico, como los prototipos, la utilización con fines benéficos o educativos, o las importaciones con fines promocionales, y son vendidas a un precio reducido o simbólico.

2. No se rechazará el Valor de Transacción cuando las restricciones correspondan a algunas de las contempladas en el párrafo 1a) del artículo 1 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC, esto es:

   i. Las que se deban a requisitos o reglamentos nacionales o comunitarios impuestos por la ley o por las autoridades del territorio aduanero comunitario.

   ii. Cuando las restricciones estén relacionadas con la reventa de las mercancías importadas en ciertas áreas territoriales o geográficas.

   iii. Las restricciones que no afecten sustancialmente al valor de las mercancías importadas, tampoco impedirán la aceptación del Valor de Transacción.

Artículo 12. **Condiciones.**

1. A efectos de la valoración aduanera, se entenderá como condiciones aquellas exigencias contractuales impuestas por el vendedor referidas al precio o a la venta de las mercancías importadas. Cuando las condiciones no puedan cuantificarse, es decir, que no pueda determinarse en qué medida se han reflejado en el precio negociado, se rechazará el Valor de Transacción; para el efecto se tendrán en cuenta los ejemplos señalados en el párrafo 1b) de la Nota Interpretativa al artículo 1 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC.

El valor de la condición, cuando se conozca y esté relacionado con las mercancías importadas, forma parte del precio realmente pagado o por pagar y no conduce al rechazo del Valor de Transacción.

2. Conforme a la definición de ventas relacionadas establecida en el literal l. del artículo 2 del presente Reglamento, cuando la condición esté referida al precio, se considerará que el mismo no constituye la única contraprestación, ya que depende de las condiciones de otras transacciones entre el vendedor y el comprador, cuyo valor no puede determinarse con relación a las mercancías a valorar, por lo tanto, se rechazará el Valor de Transacción.

   Cuando la condición está referida a la venta, se trata de las transacciones de compensación, es decir, las ventas a un país dependen de las ventas desde ese mismo país y el mecanismo de pago consiste en un intercambio de mercancías por mercancías o inclusive por servicios. En esos casos se deberá estudiar si los requisitos del Método del Valor de Transacción son aplicables y se agregará el valor de la condición siempre que pueda cuantificarse.

3. Las condiciones o contraprestaciones relacionadas con la producción o la comercialización de las mercancías importadas, no conducen a rechazar el Valor de Transacción. De la misma manera no hay que incluir en el valor en aduana el valor de las condiciones relativas a la comercialización, incluso si se hubieran acordado entre el vendedor y el comprador.

Artículo 13. **Reversiones.**

1. De conformidad con el artículo 1.1.c) del Acuerdo sobre Valoración de la OMC, a efectos de la aplicación del primer método a que se refiere el artículo 3 de la Decisión 571, no debe revertir al vendedor directa ni indirectamente, parte alguna del producto de la reventa o de cualquier cesión o utilización ulteriores de las mercancías por el comprador, a menos que pueda efectuarse el debido ajuste de conformidad con lo señalado en el artículo 8 del mismo acuerdo.

   El producto de que trata el párrafo anterior hace referencia a todo pago que por acuerdo contractual se hace directa o indirectamente al vendedor de las mercancías objeto de valoración, excepto aquellos pagos que refieren a las patentes, marcas comerciales o derechos de autor.

2. La mera existencia del producto de la reventa o de cualquier cesión o utilización ulteriores de las mercancías por el comprador, implica un ajuste según el artículo 8 1.d del Acuerdo sobre Valoración de la OMC, sin necesidad que dichos pagos hayan sido pactados como condición de venta. Si no se puede hacer el ajuste, no podrá ser aplicado el Método del Valor de Transacción.

3. Los casos más representativos que se conocen, corresponden a las transacciones con reparto de beneficios, en las cuales las dos partes en la compraventa acuerdan repartirse en una determinada proporción los beneficios que se obtengan de la venta de las mercancías en el territorio aduanero comunitario donde se importen las mismas.

   El producto de la reventa de las mercancías después de su importación, no debe confundirse con los pagos por dividendos, pues éstos se basan en los beneficios totales de una compañía.

Artículo 14. **Vinculación.**

1. La existencia de una vinculación entre comprador y vendedor, de conformidad con lo definido en el artículo 15, párrafo 4 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC, no

constituye, por si misma, un motivo suficiente para considerar inaceptable el Valor de Transacción. Si la vinculación no ha influido en el precio negociado entre las partes vinculadas, no se descartará el Método del Valor de Transacción.

2. A efectos de la vinculación prevista en el artículo 15.4.b) de dicho Acuerdo, respecto a la asociación en negocios, ésta se convertirá en sociedad, sólo si se cumplen los requisitos establecidos en la legislación nacional para la constitución de sociedades. Al respecto la Opinión Consultiva 21.1 del Comité Técnico de Valoración en Aduana, recoge la definición de socio como “una persona que se asocia con otra u otras en el mismo negocio, compartiendo con ellas sus beneficios y riesgos; un miembro de una sociedad (“partnership”).

3. De conformidad con la Nota Interpretativa al artículo 15, párrafo 4 e) del Acuerdo sobre Valoración de la OMC, se entenderá que una empresa controla a otra, cuando la primera se halla de hecho o de derecho en situación de imponer limitaciones o impartir directivas a la segunda, es decir, ejercer de cualquier modo capacidad determinante en las decisiones o gestión de la segunda.

4. En desarrollo de lo señalado en el artículo 15.4.h) del Acuerdo sobre Valoración de la OMC sobre vinculación familiar, se considerarán miembros de la misma familia los siguientes:

   a) Marido y mujer

   b) Hijos

   c) Padres

   d) Hermanos y hermanas

   e) Nietos

   f) Abuelos

   g) Tío o tía y sobrino o sobrina

   h) Suegros y yerno o nuera

   i) Cuñados y cuñadas

5. En el caso de los agentes, distribuidores o concesionarios exclusivos, debe examinarse cada transacción para determinar si existe o no vinculación, de conformidad a los criterios establecidos en el artículo 15.4 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC.

6. Cuando se trate de sucursales, si las mismas no son reconocidas como personas jurídicas independientes, no podrá plantearse la existencia de la vinculación que exige la existencia de al menos dos partes; en tales casos, se considerará que no existe una venta.

Artículo 15. **Influencia de la vinculación.**

1. Cuando la vinculación entre el comprador y el vendedor de las mercancías importadas, haya influido en el precio pactado entre las partes, es obligación del declarante informarlo a través de la Declaración Andina del Valor; en este caso no podrá aplicarse el Método del Valor de Transacción y se valorará la mercancía importada recurriendo a los demás métodos en el orden establecido según los artículos 3 y 4 de la Decisión 571.

2. Si no hay una manifestación expresa al respecto y la Administración Aduanera tiene razones fundamentadas para considerar que la vinculación ha influido en el precio, le comunicará por escrito al importador los motivos por los cuales considera inaceptable el Valor de Transacción, dándole un plazo razonable, para que conteste, aportando las pruebas que demuestren, si es el caso, que la vinculación no influyó en el precio. En este evento se debe tener en cuenta lo dispuesto en los artículos 16, 17 y 18 de la Decisión 571.

3. La demostración de que la vinculación no ha influido en el precio se hará con la aportación de pruebas para la aplicación de uno de estos dos procedimientos:

   a) El análisis de las circunstancias de la venta, referidas a condiciones particulares de la negociación que determinaron el precio, y que son igualmente válidas en ausencia de vinculación para compradores independientes, tales como, cotizaciones obtenidas de otros vendedores no vinculados, contratos de compraventa, escalas de precios del vendedor, cantidades adquiridas.

   Al considerar las circunstancias de la transacción, las Administraciones Aduaneras deben examinar los siguientes elementos:

   i. La manera en que el comprador y el vendedor tengan organizadas sus relaciones comerciales, y

   ii. La manera en que se haya fijado el precio.

   Si puede demostrarse que, pese a estar vinculados, el comprador compra al vendedor y éste vende a aquel como si no existiera entre ellos vinculación alguna, quedaría demostrado que la vinculación no influyó en el precio.

   Hay tres situaciones que las Administraciones Aduaneras pueden considerar como una demostración:

   i. El precio se ha ajustado de manera conforme con las prácticas normales de fijación de precios en la rama de industria de que se trate; o

   ii. El precio se ha ajustado de manera conforme con el modo en que el vendedor fija los precios de venta a compradores no vinculados a él; o

   iii. Con el precio se alcanza a recuperar todos los costos y se logra un beneficio que está en consonancia con los beneficios globales realizados por la empresa, en un periodo de tiempo representativo, en las ventas de mercancías de la misma especie o clase.

   En todo caso y sin requerimiento de la Administración Aduanera, el importador podrá solicitarle que inicie un estudio de las circunstancias de la venta, respecto a las vinculaciones que mantenga con sus proveedores extranjeros, aportando la información necesaria al efecto.

   Para examinar las circunstancias de la venta se puede utilizar cualquier información y documento pertinente facilitado por un importador, la cual se encontrará sujeta a la revisión y aceptación de la Administración Aduanera. Un estudio sobre precios de transferencia podría constituir una de las fuentes de dicha información, en concordancia con lo previsto en el Comentario 23.1 del Comité Técnico de Valoración.

   b) La utilización de un valor criterio según lo señalado en el artículo siguiente, es decir, la demostración de que el valor declarado por las mercancías, satisface uno de cualquiera de los valores en aduana señalados como criterio en el artículo

1.2.b) del Acuerdo sobre Valoración de la OMC y que, por lo tanto, es aceptable a los efectos de lo dispuesto en el artículo 1 del mismo Acuerdo.

4. Vencido el término otorgado sin que el importador haya dado respuesta o si las explicaciones suministradas no fueren suficientes para considerar aceptable el Valor de Transacción, la Autoridad Aduanera, aplicando lo previsto en el artículo 17 de la Decisión 571, determinará el valor en aduana de las mercancías importadas con arreglo a lo dispuesto en los métodos secundarios, de acuerdo con lo señalado en el capítulo II del presente título.

5. Para considerar si la vinculación ha influido en el precio, se deben tener en cuenta siempre hechos comprobables y en particular los lineamientos del párrafo 2 de la Nota Interpretativa al artículo 1 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC.

Artículo 16. **Valores criterio.**

1. En desarrollo de la definición contenida en el literal n) del artículo 2 de este Reglamento, únicamente se considerará un valor como criterio de valoración, cuando haya sido aceptado por la Autoridad Aduanera para mercancías idénticas o similares nacionalizadas por otros importadores no vinculados con el vendedor, y siempre que:

   a) El valor en aduana de la mercancía idéntica o similar tomada para la comparación, haya sido determinado con el Método del Valor de Transacción y esté vigente en el mismo momento o en un momento aproximado a la exportación para el territorio aduanero comunitario, de la mercancía objeto de valoración.

   b) El valor en aduana de la mercancía idéntica o similar tomada para la comparación, haya sido determinado mediante la aplicación del Método del Deductivo y se encuentre vigente en el mismo momento o en un momento aproximado a la venta en el territorio aduanero comunitario, de la mercancía objeto de valoración.

   c) El valor en aduana de la mercancía idéntica o similar tomada para la comparación, haya sido determinado mediante la aplicación del Método del Valor Reconstruido y se encuentre vigente en el mismo momento o en un momento aproximado a la importación de la mercancía objeto de valoración.

   Para el efecto se tendrá en cuenta la definición de momento aproximado dispuesta en el literal e) del artículo 2 de este Reglamento.

   No se considera como valor criterio, el valor determinado por las mercancías importadas al amparo de los artículos 2, 3 y 7 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC.

2. Los valores criterio podrán utilizarse únicamente en los casos de los importadores vinculados con su vendedor, exclusivamente con fines de comparación para lograr la aceptación del Valor de Transacción, sin perjuicio de los demás requisitos previstos en el artículo 5 del presente Reglamento para su aplicación, y siempre que el valor declarado se aproxime mucho a uno de los valores señalados en los literales a, b, o c anteriores.

3. El valor criterio en ningún momento, en el ámbito del artículo 1 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC, debe sustituir el valor declarado.

4. Cuando se satisface uno de los valores criterio, no es necesario examinar la influencia de la vinculación en el precio.

Si la Administración de Aduanas dispone ya de información suficiente para considerar que se ha satisfecho uno de los valores criterio, o cuando compruebe que en sus registros consta un valor en aduana, previamente aceptado, que podría utilizar como valor criterio, pero que el importador desconoce, podría utilizarse dicho valor criterio para establecer la aceptabilidad del precio de que se trate, sin que el importador lo solicite. En tal caso no será necesario pedir al importador que demuestre la satisfacción de un valor criterio.

5. Para la aplicación de los valores criterio, se tendrán en cuenta los ajustes por diferencias encontradas en el nivel comercial, en la cantidad o en los elementos de que trata el artículo 20 del presente Reglamento.

Artículo 17. **Precios de transferencia.**

Cuando se hayan acordado precios de transferencia el importador voluntariamente o a petición de la Administración Aduanera, deberá demostrar que tales precios corresponden al precio realmente pagado o por pagar; en particular, que la vinculación existente no haya influido en el precio y que se cumplen los demás requisitos del artículo 5 del presente Reglamento; caso contrario se desestimará la aplicación del Método del Valor de Transacción.

Artículo 18. **Mercancías no conformes con las estipulaciones del contrato**

1. Si al momento de la valoración, las mercancías importadas no se encuentran conformes con lo contratado o negociado, como es el caso de mercancías averiadas o dañadas, de errores o incumplimiento en el envío, o de mercancías no acordes con las muestras suministradas o con las condiciones convenidas en la negociación, podrán no valorarse según el método principal del Valor de Transacción.

2. Si el comprador acepta las mercancías en las condiciones en que las recibió, al precio originalmente pactado, se podrá aplicar el Método del Valor de Transacción, si se cumplen los requisitos señalados en el artículo 5 de este Reglamento. En caso contrario, la valoración se basará en las disposiciones de los métodos secundarios, en especial el derivado de la aplicación del método llamado del “Último Recurso”, según lo previsto en la sección V del capítulo II del presente título.

3. A este respecto se tendrán en cuenta las disposiciones comunitarias o nacionales que se hayan dictado, así como las orientaciones señaladas en la Nota Explicativa 3.1 del Comité Técnico de Valoración en Aduana.

Artículo 19. **Elemento tiempo y cantidad.**

1. En la determinación del valor en aduana por aplicación del Método del Valor de Transacción, el precio facturado se debe aceptar como base para calcular el valor en aduana, si no hubiese otros motivos para rechazarlo, cualquiera que sea el momento en el que haya tenido lugar la transacción según contrato o factura de venta, y siempre que dicha transacción esté conforme con los usos comerciales para las mercancías importadas.

   Por la misma razón anterior, no se tendrán en cuenta las fluctuaciones de mercado que se hayan producido después de la fecha de conclusión del contrato.

2. La cantidad total negociada de las mercancías objeto de valoración, es la que se debe considerar a los efectos de la aplicación del Método del Valor de Transacción, por lo tanto, esa cantidad es la que se tendrá en cuenta para la determinación del precio unitario de las mercancías objeto de valoración, aunque se trate de envíos parciales, escalonados o carga incompleta.

Sección II

Elementos a incluir y excluir para la determinación del Valor de Transacción

Artículo 20. **Adiciones al precio realmente pagado o por pagar.**

1. Para determinar el valor en aduana por el Método del Valor de Transacción, se sumarán al precio efectivamente pagado o por pagar por las mercancías importadas, los elementos relacionados a continuación, de acuerdo con lo previsto en el artículo 8 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC:

   a) los siguientes elementos, en la medida en que corran a cargo del comprador y no estén ya contenidos en el precio realmente pagado o por pagar por tales mercancías:

      i. Las comisiones y los gastos de corretaje, salvo las comisiones de compra;

      ii. El costo de los envases o embalajes que, a efectos aduaneros, se consideren como formando un todo con las mercancías de que se trate;

      iii. Los gastos de embalaje, tanto por concepto de mano de obra como de materiales;

   b) 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 y en la medida en que dicho valor no esté incluido en el precio realmente pagado o por pagar:

      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;

      iv. 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;

   c) 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;

   d) 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;

   e) Los gastos de transporte de las mercancías importadas hasta el puerto o lugar de importación;

f) Los gastos de carga, estiba, desestiba, descarga, manipulación y demás gastos ocasionados por el transporte de las mercancías importadas hasta el puerto o lugar de importación, excepto los gastos de descarga y manipulación en el lugar de importación, siempre que se distingan de los gastos totales de transporte; y

g) El costo del seguro.

2. Para la determinación del valor en aduana, no se podrá incrementar el precio realmente pagado o por pagar, con ningún elemento diferente de los relacionados en el numeral 1 anterior.

3. Las adiciones al precio realmente pagado o por pagar, como consecuencia de conceptos incluidos en la relación del numeral 1 anterior, sólo podrán hacerse sobre la base de datos objetivos y cuantificables, debidamente demostrados con los respectivos documentos soporte.

Artículo 21. **Comisionistas o agentes.**

1. 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.

   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.

2. En los casos que el comisionista refacture la mercancía, el precio realmente pagado o por pagar a tener en cuenta a efectos de la determinación del valor en aduana, siempre será el que se pacte entre el comprador y el vendedor, según conste en la factura comercial expedida por el vendedor de la mercancía, sin perjuicio de la consideración de los demás soportes documentales que sean procedentes, cuando en la transacción existan pagos indirectos u otros elementos constitutivos del precio.

Artículo 22. **Comisiones.**

1. A los efectos de este Reglamento se entenderá por comisiones, las remuneraciones pagadas por el comprador o por el vendedor de las mercancías importadas, a un intermediario denominado agente o comisionista por los servicios prestados por su facilitación en la concertación del contrato de compraventa de tales mercancías.

   Las remuneraciones percibidas generalmente toman la forma de un porcentaje sobre el precio de las mercancías.

2. Se entenderá por comisión de venta y por comisión de compra, respectivamente, la retribución recibida por el agente de venta o por el agente de compra, según sea el caso.

   La denominación de agente y comisión de venta o de agente y comisión de compra, estará dada por la condición de la persona por cuenta de quien se prestan los servicios y no por la condición del que paga la comisión.

Artículo 23. **Comisión de venta.**

1. Las comisiones de venta se añadirán al precio realmente pagado o por pagar, siempre que se cumplan las siguientes condiciones:

   i. Que no estén incluidas en dicho precio

   ii. Que corran a cargo del comprador

2. Cuando la comisión de venta la pague el vendedor, y la cargue al comprador incluyéndola en el precio que le factura por las mercancías vendidas, a efectos de la valoración, no se efectuará un ajuste al precio pagado o por pagar puesto que la comisión ya está incluida en él.

3. La expresión “que corran a cargo del comprador” señalada en el artículo 20, numeral 1, letra a) de este Reglamento, significa que es el comprador quien tiene que pagar la comisión al intermediario, además de pagar al vendedor por el precio de las mercancías. En este caso, el importe de la comisión deberá añadirse al precio realmente pagado o por pagar, a efectos de la valoración de la mercancía importada, independientemente de que el pago se haga en el territorio aduanero comunitario donde se importen las mercancías, inclusive en moneda nacional.

4. Se considerará que el pago de la comisión de venta se genera, cualquiera que sea la forma en que intervengan en la transacción el vendedor, el comprador y el agente, según se señala a continuación:

   a) El comprador efectúa la importación, el vendedor factura la mercancía al comprador incluyendo el importe de la comisión y el agente recibe su pago de parte del vendedor.

   b) El comprador realiza la importación, el vendedor factura la mercancía al comprador sin incluir el importe de la comisión y el agente recibe su pago de parte del comprador.

   c) El agente del vendedor hace la importación, el vendedor factura la mercancía al agente incluyendo el importe de la comisión, el agente a su vez refactura la mercancía al comprador una vez nacionalizada y el agente recibe su pago de parte del vendedor.

   d) El agente del vendedor hace la importación, el vendedor factura la mercancía al agente sin incluir el importe de la comisión, el agente a su vez refactura la mercancía al comprador una vez nacionalizada incluyendo su comisión y el agente recibe su pago de parte del comprador.

En los cuatro casos, el agente actúa por cuenta del vendedor y el importe de la comisión de venta forma parte del valor en aduana, independientemente de que sea pagada por el vendedor o por el comprador de las mercancías. Dado que en los casos b. y d. La comisión de venta no está incluida en el precio realmente pagado o por pagar, su importe deberá adicionarse para calcular el valor en aduana de las mercancías.

Cualquiera que sea la actuación del comisionista de venta según lo señalado anteriormente, se deberá presentar a la Autoridad Aduanera, la factura comercial originalmente emitida por el vendedor, como soporte del precio que se le ha pagado por la venta de las mercancías, dado que el pago efectuado al vendedor es la base fundamental del Valor de Transacción.

Artículo 24. **Comisión de compra.**

1. La comisión de compra es la retribución pagada por un importador a su agente por los servicios que le presta al representarlo en el extranjero en la compra de las mercancías objeto de valoración.

   A efectos de la determinación de la comisión de compra, el "importador" se entenderá como el "comprador" de las mercancías.

2. La comisión de compra la paga el comprador al agente de compra, como resultado de una actividad que este comprador emprende voluntariamente y no porque sea una exigencia del vendedor; en consecuencia, como el comisionista actúa por cuenta del comprador, tal comisión no debe añadirse al precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas, según lo establecido en los artículos 20 apartado 1.a) i. y 33 2a) de este Reglamento.

3. El importador deberá presentar a la Autoridad Aduanera el contrato escrito de comisión y/u otras pruebas documentales, que prueben claramente la participación del comisionista de compra en la facilitación de la concertación de la compraventa. A falta de dichas pruebas o cuando éstas resulten insuficientes para acreditar dicha situación, la retribución pagada no se considerará como una comisión de compra y formará parte del valor en aduana.

4. Cuando el comprador presente a la aduana una factura comercial extendida por el comisionista de compra, en la que éste consigna además del precio de la mercancía el monto de su remuneración, a fin de determinar el valor en aduana, la Autoridad Aduanera, exigirá además de la documentación señalada en el párrafo anterior, la presentación de la factura originalmente emitida por el vendedor, como soporte del precio que se le ha pagado por la venta de las mercancías, dado que el pago efectuado al vendedor es la base fundamental del Valor de Transacción.

   Cuando el llamado comisionista tenga derecho de propiedad de las mercancías y/o actúe por cuenta propia, no podrá ser considerado como comisionista de compra.

5. En los controles efectuados por la aduana debe tenerse especial cuidado con los conceptos que el comisionista de compra cobra al extender su factura. Cuando la misma comprenda servicios que el comisionista haya pagado por cuenta del comprador y que sí forman parte del valor en aduana, entre otros, los gastos de entrega hasta el lugar de importación referidos en el artículo 30 de este Reglamento, en tal caso, la suma total cobrada no podrá considerarse como una comisión de compra y sólo se podrá considerar que no forma parte del valor en aduana el importe correspondiente al servicio de intermediación propiamente dicho.

Artículo 25. **Corredores y corretajes.**

1. El corredor es un intermediario en la transacción que no está expresamente ligado al comprador ni al vendedor, siendo su función esencial la de aproximar comercialmente a las partes y facilitar la realización de las transacciones u operaciones derivadas de las mismas.

2. Se entenderá por corretaje la retribución percibida por el corredor la cual comprende las remuneraciones pagadas por el comprador y/o por el vendedor de las mercancías importadas por los servicios prestados. La misma puede ser una suma fija o un porcentaje del importe negociado.

3. Cuando el vendedor pague el corretaje y lo incluya en el precio de factura, no se hará un ajuste al precio realmente pagado o por pagar. Cuando sea el comprador quien pague el corretaje, y siempre que dicho importe no esté incluido en la factura comercial emitida por el vendedor de la mercancía importada, deberá añadirse al precio realmente pagado o por pagar, a efectos de determinar el valor en aduana.

Artículo 26. **Envases o embalajes.**

1. Se entenderá por envases y embalajes, en general, los continentes interiores acondicionados para la venta unitaria (frascos, botellas, tarros, cajas, entre otros) y exteriores necesarios para su transporte (icopor, cajas, entre otros) que sirven como recipientes y/o protectores de las mercancías, así como los soportes necesarios para el enrollamiento, plegado y fijación de aquellos.

2. El valor en aduana comprende además del costo de los envases y embalajes, todos los gastos que implique el suministro de los elementos relacionados en el numeral 1 anterior y que se consideran parte de las mercancías importadas. Igualmente, deben sumarse los gastos que ocasione la colocación de las mercancías en las cajas, recipientes, entre otros y los gastos necesarios para efectuar las operaciones de envase y embalaje.

3. Cuando los envases sean utilizados en repetidas importaciones, se añadirá al valor de la mercancía la parte de los gastos de utilización de los envases que se refiera a cada importación considerada por separado.

4. No se incluirá el costo de los envases y embalajes en el valor de las mercancías, cuando aquellos no formen un todo con las mismas, ya que tales envases y embalajes siguen un tratamiento aduanero distinto.

5. El gasto en que se incurre por el uso de los contenedores, paletas, bidones, tambores y otros instrumentos del transporte internacional, que pueden ser usados o reutilizados como medio de transporte, constituye gasto de transporte. Por lo tanto no se adicionará como gasto de embalaje.

Artículo 27. **Prestaciones.**

1. Según la definición contenida en el literal l del artículo 2 del presente Reglamento, las prestaciones se dividen en las cuatro categorías de bienes y servicios enumeradas en el apartado 1.b) del artículo 20 de este mismo reglamento.

2. El valor de la prestación proporcionada por el comprador puede determinarse basándose en:

   a) El valor de la compra o del alquiler que pague el comprador, si la prestación se compra o se alquila de una persona no vinculada al comprador;

   b) El costo de producción de la prestación, si fue producida por el comprador o por una persona vinculada a éste.

3. Cuando se trate de las prestaciones señaladas en el inciso ii) del apartado 1.b) del artículo 20 de este Reglamento, a fin de incluirlas en el valor en aduana, se deben realizar ajustes para tener en cuenta la utilización previa de estas. De igual manera, hay que añadir el valor de las reparaciones o modificaciones realizadas después de que el comprador haya adquirido o producido las prestaciones.

En este caso, se añadirán, además de los gastos de transporte y conexos de traslado al país de producción de que trata el siguiente numeral, aquellos de retorno al país de importación cuando proceda.

4. Al costo o valor de la prestación también deben adicionarse los gastos ocurridos por su traslado hasta el lugar donde se efectuará la producción de las mercancías, cuando hayan sido sufragados por el comprador, de acuerdo con los siguientes componentes:

   a) Gastos de transporte y conexos en los que se incurra para el suministro de la prestación.

   b) Seguro pagado con ocasión del transporte.

   c) Derechos, impuestos o gravámenes pagados por la importación en el país donde se vaya a producir la mercancía.

5. Una vez determinado el valor de la prestación, cuando se requiera, será preciso repartirlo entre las mercancías importadas, según las siguientes posibilidades, que pueden ser aplicadas a solicitud del importador:

   a) El valor podrá asignarse al primer envío si el importador desea pagar de una sola vez los derechos por el valor total de la prestación;

   b) El importador podrá solicitar que se reparta el valor entre el número de unidades producidas hasta el momento del primer envío cuando exista un contrato o compromiso en firme respecto a esa producción;

   c) El importador podrá solicitar que el valor se reparta entre el total de la producción prevista cuando exista un contrato en firme respecto de esa producción.

   d) el valor podrá repartirse entre el número de años de vida útil de la prestación o el número de unidades que pueda producir.

   Cualquiera que sea el método empleado, se deben considerar los principios de contabilidad generalmente aceptados de que trata el artículo 59 del presente Reglamento y se deberá acreditar la información con pruebas documentales.

6. El valor de los bienes y servicios de que trata el apartado 1.b), incisos i. ii. iii. y iv. del artículo 20 de este Reglamento, sólo se añadirá al precio pagado o por pagar, si tales bienes:

   a) Son suministrados por el comprador para la producción y venta para la exportación de las mercancías importadas, gratuitamente o a precios reducidos.

   b) Son suministrados de manera directa o indirecta.

   c) Su valor aún no está incluido en el precio realmente pagado o por pagar.

7. En lo relativo a las prestaciones de que trata el apartado 1.b) iv. del artículo 20 de este Reglamento, no se añadirán al precio pagado o por pagar, cuando hayan sido realizadas en el territorio aduanero comunitario.

Artículo 28. **Cánones y derechos de licencia**

1. Los “cánones y derechos de licencia” se refieren entre otros, a los pagos por los derechos de propiedad intelectual y/o industrial necesarios para:

a) Producir o vender un producto o una mercancía con el uso o la incorporación de patentes, marcas de fábrica o de comercio, dibujos, modelos y conocimientos técnicos de fabricación, procedimientos de fabricación, o cualquier otro derecho de propiedad industrial contemplado en la Decisión 486, o en las que la sustituyan o modifiquen.

b) Utilizar, fabricar o revender un producto o una mercancía con el uso de derecho de autor o derechos conexos contemplados en la Decisión 351 o en las que la sustituyan o modifiquen.

c) Producir o vender un producto o una mercancía con el uso de derechos de obtentores de variedades vegetales contemplados en la Decisión 345 o en las que la sustituyan o modifiquen.

d) Producir o vender un producto o una mercancía con el uso de derechos de acceso a recursos genéticos contemplados en la Decisión 391 o en las que la sustituyan o modifiquen.

2. El canon o el derecho de licencia sólo se sumará al precio realmente pagado o por pagar, si ese pago:

a) Está relacionado con la mercancía que se valora,

b) Constituye una condición de venta de dicha mercancía,

c) Se basa en datos objetivos y cuantificables, y

d) No está incluido en el precio realmente pagado o por pagar

Para evaluar los incisos a) y b) precedentes, se deberá tomar en cuenta lo señalado en el Comentario 25.1 del Comité Técnico de Valoración en Aduana.

A tales efectos se considerará que la condición de venta no necesariamente debe estar prevista de manera expresa en un contrato sino que ésta pueda probarse con los elementos de hecho de las operaciones comerciales.

Cuando el método de cálculo del importe de un canon o de un derecho de licencia se refiera al precio de la mercancía importada, se presumirá, salvo prueba en contrario, que el pago de dicho canon o derecho de licencia está relacionado con la mercancía que se valora.

3. Cuando el canon o derecho de licencia guarde relación no solamente con la mercancía importada, sino también con otros componentes, tales como, bienes o servicios incorporados a la misma, antes o después de la importación, dicha circunstancia no impedirá efectuar un ajuste por este concepto, siempre y cuando se realice sobre la base de datos objetivos y cuantificables, de acuerdo con lo establecido en el párrafo 3 de la Nota Interpretativa del artículo 8 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC y lo indicado en el artículo 61 de este Reglamento.

En estos términos, el valor del canon deberá repartirse entre la mercancía importada y los demás componentes incluidos en el bien final, sobre la base de soportes documentales u otra información probatoria que pueda ser verificada. Si no es posible hacer el reparto por ausencia de información o porque la mercancía importada no puede ser identificada separadamente por ningún medio, no será posible hacer ajuste por este concepto, al carecerse de datos objetivos y cuantificables. En estos casos se descartará el Método del Valor de Transacción y se tendrá que acudir a los métodos secundarios en su orden.

4. El ajuste por cánones y derechos de licencia, se aplicará cualquiera que sea el país de residencia del beneficiario del pago, tanto en el territorio aduanero comunitario como fuera de él.

5. Cuando en el momento de la importación se desconozca el monto exacto de los cánones y derechos de licencia, debido a que se determinan bajo la forma de un porcentaje calculado sobre el precio de reventa de la mercancía importada, el ajuste podrá hacerse indicándolo en la Declaración Andina del Valor, mediante la estimación de un importe provisional en esta misma declaración, pero advirtiendo tal circunstancia. En este último caso se procederá conforme a lo estipulado en los artículos 34 y 35 del presente Reglamento.

6. Los pagos que efectúe el comprador por los derechos de distribución o reventa de las mercancías importadas, no se añadirán al precio pagado o por pagar, siempre que dichos pagos no constituyan una condición de la venta de las mercancías para su exportación al territorio aduanero comunitario donde se importen esas mercancías. En ningún caso se añadirán los derechos de reproducción de dichas mercancías en el país de importación.

Artículo 29. **Producto de la reventa, cesión o utilización de las mercancías.**

Cuando en el momento de la importación se desconozca el monto exacto de las reversiones, debido a que se determinan bajo la forma de un porcentaje calculado sobre el precio de reventa de la mercancía importada, el ajuste podrá hacerse indicándolo en la Declaración Andina del Valor, mediante la estimación de un importe provisional en esta misma declaración, pero advirtiendo tal circunstancia. En este último caso se procederá conforme a lo estipulado en los artículos 34 y 35 del presente Reglamento

Artículo 30. **Gastos de entrega hasta el lugar de importación.**

1. Los gastos de entrega, conforme a lo previsto en el artículo 6 de la Decisión 571 son los señalados en los literales e), f) y g) del numeral 1 del artículo 20 del presente Reglamento.

2. La procedencia del ajuste por tales gastos, dependerá de las condiciones de entrega de las mercancías que hayan sido pactadas entre el vendedor y el comprador. Estos gastos pueden estar incluidos o no en el precio facturado por el vendedor, incluso cuando la entrega se haya hecho en un punto posterior al lugar de importación identificado.

3. A los efectos de lo previsto en el último párrafo del artículo 6 de la Decisión 571, las tarifas o primas habitualmente aplicables podrán ser tomadas de información contenida en antecedentes de otras importaciones con las debidas comprobaciones, de tablas elaboradas por las Administraciones Aduaneras con datos o tarifas que tendrán que ser actualizados periódicamente, o de información suministrada por las empresas que presten tales servicios.

   Cuando se trate de vehículos que ingresen al país por sus propios medios y no sea posible obtener datos sobre tarifas de fletes normalmente aplicables, a efectos de determinar el valor en aduana, se podrán calcular los gastos de transporte conforme al costo de combustibles consumidos y demás costos de operaciones ocurridos durante el trayecto recorrido, desde el lugar de entrega en el exterior hasta el lugar de importación del territorio aduanero comunitario.

4. En caso que no se acredite el pago con datos objetivos y cuantificables y no sea posible aplicar lo dispuesto en el numeral anterior, se descartará el Valor de Transacción y se

valorará la mercancía por los métodos secundarios teniendo en cuenta lo indicado en los artículos 3 y 4 de la Decisión 571 y lo dispuesto en el capítulo II del presente Título.

Artículo 31. **Gastos de transporte.**

1. Los gastos del transporte así como los gastos conexos con este transporte desde el lugar de entrega de las mercancías en el exterior hasta el lugar de importación en el territorio aduanero comunitario; incluyen, entre otros:

   a. Adaptación para la exportación.

   b. El acarreo y manipulación en territorio extranjero.

   c. Manejo y entrega de la mercancía hasta el puerto o lugar de embarque.

   d. Los fletes desde el primer lugar de embarque hasta el lugar de importación en el territorio aduanero comunitario.

   e. La carga, descarga y manipulación en puertos extranjeros.

   f. Gastos por el envío de los documentos de transporte.

   g. Gastos por el pago del flete en destino.

   h. Consumo de combustibles.

   i. Gastos de consolidación y desconsolidación y de estiba y desestiba en puerto extranjero.

   j. Gastos de endosos y de comunicaciones.

   k. Gastos de sobrestadías por retrasos o demoras en puerto extranjero.

   Estos gastos forman parte del valor en aduana y deben ser ajustados para la determinación del Valor de Transacción, sin perjuicio de quien los pague a nombre del comprador, de la forma de pago, de que tales pagos se realicen dentro o fuera del territorio aduanero comunitario y antes o después de la importación.

2. Cuando los gastos de transporte estén contenidos en la factura comercial y el importe pactado entre el vendedor y el comprador resulte diferente del que realmente haya pagado el vendedor a un tercero, deben tomarse en cuenta los gastos reales pagados en definitiva por concepto del servicio de transporte y gastos conexos hasta el lugar de importación de conformidad con el documento de transporte.

   Cuando la factura comercial ampare un gasto de transporte mayor a lo que establece el documento de transporte, la diferencia formará parte del gasto del transporte para el cálculo del valor en aduana de las mercancías, salvo que el importador demuestre que la diferencia fue reembolsada o no va a ser pagada.

3. Si la mercancía ha sufrido varios trayectos antes de su llegada al territorio aduanero comunitario, deberán tenerse en cuenta todos estos gastos para todos los trayectos al momento de determinar el ajuste.

4. También forma parte del valor en aduana como gastos del transporte, el costo o el alquiler de los contenedores, cilindros, tanques o similares que sean utilizables para el transporte de las mercancías, en cuyo caso deberá hacerse el debido prorrateo, cuando proceda, el que debe ser comprobable con datos objetivos y cuantificables.

5. De igual manera, los gastos por el almacenamiento temporal de las mercancías en el puerto de exportación y de tránsito internacional mientras se produce el transporte, son gastos inherentes al transporte de las mercancías y por lo tanto deben ser ajustados de conformidad con lo dispuesto en el apartado 1 e) del artículo 20 de este Reglamento.

Artículo 32. **Costo del seguro.**

1. Comprende los costos en que se incurra para cubrir los riesgos de daños o pérdidas de las mercancías durante las operaciones de transporte, carga, descarga y manipulación de la mercancía desde el lugar de entrega en el exterior hasta el lugar de importación.

2. El importe que debe consignarse por el costo del seguro, es el correspondiente a la prima efectivamente pagada por este concepto. En ningún caso se aceptará una declaración de valores teóricos o estimados o que no tengan soporte documental alguno.

3. El documento con el cual se demuestra el costo del seguro es la póliza expedida por la compañía aseguradora o certificado de aplicación de póliza individual.

4. Cuando los costos de seguro estén contenidos en la factura comercial y el importe pactado entre el vendedor y el comprador resulte diferente del que realmente haya pagado el vendedor a un tercero, deben tomarse en cuenta los gastos reales pagados en definitiva por concepto del costo de seguro hasta el lugar de importación de conformidad con la póliza expedida por la compañía aseguradora o certificado de aplicación de póliza individual.

   Cuando la factura comercial ampare un costo de seguro mayor a lo que establece la póliza de seguro, la diferencia formará parte del costo de seguro para el cálculo del valor en aduana de las mercancías, salvo que el importador demuestre que la diferencia fue reembolsada o no va a ser pagada.

5. En el caso de las negociaciones comerciales donde el vendedor haya asegurado la mercancía en origen, y que además, el importador contrata otro seguro o mantiene una póliza flotante que cubre el transporte internacional de las mismas mercancías, por distintas o iguales coberturas, se debe declarar como gasto de seguro, el seguro pactado en la negociación y el seguro contratado por el importador.

Artículo 33. **Elementos a deducir o que no pueden ser añadidos al precio pagado o por pagar**

1. Para determinar el valor en aduana, los siguientes conceptos podrán ser deducidos del precio pagado o por pagar del comprador al vendedor, siempre que estén contenidos en el mismo y se distingan, es decir, que hayan sido facturados por el vendedor y que aparezcan especificados separadamente en la documentación comercial:.

   a) 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.

   b) 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.

   c) Transporte, acarreos 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.

d) 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.

e) 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 concurran 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.

2. El valor en aduana no comprenderá los siguientes conceptos y no se añadirán al precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas:

a) Las comisiones de compra.

b) Los derechos de reproducción en el Territorio Aduanero Comunitario de la mercancía importada.

c) Los pagos que efectúe el comprador, por el derecho de distribuir o de revender las mercancías importadas, cuando tales pagos no constituyan una condición de la venta de esas mercancías para su exportación a Territorio Aduanero Comunitario.

d) Las actividades realizadas por el comprador en el Territorio Aduanero Comunitario para comercializar las mercancías importadas, publicidad, garantía, asistencia a ferias, etc., aunque se pueda estimar que benefician al vendedor.

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

f) Impuestos interiores exigibles, en el país de origen o de exportación, a las mercancías de que se trate, 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.

g) En general, cualquier gasto por actividades que haya emprendido el comprador por su propia cuenta y respecto de las cuales no deba realizarse ningún ajuste conforme a lo señalado en el artículo 18 de este Reglamento y siempre que lo demuestre a satisfacción de las autoridades aduaneras.

Sección III

Declaración de valor provisional

Artículo 34.- **Procedimiento para la determinación del valor en aduana provisional por las mercancías importadas.**

En los casos en los cuales el importador declare un valor provisional podrá retirar las mercancías sí:

1. Presenta los contratos escritos que reflejen y acrediten la situación que impide la determinación definitiva del valor.

2. Registra en la Declaración Andina de Valor - DAV la circunstancia de la provisionalidad del valor en aduana declarado.

3. Cancela los derechos e impuestos a la importación que correspondan al valor en aduana provisional declarado o garantiza en el caso de regímenes especiales.

4. Constituye garantía, si la legislación nacional de los Países Miembros así lo establece. Dicha legislación determinará los términos bajo los cuales se constituirá la referida garantía.

5. Indica el plazo que estime conveniente para determinar el valor en aduana definitivo el cual no podrá ser superior a doce (12) meses, contados a partir de la fecha de aceptación de la declaración aduanera de las mercancías importadas.

   Dicho plazo solamente será renovable por un período máximo de seis (6) meses adicionales y, excepcionalmente, mayor cuando las condiciones del contrato así lo ameriten, previa evaluación y aceptación de la Administración Aduanera.

6. Cuando el importador tenga conocimiento del valor definitivo deberá informarlo a la Autoridad Aduanera, dentro del plazo que hubiera estimado. El plazo de vigencia de la garantía, cuando sea exigible según la legislación nacional, se sujeta a lo dispuesto en la misma.

Artículo 35: **Actuación de la Administración Aduanera en la determinación de valores provisionales.**

1. Cuando el importador dentro de los términos señalados en el artículo anterior declare el valor definitivo, la Administración Aduanera procederá a la devolución de la garantía si esta es exigible según la legislación nacional y no habrá lugar a la aplicación de sanción alguna, en los casos en que dicho valor:

   a. Coincida con el valor provisional;

   b. Sea superior al valor provisional y el importador haya cancelado los tributos correspondientes; o,

   c. Sea inferior al valor provisional. En este caso el importador podrá solicitar la devolución de los pagos realizados en exceso.

2. De no cumplirse con la declaración del valor definitivo dentro del plazo señalado la Administración Aduanera procederá a la ejecución de la garantía, si esta es exigible y así lo dispone la legislación nacional de los Países Miembros, la cual asimismo definirá la forma y concepto de su ejecución y si este incumplimiento constituye infracción sancionable.

3. La declaración de los valores definitivos no impide ni limita la facultad que tiene la Administración Aduanera de ejercer su acción de fiscalización.

4. Los Países Miembros, en su legislación nacional, podrán reglamentar los demás aspectos necesarios para la eficiente gestión de las declaraciones de valor provisional.

Capítulo II

Métodos Secundarios

Artículo 36. **Aplicación de los Métodos Secundarios.**

1. Cuando no se cumplan los requisitos mencionados en el artículo 5 de este Reglamento para la aplicación del Método del Valor de Transacción de las mercancías importadas, se aplicarán los métodos secundarios de valoración mencionados en los numerales 2 a 6 del artículo 3 de la Decisión 571 en el orden sucesivo señalado en el artículo 4 de la misma.

2. Para la determinación del valor en aduana en aplicación de los métodos secundarios, además de los documentos justificativos correspondientes se tendrá en cuenta, cualquier otra información que pueda ser aportada por el importador o investigada en otras fuentes, en la forma y condiciones que establezcan las legislaciones nacionales.

Sección I

Segundo Método: Valor de Transacción de Mercancías Idénticas

Artículo 37.- **Aspectos generales de aplicación.**

1. Cuando no se pueda aplicar el Método del Valor de Transacción previsto en el capítulo I de este Reglamento, el valor en aduana se establecerá según el Método del Valor de Transacción de Mercancías Idénticas, teniendo en cuenta las disposiciones del artículo 2 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC, su Nota Interpretativa y las definiciones y requisitos del artículo 15 del mismo Acuerdo.

2. La Administración Aduanera tendrá en primer lugar que identificar cuáles otras mercancías importadas pueden ser consideradas como idénticas y, a continuación, comprobar que correspondan a valores en aduana establecidos con el Método del Valor de Transacción, según lo dispuesto en el capítulo I anterior. Dichos valores deberán haber sido previamente aceptados por la aduana, cumpliendo con lo señalado en el párrafo 4 de la Nota Interpretativa al artículo 2 del Acuerdo mencionado y según lo dispuesto en el artículo 60 de este Reglamento.

2. Al aplicar este método, el valor en aduana se determinará utilizando el Valor de Transacción de Mercancías Idénticas vendidas al mismo nivel comercial y sustancialmente en las mismas cantidades que las mercancías objeto de la valoración. De comprobarse diferencias en el nivel comercial o en la cantidad que influyan en el precio o en el valor, se harán los ajustes necesarios, de conformidad con lo previsto en el Comentario 10.1 del Comité Técnico de Valoración

   Si las diferencias no influyen en el precio, no es necesario efectuar ajustes y se utilizará el valor de transacción de mercancías idénticas, tomado como antecedente.

Artículo 38. Ajustes.

1. En aquellos casos que no se disponga de valores de transacción de Mercancías Idénticas, vendidas al mismo nivel comercial y sustancialmente en las mismas cantidades que las mercancías objeto de valoración, se efectuarán los ajustes que resulten necesarios, por las diferencias existentes por los conceptos de nivel comercial y/o cantidad, entre la mercancía importada y la mercancía idéntica considerada, salvo lo dispuesto en el numeral 3 del artículo anterior.

De igual manera se deberán hacer ajustes para tener en cuenta las diferencias que puedan existir, por costos y gastos de transporte y seguro, resultantes de diferencias de modalidades y distancia, tal es el caso, cuando las mercancías idénticas han sido exportadas de un país distinto del país de exportación de las mercancías objeto de valoración.

2. Cualquier ajuste que se efectúe como consecuencia de diferencias de nivel comercial o de cantidad, ha de cumplir la condición, tanto si conduce a un aumento como a una disminución de valor, de que se haga sobre la base de datos objetivos y cuantificables, que demuestren claramente que el ajuste es razonable y exacto.

3. Se considerarán como datos objetivos y cuantificables, entre otros, los que estén contenidos en listas de precios vigentes y fidedignos en las que se indiquen los precios correspondientes a diferentes niveles comerciales y cantidades. Dichas listas deberán ser comprobadas con otras importaciones efectuadas a esos precios.

Artículo 39. **Elemento tiempo.**

En la determinación del valor en aduana por aplicación del Método del Valor de Transacción de Mercancías Idénticas, la fecha que se debe considerar es la del momento de la exportación al territorio aduanero comunitario. En este sentido se tomarán en cuenta únicamente mercancías que hayan sido exportadas en el mismo momento o en un momento aproximado que las mercancías objeto de valoración, considerando la definición de momento aproximado dispuesta en el literal e) del artículo 2 de este Reglamento.

El tiempo máximo señalado como momento aproximado será de trescientos sesenta y cinco (365) días calendario; no obstante, los Países Miembros podrán reglamentar un plazo menor.

Si el importador considera que el valor tomado por la Administración Aduanera en aplicación de este método no cumple con la definición de momento aproximado, deberá sustentarlo mediante pruebas documentales, para lo cual deberá tener en cuenta la variación de las prácticas comerciales y condiciones de mercado que incidan en el precio de la mercancía objeto de valoración.

Artículo 40. **Ausencia de antecedentes de Valores de Transacción de Mercancías Idénticas.**

Si no se dispone de un Valor de Transacción para Mercancías Idénticas, previamente aceptado o no se cumplen los requisitos establecidos para su aplicación, se acudirá al Método del Valor de Transacción de Mercancías Similares.

Sección II

Tercer Método: Valor de Transacción de Mercancías Similares.

Artículo 41.- **Aspectos Generales de Aplicación.**

1. Cuando no se pueda aplicar el Método del Valor de Transacción de Mercancías Idénticas, el valor en aduana se establecerá según el Método del Valor de Transacción de Mercancías Similares teniendo en cuenta las disposiciones del artículo 3 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC, su Nota Interpretativa y las definiciones y requisitos del artículo 15 del mismo Acuerdo.

2. La Administración Aduanera tendrá en primer lugar que identificar cuáles otras mercancías importadas pueden ser consideradas como similares y, a continuación,

comprobar que correspondan a valores en aduana establecidos con el Método del Valor de Transacción, según lo dispuesto en el capítulo I anterior. Dichos valores deberán haber sido previamente aceptados por la aduana cumpliendo con lo señalado en el párrafo 4 de la Nota Interpretativa al artículo 3 del acuerdo mencionado y según lo dispuesto en el artículo 60 de este Reglamento.

3. Al aplicar este método, el valor en aduana se determinará utilizando el Valor de Transacción de Mercancías Similares vendidas al mismo nivel comercial y sustancialmente en las mismas cantidades que las mercancías objeto de la valoración. De comprobarse diferencias en el nivel comercial y/o en la cantidad que influyan en el precio o en el valor, se harán los ajustes necesarios, de conformidad con lo previsto en el Comentario 10.1 del Comité Técnico de Valoración

   Si por el contrario, las diferencias atribuidas al nivel comercial y/o a la cantidad no influyen en el precio o en el valor, se utilizará el valor de transacción previamente identificado como una venta de mercancía similar, sin efectuar ajuste alguno por estos conceptos.

Artículo 42. **Ajustes.**

1. En aquellos casos que no se disponga de valores de transacción de mercancías similares, vendidas al mismo nivel comercial y sustancialmente en las mismas cantidades que las mercancías objeto de valoración, se efectuaran los ajustes que resultan necesarios, por las diferencias existentes por los conceptos de nivel comercial y/o cantidad entre la mercancía importada y la mercancía similar considerada. De igual manera se deberán hacer ajustes para tener en cuenta las diferencias que puedan existir por costos y gastos de transporte y seguro, resultantes de diferencias de modalidades y distancia, tal es el caso, cuando las mercancías similares han sido exportadas de un país distinto del país de exportación de las mercancías objeto de valoración, salvo lo dispuesto en el numeral 3 del artículo anterior.

2. Cualquier ajuste que se efectúe como consecuencia de diferencias de nivel comercial o de cantidad, ha de cumplir la condición, tanto si conduce a un aumento como a una disminución de valor, de que se haga sobre la base de datos objetivos y cuantificables, que demuestren claramente que el ajuste es razonable y exacto.

3. Se considerarán como datos objetivos y cuantificables, entre otros, los que estén contenidos en listas de precios vigentes y fidedignos en las que se indiquen los precios correspondientes a diferentes niveles comerciales y cantidades. Dichas listas deberán ser comprobadas con otras importaciones efectuadas a esos precios.

Artículo 43. **Elemento tiempo.**

En la determinación del valor en aduana por aplicación del Método del Valor de Transacción de Mercancías Similares, la fecha a considerar es la del momento de la exportación al territorio aduanero comunitario. En este sentido se tomarán en cuenta únicamente mercancías que hayan sido exportadas en el mismo momento o en un momento aproximado que las mercancías objeto de valoración, considerando la definición de momento aproximado dispuesta en el literal e) del artículo 2 de este Reglamento.

El tiempo máximo señalado como momento aproximado será de trescientos sesenta y cinco (365) días calendario; no obstante, los Países Miembros podrán reglamentar un plazo menor.

Si el importador considera que el valor tomado por la Administración Aduanera en aplicación de este método no cumple con la definición de momento aproximado, deberá sustentarlo mediante pruebas documentales, para lo cual deberá tener en cuenta la variación de las prácticas

comerciales y condiciones de mercado que incidan en el precio de la mercancía objeto de valoración.

Artículo 44. **Ausencia de antecedentes de valores de transacción de mercancías similares.**

Si no se dispone de un Valor de Transacción para mercancías similares, previamente aceptado o no se cumplen los requisitos establecidos para su aplicación, se acudirá al Método del Valor Deductivo, salvo la posibilidad de invertir el orden de aplicación de los métodos a que se refieren los artículos 5 y 6 del Acuerdo, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 4 de la Decisión 571.

Sección III

Cuarto Método: Método del Valor Deductivo.

Artículo 45. **Aspectos generales de aplicación.**

1. Para la valoración de las mercancías mediante la aplicación de este método, se partirá del precio de venta en el territorio aduanero comunitario de la mercancía importada, o de una idéntica o similar, con las deducciones previstas en el literal a) del numeral 1 del artículo 5 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC, teniendo en cuenta las demás disposiciones del citado artículo y su Nota Interpretativa.

2. En la aplicación del Método Deductivo, hay que distinguir dos situaciones:

   a) Que las mercancías se vendan en el mismo estado en que se importaron.
   El valor en aduana se determinará sobre la base del precio unitario correspondiente al mayor volumen de venta de las mercancías importadas o, si éstas no se importan para la venta o al momento de su valoración no han sido vendidas, será el precio de venta unitario de otras mercancías importadas que sean idénticas o similares a la mercancías objeto de valoración, a compradores en el territorio aduanero comunitario que no tengan vinculación con el importador, al primer nivel comercial en el que se efectúen tales ventas después de la importación. A tal efecto se considerará la primera venta en cantidad suficiente que sufra la mercancía después de importada, que permita establecer el precio unitario correspondiente.

   b). En todo caso se considerará la primera venta en cantidad suficiente que sufra la mercancía importada después de elaborada o transformada, que permita establecer el precio unitario correspondiente.

   En virtud de lo previsto en el artículo 5 de la Decisión 571, si las mercancías importadas, u otras idénticas o similares importadas, no se venden en el territorio aduanero comunitario en el mismo estado en que se importaron, el valor en aduana se basará, lo solicite o no el importador, en el precio unitario al que se venda la mayor cantidad total de las mercancías importadas, al primer nivel comercial después de la importación al que se efectúen tales ventas, luego de un trabajo complementario o transformación posteriores, a compradores del territorio aduanero comunitario que no tengan vinculación con el importador. En todo caso se considerará la primera venta en cantidad suficiente que sufra la mercancía después de importada, que permita establecer el precio unitario correspondiente.

   A tal efecto, se tendrá en cuenta el valor añadido por la transformación, así como las deducciones previstas en el literal a) del numeral 1 del artículo 5 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC.

Al deducir el valor añadido por la transformación, se tendrá en cuenta el costo de los trabajos o de las operaciones necesarias para llevar a cabo tal transformación, teniendo en cuenta los soportes documentales respectivos.

3. Los datos para aplicar este método se determinarán sobre la base de la información suministrada por el importador, siempre que la información contable se prepare conforme a los principios de contabilidad generalmente aceptados.

Cuando el importador no pueda justificar la información suministrada, los datos aplicables podrán basarse en informaciones pertinentes, distintas de las comunicadas por el importador.

Los precios de venta reportados por el importador, deberán estar soportados en las respectivas facturas de venta interna, conforme lo dispone la legislación nacional. Las deducciones que se efectúen, deberán basarse en datos objetivos y cuantificables debidamente respaldados documentalmente.

Por ningún motivo podrán tomarse, a efectos de la utilización de este método, valores que sean arbitrarios o ficticios.

Artículo 46. **Elemento tiempo.**

1. En la determinación del valor en aduana por aplicación del Método Deductivo, la fecha a considerar es la del momento de la importación de las mercancías objeto de valoración, o un momento aproximado, tal como está definido en el literal e) del artículo 2 del presente Reglamento.

2. Se tomarán en cuenta únicamente los precios de venta de mercancías que hayan sido vendidas en el territorio aduanero comunitario, en el momento de su importación o en la fecha más próxima después de su importación, pero antes de pasados 90 días desde dicha importación, tal como lo define el artículo 5, numeral 1 b. del Acuerdo.

Sección IV

Quinto método: Método del Valor Reconstruido.

Artículo 47. **Aspectos generales de aplicación.**

1. Para la valoración de las mercancías mediante la aplicación de este método, deben tenerse en cuenta las disposiciones del artículo 6 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC y su Nota Interpretativa.

2. Este método está basado en el costo de producción de las mercancías importadas. Consiste en determinar el valor en aduana a partir de los elementos constitutivos del precio, tomando en consideración los datos disponibles en el territorio aduanero comunitario, suministrados por el productor de la mercancía considerada, sin perjuicio de examinar los costos de producción de las mercancías objeto de valoración y otras informaciones que puedan obtenerse fuera del país de importación con anuencia del productor y aplicando el debido procedimiento previsto en el Acuerdo sobre Valoración de la OMC.

El costo o valor de la mercancía comprenderá el costo de los elementos especificados en los incisos ii y iii del párrafo 1 a) del artículo 20 de este Reglamento, así como también el valor de cualquiera de los elementos especificados en el párrafo 1 b) del mismo artículo, debidamente repartido según las disposiciones de la correspondiente

Nota al artículo 8 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC, que haya sido suministrado directa o indirectamente por el comprador para que se utilice en relación con la producción de las mercancías importadas. El valor de los elementos especificados en el inciso iv del citado párrafo 1 b) que hayan sido realizados en el país de importación, sólo quedará comprendido en la medida en que corran a cargo del productor.

3. En la sumatoria de los elementos para calcular el valor reconstruido, se tendrá en cuenta el costo o valor de todos los gastos de entrega de que tratan los literales e), f) y g) del artículo 20 de este Reglamento, en virtud de la disposición consagrada en el artículo 6 de la Decisión 571.

4. La información contable que se requiera debe estar conforme a los principios de contabilidad generalmente aceptados.

5. La utilización de este método se limitará, en general, a las ocasiones en que el comprador y vendedor estén vinculados y el productor esté dispuesto a comunicar a la Administración Aduanera los datos necesarios sobre los costos, así como a conceder facilidades para todas las comprobaciones posteriores que pudieran ser necesarias.

Sección V

Sexto Método: Método del "Último Recurso"

Artículo 48. **Procedimiento.**

1. Para la valoración de las mercancías mediante la aplicación de este método, deben tenerse en cuenta las disposiciones del artículo 7 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC y su Nota Interpretativa.

2. En la mayor medida posible, los valores en aduana que se determinen de conformidad con lo dispuesto en el artículo 7 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC, deberán basarse en los valores en aduana determinados en aplicación de los métodos anteriores.

3. Si el valor en aduana de las mercancías importadas no se puede determinar aplicando los métodos indicados en los numerales 1 a 5 del artículo 3 de la Decisión 571, desarrollados en los capítulos I y II del presente título, se aplicará el método del último recurso, conforme a las disposiciones del artículo 7 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC, y su Nota Interpretativa, y la Opinión Consultiva 12.1, de la siguiente manera:

   a) Flexibilidad razonable.

   Cuando no sea posible aplicar el método principal del Valor de Transacción ni los secundarios de que tratan los capítulos I y II de este título, se aplicarán de nuevo los primeros cinco métodos del Acuerdo sobre Valoración de la OMC, teniendo en cuenta lo dispuesto en la Opinión Consultiva 12.2 del Comité Técnico de Valoración en lo que respecta al orden de prioridad.

   Para efectos de establecer el momento aproximado, la flexibilidad razonable será reglamentada por la legislación nacional de los Países Miembros.

   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 p) 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 49 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.

b) Criterios razonables.

i. Cuando no sea posible aplicar el método principal del Valor de Transacción ni los secundarios de que tratan los capítulos I y II de este título, ni aun considerando la flexibilidad a que se refiere el literal a) del presente artículo, se permite el uso de criterios y procedimientos razonables, compatibles con los principios y las disposiciones del acuerdo mencionado y del artículo VII del GATT de 1994, sobre la base de los datos disponibles en el territorio aduanero comunitario; sin perjuicio de la utilización de precios de referencia según lo establecido en el numeral 5 del artículo 55 de este Reglamento.

ii. Los criterios y procedimientos razonables aplicables a casos especiales de valoración se establecen mediante Resolución de la Secretaría General y supletoriamente en la legislación nacional de cada uno de los Países Miembros. Los casos especiales de valoración se determinan por la particular naturaleza de las mercancías que se han de valorar, o por las circunstancias de las operaciones determinantes de la importación, o porque se presenta un cambio de régimen o destino aduanero.

Artículo 49. **Prohibiciones.**

La flexibilidad permitida o la posibilidad de utilizar criterios razonables en el método del “Último Recurso” no podrá interpretarse en el sentido de utilizar procedimientos arbitrarios que sean contrarios a los principios y disposiciones del Acuerdo sobre Valoración de la OMC y del artículo VII del GATT; por tanto el valor en aduana determinado según el Método del “Último Recurso” no se basará en:

a. El precio de venta en el territorio aduanero comunitario de mercancías producidas en dicho territorio.

b. Un sistema que prevea la aceptación, a efectos de valoración en aduana, del más alto de dos valores posibles.

c. El precio de mercancías en el mercado nacional del país exportador.

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 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC.

e. El precio de mercancías vendidas para exportación a un país distinto del territorio aduanero comunitario.

f. Valores en aduana mínimos.

g. Valores arbitrarios o ficticios.

Título III

Controles en materia de Valoración Aduanera

Artículo 50. **Generalidades.**

De acuerdo con lo previsto en el capítulo V de la Decisión 571 para el control en materia de valoración aduanera, en sus diferentes fases, las Administraciones Aduaneras aplicarán las normas de control establecidas de manera armonizada para el territorio aduanero comunitario. Los controles deben ser selectivos por factores de riesgo y según programas previamente establecidos por las Administraciones Aduaneras.

Artículo 51. **Factores de riesgo.**

Como consecuencia de los controles y comprobaciones efectuadas por la Administración Aduanera, pueden surgir discrepancias respecto a los siguientes aspectos, entre otros:

a) Precios ostensiblemente bajos.

b) Pagos indirectos.

c) Vinculación entre el comprador y el vendedor.

d) Prestaciones, de manera especial las relativas a bienes intangibles o servicios.

e) Pagos de cánones por el uso de derechos de propiedad intelectual especificados en el artículo 28 de este Reglamento.

f) Inexactitud en la declaración de los gastos inherentes a la venta y a la entrega de las mercancías.

g) Facturas presumiblemente falsas o inexactas.

h) Doble facturación.

i) Falta de correspondencia entre la declaración de aduana y la del valor y de éstas frente a los respectivos documentos soporte.

j) Inexactitud en el llenado de las casillas de la Declaración Andina del Valor.

k) Descripción incompleta o imprecisa de las mercancías.

l) Valores declarados para una mercancía importada al territorio aduanero comunitario, sensiblemente menores al de otra mercancía idéntica o similar importada del mismo país de origen.

m) Mercancías provenientes de zona franca o zona aduanera especial, más aún cuando los valores declarados sean iguales o menores al valor de ingreso a dichas zonas de las mismas mercancías o de otra idéntica o similar del mismo país de origen.

n) Valores declarados para una mercancía importada al territorio aduanero comunitario, sensiblemente menores al de otra mercancía idéntica o similar importada en otro país, desde un mismo país de origen.

o) Niveles anormales de descuento.

p) Tipo de mercancía.

q) País de origen o procedencia.

Cuando sobre la base de los factores de riesgo antes indicados o cualquier otro que pueda surgir, se hubiere detectado una duda razonable, la Administración Aduanera deberá dejar constancia escrita sobre el hecho encontrado, con la indicación de los justificativos correspondientes. Fundamentada la duda, se dará inicio a la investigación pertinente del valor, dándole la oportunidad al importador para que pueda aportar las pruebas requeridas teniendo en cuenta lo establecido en los artículos 16, 17 y 18 de la Decisión 571.

Artículo 52. **Verificaciones y controles complementarios.**

1. Cuando se requiera, la Administración Aduanera efectuará la verificación y controles complementarios en las propias oficinas, establecimientos o fábricas de los importadores o de 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 o de cualquier otra persona que posea los documentos y datos de la Declaración en Aduana de las mercancías importadas y de la Declaración Andina del Valor, con el fin de asegurar la aplicación de las medidas que garanticen la determinación del valor en aduana que corresponda.

   Estos controles podrán también incluir el examen físico de las mercancías.

2. Los administrados tienen el deber de prestar plena cooperación a las Administraciones Aduaneras en sus investigaciones, por lo que deben facilitar los medios que permitan efectuarlas y se someterán, incluso, a la comparecencia cuando así se les solicite.

Artículo 53. **Dudas sobre la veracidad o exactitud del valor declarado y sobre los documentos probatorios.**

De conformidad con lo dispuesto en el artículo 13 y en el capítulo V de la Decisión 571, las Administraciones Aduaneras de los Países Miembros de la Comunidad Andina, harán uso del procedimiento que se establece a continuación para la verificación y comprobación del valor declarado:

1. A los fines de lo previsto en el artículo 17 de la Decisión 571 se tendrá en cuenta lo siguiente:

   a) cuando la Administración Aduanera tenga motivos para dudar de la Declaración Andina del Valor presentada respecto a la veracidad, exactitud e integridad de los elementos que figuren en esa declaración, o en relación con los documentos presentados como prueba de esa declaración, pedirá al importador por medios físicos, electrónicos o digitales, explicaciones complementarias, así como documentos u otras pruebas, con el fin de efectuar las debidas comprobaciones y determinar el valor en aduana que corresponda.

   b) si, una vez recibida la información complementaria o, a falta de respuesta, la Administración Aduanera tiene aún dudas razonables acerca de la veracidad, exactitud o integridad del valor declarado, podrá decidir, teniendo en cuenta las disposiciones del artículo 11 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC, que el valor en aduana de las mercancías importadas no se puede determinar en aplicación del Método del Valor de Transacción y la valoración de las mercancías

se realizará conforme a los métodos secundarios, según lo señalado en los numerales 2 a 6 del artículo 3 de la Decisión 571.

c) antes de adoptar una Decisión definitiva, la Administración Aduanera comunicará al importador, mediante medios físicos, electrónicos o digitales, sus motivos para dudar de la veracidad o exactitud de los datos o documentos presentados y le dará un plazo razonable para responder. Una vez adoptada la Decisión definitiva, la Administración Aduanera comunicará al importador mediante medios físicos, electrónicos o digitales, indicando los motivos que la inspiran.

En los casos en que este control se realice durante el despacho, el importador podrá retirar las mercancías, si presta una garantía suficiente en forma de fianza, depósito u otro medio apropiado, que cubra el pago de los derechos, tasas e impuestos a la importación a que puedan estar sujetas en definitiva las mercancías.

2. Cuando los documentos probatorios aportados para la aplicación de alguno de los métodos secundarios, no satisfagan los requerimientos exigidos por la Administración Aduanera o no sean aportados, podrá aplicarse el método siguiente, utilizando los elementos de que disponga.

3. Cuando se incumplan los requisitos o condiciones determinadas para aplicar el primer método de valoración establecidos en el Acuerdo sobre Valoración de la OMC, las decisiones del Comité de Valoración, los instrumentos del Comité Técnico de Valoración, la Decisión 571 y el artículo 5 de este Reglamento, se aplicarán los métodos secundarios.

Artículo 54. **Documentos probatorios.**

1. Además de la factura comercial, del documento de transporte y del documento de seguro donde conste el monto asegurado de la mercancía, el importador deberá presentar otros documentos que se requieran en apoyo del valor en aduana declarado o del que pretenda ser determinado. Las aduanas deben examinar dichos documentos a efectos de la comprobación de los elementos de hecho y circunstancias comerciales de la negociación y del cumplimiento de las disposiciones previstas en el Acuerdo sobre Valoración de la OMC, en la Decisión 571 y en este Reglamento.

Estos documentos pueden ser presentados en medios físicos, electrónicos o digitales. Los requisitos y oportunidad para su presentación serán establecidos por las legislaciones nacionales, teniendo en cuenta lo señalado en el literal c) del numeral 1 del artículo anterior.

2. La clase de documentos que pueden ser obtenidos para verificar o comprobar el valor declarado, depende de la fase del control que esté desarrollando la Administración Aduanera y del método de valoración que se esté aplicando.

Tales documentos están referidos, entre otros, a:

a) Los soportes de cualquier otro gasto inherente al transporte.

b) Los soportes de cualquier otro gasto inherente al seguro pagado para cubrir los riesgos de ese transporte.

c) Pruebas de los pagos de las mercancías.

d) Comunicaciones bancarias inherentes al pago tales como fax, télex, correo electrónico, etc.

e) Cartas de crédito.

f) Documentos presentados para la solicitud de créditos.

g) Listas de precios, catálogos.

h) Contratos.

i) Acuerdos de licencia donde consten las condiciones en que se utilizan el derecho de autor, los derechos de propiedad industrial o cualquier otro derecho de propiedad intelectual.

j) Acuerdos o cartas de designación de agentes o representaciones y sobre los pagos por comisiones.

k) Comprobantes de adquisición de prestaciones.

l) Correspondencia y otros datos comerciales.

m) Documentos contables.

n) Facturas nacionales con precios de reventa en el territorio aduanero comunitario.

o) Documentos que soporten los gastos conexos de esta reventa y.

p) En general, cualquier documento que demuestre las condiciones bajo las cuales va a ser utilizado uno de los métodos de valoración, en su orden.

Pueden también ser considerados como documentos probatorios de los hechos o circunstancias relacionados con la transacción comercial o con el valor en aduana que vaya a ser determinado, las correspondientes actas elaboradas por la Administración Aduanera de las manifestaciones verbales del importador o su representante legal o persona autorizada, debidamente suscritas por éste y el funcionario.

La sola presentación de los documentos antes mencionados, no implica la aceptación del valor declarado por parte de la Administración Aduanera, pues dependerá de las comprobaciones que se realicen.

3. El tipo de documentos y pruebas, así como los procedimientos, condiciones y requisitos para las solicitudes que se tengan que hacer fuera del territorio aduanero del País Miembro de la Comunidad Andina, a efectos de la valoración aduanera, se sujetarán a lo dispuesto en la legislación andina y nacional teniendo presente lo dispuesto en el artículo 16 de la Decisión 571 y en el artículo 63 de este Reglamento.

En materia de obtención de pruebas se aplicará lo dispuesto en la Decisión 728 sobre Asistencia Mutua y Cooperación entre Administraciones Aduaneras o la normativa que la modifique o sustituya.

Artículo 55. **Utilización de los precios de referencia.**

1. En desarrollo de la definición contenida en el literal j) del artículo 2 de este Reglamento, los precios de referencia deben corresponder a información del mercado internacional en un período determinado a fin de garantizar la validez y eficacia de los mismos.

2. Los precios de referencia no deberán contrariar lo dispuesto en el artículo 7 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC y, en especial, lo señalado en el artículo 49 del presente

Reglamento respecto a las prohibiciones establecidas para la aplicación del Método del "Último Recurso".

3. Los precios de referencia deben ser tomados con carácter indicativo para el control del valor declarado para las mercancías importadas. De esta manera, los precios de referencia podrán servir para sustentar las dudas sobre el valor declarado que surjan entre la Administración Aduanera y el declarante, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 53 de este Reglamento.

4. Como consecuencia de lo dispuesto en el numeral anterior, el mismo precio de referencia tomado para la comparación, podrá ser aplicado para la liquidación del monto de las garantías que deban constituirse para otorgar el levante de las mercancías, de conformidad con lo señalado en el artículo 62 del presente Reglamento.

5. Los precios de referencia también podrán ser tomados como base de partida para la valoración, únicamente cuando se hayan agotado en su orden los métodos señalados en los numerales 1 a 5 del artículo 3 de la Decisión 571, y se precise la utilización de un criterio razonable en aplicación del Método del "Último Recurso".

   Para el efecto, tendrán que ser consideradas mercancías idénticas o similares del mismo país de origen o, en su defecto, de países diferentes, pero en la medida de lo posible tomando las debidas precauciones sobre el grado de desarrollo del país y costos de producción del mismo, que incidan en el nivel de precios de las mercancías tomadas en consideración.

6. Los precios de referencia deberán estar vigentes, en el mismo momento o en un momento aproximado a la fecha de la factura comercial o del contrato de compraventa. Cuando no se disponga de precios de referencia vigentes al momento de la negociación, se podrán utilizar precios correspondientes a periodos económicos lo más próximos posible, a los periodos antes señalados, con las debidas actualizaciones.

7. Las Administraciones Aduaneras de los Países Miembros, en armonía con lo dispuesto en el artículo 25 de la Decisión 571, deberán hacer actualizaciones permanentes de los precios de referencia, haciendo uso, de ser necesario, de índices de precios o de inflación del país de exportación o de origen de la fuente y alimentando permanentemente los bancos de datos que al efecto estén establecidos.

Artículo 56. **Documentación fraudulenta.**

1. Para los efectos de la determinación del valor, las Administraciones Aduaneras de los Países Miembros de la Comunidad Andina, no aceptarán documentos aportados sobre los que se tengan indicios razonables de su carácter falso o fraudulento o se compruebe el mismo.

   En estos casos, los Países Miembros podrán aplicar su legislación nacional sobre la materia.

   La Administración Aduanera podrá exigir la constitución de una garantía como requisito para autorizar el levante de las mercancías. La cuantificación del monto de la garantía se efectuará conforme lo disponga la legislación nacional o en su defecto con base en un precio de referencia.

2. Cuando se trate de precios declarados ostensiblemente bajos que podrían involucrar la existencia de fraude, la Administración Aduanera podrá exigir la constitución de una garantía en forma de fianza, depósito bancario en efectivo u otro medio apropiado, tal como se señala en el artículo 62 del presente Reglamento, como requisito para autorizar el levante de las mercancías.

   Para la liquidación de la garantía se podrán tomar en consideración los precios de referencia de que trata el artículo anterior. En ausencia de éstos, la garantía deberá cubrir suficientemente el importe de los Impuestos a la importación que corresponderían, según lo disponga la legislación nacional.

   De verificarse los indicios de fraude se seguirá lo establecido en la legislación nacional.

3. Teniendo en cuenta lo dispuesto en los artículos 26 y 27 de la Decisión 571, se mantendrá informadas a las Administraciones Aduaneras de los Países Miembros de la Comunidad Andina, sobre los resultados de toda investigación llevada a cabo sobre fraude en materia de valoración, para que estas administraciones procedan a la aplicación de las medidas preventivas y disuasivas necesarias relativas a la persona que haya cometido el fraude y al procedimiento utilizado.

   De igual manera se informará al Comité Andino de Asistencia Mutua creado mediante la Decisión 728 de la Comisión de la Comunidad Andina, a través de la Secretaria General.

Artículo 57. **Asistencia mutua y cooperación con terceros países.**

Cuando las Administraciones Aduaneras de los Países Miembros de la Comunidad Andina, tengan motivos para dudar del precio declarado por las mercancías importadas al territorio aduanero comunitario o en relación con cualquiera de los demás elementos que conforman el valor en aduana de esas mercancías, podrán solicitar ayuda a la Administración Aduanera del país exportador, especialmente sobre los precios declarados en la exportación.

Para el efecto tendrán en cuenta los convenios o decisiones que se adopten en materia de cooperación y asistencia mutua en el seno de la Organización Mundial del Comercio (OMC), la Organización Mundial de Aduanas (OMA), la Normativa Comunitaria y por los acuerdos o convenios bilaterales o multilaterales que mutuamente hayan convenido con terceros países.

Título IV

Disposiciones finales

Artículo 58. **Ajustes de valor permanente.**

1. Cuando las adiciones a que se refiere el artículo 20 del presente Reglamento, se deban efectuar en forma repetida en cada importación, realizada en igualdad de circunstancias por un mismo importador, la Administración Aduanera podrá, de oficio o a petición de parte, establecer ajustes de valor permanente los cuales serán notificados al importador, quien estará obligado a reflejarlos en la Declaración Andina del Valor.

   Estos ajustes revestirán la forma de un porcentaje que será aplicado sobre el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas, sin perjuicio de que se puedan ejercer los controles aduaneros sobre el valor de la factura, conforme al Título III de este Reglamento.

2. Dichos ajustes serán revisables, en virtud de que la cuantía de los mismos está determinada por los elementos de hecho, circunstancias y datos objetivos y

cuantificables, conocidos por la Administración Aduanera en el momento de su establecimiento, limitándose su vigencia hasta el momento en que la Administración Aduanera emita otro acto.

Cualquier variación que se produzca en los referidos elementos de hecho, circunstancias y datos que dieron origen al ajuste, deberá ponerse inmediatamente en conocimiento de la Administración Aduanera a efectos de las debidas modificaciones.

Artículo 59. **Principios de contabilidad generalmente aceptados.**

1. Los "principios de contabilidad generalmente aceptados" son los que tienen un consenso reconocido o gozan de un apoyo substancial y autorizado, en un país y en un momento dado, para la determinación de los recursos y obligaciones económicos que deben registrarse en el activo y en el pasivo, qué cambios del activo y el pasivo deben registrarse, cómo deben medirse los activos y pasivos y sus variaciones, qué información debe revelarse y en qué forma, y qué estados financieros se deben preparar.

   Estas normas pueden consistir en orientaciones amplias de aplicación general o en usos y procedimientos detallados.

2. A los efectos del presente Reglamento, la Administración Aduanera utilizará datos preparados de manera conforme con los principios de contabilidad generalmente aceptados en el país que corresponda, según el método de valoración que se esté aplicando.

Artículo 60. **Valores aceptados por la Administración Aduanera.**

1. A los efectos de la aplicación de los valores criterio de que trata el artículo 16 de este Reglamento, de los métodos del Valor de Transacción de Mercancías Idénticas y Similares y del “Ultimo Recurso”, se entenderá que un valor ha sido aceptado por la Aduana, cuando se haya establecido que el mismo, se encuentra conforme con los presupuestos y requisitos previstos para la aplicación de cada uno de los métodos del Acuerdo sobre Valoración de la OMC.

2. Cuando se presenten a la Aduana antecedentes de valores en aduana ostensiblemente bajos, con el propósito de considerarlos como valores criterio, o como antecedentes para la aplicación de los métodos de valoración antes señalados, la Administración Aduanera podrá iniciar una investigación a efectos de confirmarlos o invalidarlos.

3. No serán considerados como aceptados aquellos valores que se encuentren en proceso de investigación o estudio, o hayan sido invalidados a causa de los mismos.

Artículo 61. **Datos objetivos y cuantificables.**

1. La información o datos suministrados sobre cualquiera de los elementos constitutivos del valor en aduana, deben ser objetivos y cuantificables, es decir, deben ser conocidos y aparecer en los respectivos documentos soporte.

2. Los datos deben ser “objetivos”, o sea, deben basarse únicamente en elementos de hecho sin interpretaciones personales. Deben ser “cuantificables”, es decir, debe ser posible fijar su monto mediante cantidades y cifras. No deben basarse en estimaciones, apreciaciones o presunciones ni en la experiencia personal.

   A falta de estos datos objetivos y cuantificables, no podrán hacerse los ajustes al precio pagado o por pagar y no podrá aplicarse el Método del Valor de Transacción, según lo

dispuesto por el artículo 1 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC y lo señalado en el artículo 5 de este Reglamento.

Para la aplicación de los demás métodos deberá igualmente contarse con datos objetivos y cuantificables.

3. Las deducciones del precio pagado o por pagar por la mercancía, o la inclusión en el valor en aduana de elementos que forman parte del mismo, sólo procederá, siempre que se distingan de manera objetiva.

4. La expresión “siempre que se distingan”, referida a información o datos sobre gastos, costos, derechos, beneficios o cualquier otro relacionado con la actividad económica objeto de la transacción, significa que los mismos deben ser conocidos, o estar indicados separadamente del precio de la mercancía en la factura comercial, en el contrato de compraventa o de transporte, o en otros documentos comerciales que se presenten a efectos de la valoración aduanera.

5. Si tales conceptos no se distinguen o no se pueden conocer de manera separada del precio de las mercancías, serán incluidos en el valor en aduana de las mismas.

Artículo 62. **Garantías.**

En los casos en que resulte necesario demorar la determinación definitiva del valor en aduana de las mercancías importadas, el importador podrá retirar sus mercancías si, cuando así se le exija, presta garantía suficiente que cubra el pago de los impuestos a la importación a los que eventualmente estarían sujetas tales mercancías, mediante fianzas bancarias o de compañías de seguros, depósito u otro medio apropiado.

El monto de la garantía se podrá determinar tomando en consideración precios de referencia o de acuerdo a lo que disponga la legislación nacional.

Cuando se trate de personas naturales para las cuales no sea posible la constitución de fianzas bancarias o de pólizas de seguros, a solicitud del importador, o cuando la Administración Aduanera así lo exija, se podrán constituir garantías personales a manera de depósitos bancarios.

Para el funcionamiento de las garantías en forma de depósitos, la legislación aduanera nacional dispondrá la forma, los procedimientos y la oportunidad respecto a su constitución.

Artículo 63. **Obligación de suministrar información.**

1. Para comprobar y/o determinar el valor en aduana de las mercancías importadas, el importador o 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 otra persona que posea los documentos y datos de la Declaración en Aduana de las mercancías importadas y de la Declaración Andina del Valor, estarán obligados a suministrar de manera oportuna, la información, documentos y pruebas que a tal efecto le sean requeridos por la Autoridad Aduanera, en la forma y condiciones establecidas por las legislaciones nacionales.

2. En aplicación de lo dispuesto en el artículo 10 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC, la información suministrada, que por su especial naturaleza, sea confidencial o aportada con ese carácter, no será revelada por la Autoridad Aduanera sin la expresa autorización de la persona o del gobierno que la haya proporcionado, salvo orden de autoridad judicial.

3. Los documentos privados como son, los contratos, en especial los de compraventa, de propiedad intelectual, de licenciamiento, de distribución, entre otros, y en general, la información relativa a la negociación e importación de la mercancía, por su naturaleza serán considerados confidenciales y no podrán ser hechos públicos, sujetándose a lo dispuesto en el inciso anterior.

4. La información de la transacción comercial contenida en los bancos de datos a los efectos de valoración aduanera a que se refiere el artículo 25 de la Decisión 571, así como los valores que se encuentren en proceso de investigación o estudio por la Administración Aduanera, constituyen información confidencial, sujetándose a lo señalado en el numeral 2 del presente artículo.

Artículo 64. **Suscripción de convenios con el sector privado.**

Las Administraciones Aduaneras de los Países Miembros de la Comunidad Andina, podrán suscribir convenios con el sector privado dentro de sus competencias cuando lo consideren necesario para la correcta aplicación de la legislación aduanera y, en particular, que permita intercambiar cualquier información para asegurar la correcta liquidación de los impuestos a la importación, especialmente la información que facilite la determinación del valor en aduana de las mercancías importadas.

Artículo 65. **Derecho a recurso.**

1. Teniendo en cuenta lo dispuesto por el artículo 11 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC, los Países Miembros de la Comunidad Andina deberán contemplar en la legislación nacional un derecho de recurso que tiene el importador o cualquier otra persona sujeta al pago de los impuestos a la importación.

2. El importador no estará sujeto al pago de una multa o a la amenaza de su imposición por el solo hecho de que haya decidido ejercitar su derecho de recurso.

   La no sujeción a multa no atañe a los casos de fraude, ni a los casos en que anticipadamente al ejercicio del derecho de recurso, se prevea el pago o garantía de una multa relacionada con la declaración del valor, de conformidad con lo previsto en las respectivas legislaciones nacionales.

3. El derecho a recurso se ejercerá ante la Administración Aduanera, ante un órgano independiente o ante una autoridad judicial.

Artículo 66. **Instrumentos de aplicación.**

1. Los instrumentos de aplicación relacionados en el artículo 22 de la Decisión 571, referidos a las Decisiones del Comité de Valoración en Aduana de la OMC, así como, las Opiniones Consultivas, Comentarios, Notas Explicativas, Estudios de Casos y Estudios del Comité Técnico de Valoración de la OMA, que se incorporan como Anexo y los que se expidan posteriormente, forman parte integral del presente Reglamento comunitario; salvo que alguno o algunos de los Países Miembros formule una reserva para su aplicación.

2. La Secretaría General de la Comunidad Andina, se encargará de mantener actualizado el Anexo antes citado, con los distintos instrumentos que a partir de la firma del presente Reglamento puedan expedirse por parte de los Organismos emisores y de su oportuna divulgación.

Artículo 67.- INCOTERMS.

1. Para facilitar la valoración de las mercancías y en especial, la aplicación de los ajustes de que trata la sección II del capítulo I del título II del presente Reglamento, se utilizarán los términos internacionales de comercio “INCOTERMS”, publicados por la Cámara de Comercio Internacional o cualquier otra designación que consigne las condiciones de entrega de la mercancía importada por parte del vendedor, contractualmente acordadas.

2. Las condiciones de entrega deben estar consignadas en la factura comercial o contrato de Compra – Venta Internacional, y ser declaradas en la Declaración Andina del Valor, conforme a lo establecido en su correspondiente instructivo.

Apéndice

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE ADUANAS (OMA)

TEXTOS DEL COMITÉ TÉCNICO DE VALORACIÓN EN ADUANA

TEXTOS PRELIMINARES

El Comité Técnico de Valoración en Aduana adoptó el texto de un estudio sobre el proceso de adopción de los instrumentos en los que se plasman la información y el asesoramiento que el Comité suministra, y un conjunto de directrices para la denominación y utilización de estos instrumentos. Esos textos, junto con las directrices puestas al día, son los siguientes:

ESTUDIO

1. El Artículo 18 del Acuerdo relativo a la aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 dispone:

    1. En virtud del presente Acuerdo se establece un Comité de Valoración en Aduana (denominado en el presente Acuerdo el «Comité») compuesto de representantes de cada uno de los Miembros. El Comité elegirá a su Presidente y se reunirá normalmente una vez al año, o cuando lo prevean las disposiciones pertinentes del presente Acuerdo, para dar a los Miembros la oportunidad de consultarse sobre cuestiones relacionadas con la administración del sistema de valoración en aduana por cualquiera de los Miembros en la medida en que esa administración pudiera afectar al funcionamiento del presente Acuerdo o a la consecución de sus objetivos y con el fin de desempeñar las demás funciones que le encomienden los Miembros. Los servicios de secretaría del Comité serán prestados por la Secretaría de la OMC.

    2. Se establecerá un Comité Técnico de Valoración en Aduana (denominado en el presente Acuerdo el «Comité Técnico»), bajo los auspicios del Consejo de Cooperación Aduanera (denominado en el presente Acuerdo «CCA»), que desempeñará las funciones enunciadas en el Anexo II del presente Acuerdo y actuará de conformidad con las normas de procedimiento contenidas en dicho Anexo.

2. El Anexo II del Acuerdo define las funciones del Comité Técnico de Valoración en Aduana, establecido bajo los auspicios del CCA, que serán:

    a) examinar los problemas técnicos concretos que surjan en la administración cotidiana de los sistemas de valoración en aduana de los Miembros y emitir opiniones consultivas acerca de las soluciones pertinentes sobre la base de los hechos expuestos;
    b) estudiar, si así se le solicita, las leyes, procedimientos y prácticas en materia de valoración en la medida en que guarden relación con el presente Acuerdo, y preparar informes sobre los resultados de dichos estudios;
    c) elaborar y distribuir informes anuales sobre los aspectos técnicos del funcionamiento y *status* del presente Acuerdo;
    d) suministrar la información y asesoramiento sobre toda cuestión relativa a la valoración en aduana de mercancías importadas que solicite cualquier Miembro o el Comité. Dicha información y asesoramiento podrá revestir la forma de opiniones consultivas, comentarios o notas explicativas;
    e) facilitar, si así se le solicita, asistencia técnica a los Miembros con el fin de promover la aceptación internacional del presente Acuerdo;
    f) hacer el examen de la cuestión que le someta un grupo especial en conformidad con el Artículo 19 del presente Acuerdo; y

g) desempeñar las demás funciones que le asigne el Comité.

3. El Comité Técnico también puede desempeñar funciones en el procedimiento de consultas y de solución de diferencias previsto en el Artículo 19 del Acuerdo. Tales funciones están comprendidas en el apartado d) arriba citado.

4. Por otra parte, el párrafo 23 del Anexo II del Acuerdo prevé que el Comité Técnico elaborará un informe de cada una de sus reuniones y, si el Presidente lo considera necesario, se redactarán minutas o actas resumidas de sus reuniones y que el Presidente o la persona que él designe, presentará un informe sobre las actividades del Comité Técnico en cada reunión del Comité y en cada reunión del CCA.

5. Está clara la intención del Acuerdo en cuanto a los informes que el Comité Técnico debe presentar en el marco de los procedimientos de consultas y de solución de diferencias según el Artículo 19.

6. Desde el punto de vista práctico, lo dispuesto en el párrafo 23 del Anexo II, en cuanto a la presentación de los informes del Comité Técnico al Comité de Valoración en Aduana y al CCA, es suficiente; se sobrentiende que los dos organismos pueden solicitar que se reconsidere o se someta a un examen más detenido cualquier tema tratado en un determinado informe.

7. En el Anexo II se prevé que una parte del trabajo del Comité Técnico revestirá la forma de opiniones consultivas, comentarios o notas explicativas, según lo requiera el tema. De conformidad con el procedimiento corriente, los textos de las opiniones consultivas, comentarios o notas explicativas adoptados por el Comité Técnico se unirán al informe de la sesión y formarán parte de él.

8. Al examinar el valor legal de las decisiones que toma el Comité Técnico en el ejercicio de sus funciones de conformidad con el Anexo I, no hay que perder de vista que resulta claramente del Acuerdo que el Comité Técnico debe elaborar instrumentos que permitan conseguir, a nivel técnico, una uniformidad en la interpretación y aplicación del Acuerdo. Las opiniones consultivas, comentarios, notas explicativas, estudios e informes deberán ser los instrumentos para ello. Sin embargo, esos instrumentos no constituyen una norma internacional. A diferencia de las Notas interpretativas al Acuerdo que figuran en el Anexo I, ninguna de las disposiciones del Acuerdo implica que las decisiones del Comité Técnico hayan de tener fuerza legal para los Signatarios mientras no estén incorporadas a la legislación nacional de éstos.

9. No obstante, el texto del Anexo II demuestra claramente que las decisiones del Comité Técnico están destinadas a desempeñar un papel importante y vital en el logro de una uniformidad en la interpretación y aplicación del Acuerdo. Para alcanzar tal objetivo lo más indicado es elaborar un sistema de informes que permita tanto al Consejo como al Comité de Valoración en Aduana, cada uno en el ejercicio de su mandato, el Consejo con arreglo a su Convenio y el Comité de Valoración en Aduana con arreglo al Acuerdo, tener en cuenta el trabajo del Comité Técnico.

10. Como el Artículo 18 del Acuerdo dispone el establecimiento del Comité de Valoración en Aduana bajo los auspicios del CCA, puede concluirse que, al igual que en todos los Comités del Consejo, el Informe del Comité Técnico y cualquier opinión consultiva, nota explicativa u otra decisión incorporadas a él están sujetas a la aprobación del Consejo en lo que se refiere a la técnica aduanera. Como se indicó anteriormente, el Consejo puede pedir que se reconsidere o someta a un estudio más detenido cualquier parte del informe del Comité.

11. Al igual que el Consejo, el Comité de Valoración en Aduana podría juzgar útil pedir al Comité Técnico que reconsiderase un asunto dado o prosiguiese su estudio.

12. En ausencia de tal solicitud de parte del Comité de Valoración en Aduana o del Consejo, todas las decisiones oficiales del Comité Técnico, tales como opiniones consultivas, estudios, comentarios o notas explicativas serán publicadas por el CCA en la forma de una recopilación en hojas intercambiables para orientación de las Administraciones Aduaneras y de los medios comerciales.

13. En lo que se refiere a la puesta en práctica de este plan de trabajo, el Anexo II del Acuerdo dispone que el Comité Técnico se reunirá cuando sea necesario y, por lo menos, dos veces al año, mientras que el Artículo 18 establece que el Comité de Valoración en Aduana se reunirá normalmente una vez al año; en esta sesión elaborará su informe anual a los Miembros de la OMC. El Consejo también se reúne una vez al año. Así, para evitar un retraso inútil en la publicación, se considera conveniente que se presente un informe sobre los instrumentos adoptados por el Comité Técnico a aquel de los dos órganos que deba aprobarlos, que se reúna primero. Ulteriormente, deberá presentarse dicho informe, acompañado de una declaración de las medidas ya tomadas, en la primera reunión del otro órgano.

DIRECTRICES

14. Los instrumentos destinados a publicarse con carácter general que contengan las informaciones y el asesoramiento suministrados por el Comité Técnico pueden normalmente titularse:
- Opiniones consultivas
- Comentarios
- Notas explicativas
- Estudios de caso
- Estudios

Esta lista no es necesariamente exhaustiva, porque el Comité de Valoración en Aduana puede asignar al Comité Técnico otras responsabilidades.

15. El título que deberá atribuirse a un instrumento determinado dependerá del tipo de texto que adopte el Comité Técnico. Con frecuencia, la elección será evidente, pero a veces, habrá dos o más posibilidades. Como orientación para elegir el título apropiado se proponen a continuación unas definiciones, ilustradas cada una con un ejemplo.

16. Una *opinión consultiva* responde a un interrogante sobre las modalidades de aplicación del Acuerdo a un conjunto de elementos de hecho reales o teóricos. Así pues, cuando los elementos de hecho en una situación dada sean idénticos a los descritos en la opinión consultiva, las Administraciones aduaneras dispondrán de una solución clara; cuando los elementos de hecho no sean idénticos, puede que la opinión consultiva no sea directamente aplicable, aunque podría constituir una orientación para la solución del problema.

Ejemplo
Opinión consultiva nº 4.1 sobre cánones y derechos de licencia.

17. Un *comentario* es una exposición consistente en una serie de observaciones sobre una parte del Acuerdo para aclarar una situación, completando la lectura literal del texto con indicaciones suplementarias. Los comentarios pueden incluir ejemplos, si fuera preciso. Así pues, los comentarios proporcionarán generalmente a las Administraciones aduaneras directrices para la aplicación de una parte determinada del Acuerdo a cierto número de situaciones.

Ejemplo
Comentario sobre el trato aplicable a las mercancías objeto de subvenciones o primas a la exportación.

18. Una *nota explicativa* dilucida los puntos de vista del Comité Técnico sobre una cuestión de carácter general que se plantea en relación con una o varias disposiciones del Acuerdo. Una nota explicativa también puede examinar las prácticas comerciales relacionadas con la cuestión y sacar las conclusiones necesarias. Una nota explicativa facilitará a las Administraciones aduaneras la aplicación de una disposición del Acuerdo a cierto número de situaciones comerciales enfocadas en aquélla.

Ejemplo
Nota Explicativa sobre comisiones y corretajes.

19. Un *estudio de caso* presenta un conjunto de elementos de hecho basado en una transacción comercial concreta y puede utilizarse para mostrar la aplicación práctica de una o varias disposiciones del Acuerdo.

Ejemplo
Estudio de caso con especial referencia al artículo 8.1 b) iv) del Acuerdo.

20. Un *estudio* presenta las conclusiones de un examen detallado de alguna cuestión relacionada con el Acuerdo y, en particular, de una sometida al Comité Técnico con arreglo al párrafo 2 b) del Anexo II del Acuerdo que no está cubierta adecuadamente por ninguno de los instrumentos arriba citados. Es posible que un estudio trate también de cuestiones internas del Comité Técnico o que tome la forma de un informe al Comité de Valoración en Aduana y que, por lo tanto, sólo se destine a su divulgación en esferas gubernamentales.

Ejemplo
Estudio sobre el trato aplicable a los vehículos de motor usados.

PROCEDIMIENTO PARA EL EXAMEN DE TEMAS SOMETIDOS AL COMITÉ TÉCNICO

21. Los párrafos siguientes describen el procedimiento que deberá seguirse, normalmente, para examinar cuestiones y/o elaborar los instrumentos del Comité Técnico.

22. Cuando se haya planteado una cuestión y esté inscrita en el Orden del día provisional del Comité Técnico de conformidad con el párrafo 12 del Anexo II del Acuerdo, la Secretaría la someterá a la consideración del Comité Técnico en forma de un documento de información. La preparación del documento se facilitaría si la administración o la organización que presenta la cuestión suministrara el máximo de detalles que fuera posible mediante el modelo aprobado que consta en el Apéndice I (T. Pre. 7) de esta sección. Con ello también se asegurará la uniformidad de tales cuestiones. El documento de la Secretaría reproducirá los elementos de hecho y, en la medida de lo posible, presentará un análisis del asunto, proponiendo diversas soluciones al Comité Técnico. También se invitará a los Países Miembros y a los observadores a formular observaciones por escrito.

23. El Comité Técnico examinará el documento y las observaciones por escrito. En esta etapa, el Comité Técnico decidirá qué tipo de acción será necesaria.

24. El Comité Técnico podrá adoptar, entre otras, alguna de las siguientes opciones:

i) renunciar al examen de la cuestión;

ii) decidir que, aunque no se encontraba en condiciones de examinar el asunto o no había necesidad de hacerlo en ese momento, la cuestión podía suscitarse de nuevo en el futuro. En este caso, el punto se incluiría en la Parte III del "Estudio recapitulativo de cuestiones técnicas de valoración en aduana";

iii) decidir que la forma más acertada para tratar el asunto sería un informe que se uniría como anexo al Informe de la correspondiente reunión del Comité Técnico;

iv) decidir que es conveniente un instrumento.

25. Cuando el Comité Técnico decida que es conveniente un instrumento, dará instrucciones a la Secretaría sobre la clase y el contenido del instrumento propuesto. La Secretaría preparará entonces un proyecto de instrumento para divulgarlo.

26. Cuando se haya adoptado un instrumento, éste será presentado al Consejo y al Comité de Valoración, de conformidad con lo preceptuado en el párrafo 13 del Estudio de los Textos del Comité Técnico de Valoración en Aduana.

PROCEDIMIENTO DE REEXAMEN DE LOS INSTRUMENTOS DEL COMITÉ TECNICO

27. Cuando un Miembro quiera reexaminar un instrumento existente, se seguirá el procedimiento que se establece a continuación:

- el Miembro interesado cursará a la Secretaría una petición debidamente justificada. La petición expondrá íntegra y detalladamente los problemas o lagunas comprobadas;
- la Secretaría informará acto seguido a todos los Miembros acerca de esta petición, dándoles oportunidad para comentarla; y
- la petición, junto con todas las observaciones recibidas por la Secretaría y, en su caso, con los comentarios de ésta, se someterá al Comité Técnico en forma de un documento de información, para su examen en el punto del Orden del día “Cuestiones sugeridas después de la última sesión”.

28. El Comité Técnico, a la hora de estudiar una petición para reexaminar un instrumento, puede decidir:

a) no reexaminar el instrumento; o

b) aunque en ese momento el Comité no pueda reexaminar el instrumento o no sea necesario hacerlo, la cuestión podría plantearse de nuevo con posterioridad, y, en tal caso, la petición de reexamen se incluiría en la Parte III del “Estudio recapitulativo de cuestiones técnicas de valoración”; o

c) reexaminar el instrumento.

29. Si el Comité Técnico decide reexaminar el instrumento, puede adoptar, entre otras, algunas de las siguientes opciones:

i) no modificar el instrumento;

ii) modificar el instrumento;

iii) elaborar un instrumento nuevo;

iv) anular el instrumento y suprimirlo de la Recopilación.

INSTRUMENTOS QUE CONTIENEN LA INFORMACIÓN Y EL ASESORAMIENTO SUMINISTRADOS POR EL COMITÉ TÉCNICO DE VALORACIÓN EN ADUANA

OPINIONES CONSULTIVAS

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 Idem.

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.

4.14 Cánones y derechos de licencia según el artículo 8.1 c) del Acuerdo

4.15 Cánones y derechos de licencia con arreglo al artículo 8.1 c) del Acuerdo

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. Ambito 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).

22.1 Valoración de los documentos técnicos importados en relación con los trabajos de diseño y creación de una planta industrial.

OPINION CONSULTIVA 1.1

LA NOCION DE “VENTA” EN EL ACUERDO

El Comité Técnico de Valoración en Aduana expresó la opinión siguiente:

a) El Acuerdo relativo a la aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (denominado en adelante "el Acuerdo") no proporciona ninguna definición de la expresión de "venta". El Artículo 1, párrafo 1 se limita a resaltar que se trata de una operación comercial específica, que responde a ciertas exigencias y condiciones.

b) No obstante, de conformidad con la intención fundamental del Acuerdo que requiere que se utilice para la valoración en aduana, en la medida de lo posible, el valor de transacción de las mercancías importadas, es posible lograr una uniformidad de interpretación y aplicación si se interpreta la noción de "venta" para la aplicación conjunta de los Artículos 1 y 8, en su sentido más amplio.

c) Sería útil, sin embargo, establecer una lista de situaciones en las que se considera que no existe una venta que responda a las exigencias y condiciones de los Artículos 1 y 8 tomados conjuntamente. En tales situaciones, el método de valoración aplicable se determinará, evidentemente, de conformidad con el orden de prioridad establecido en el Acuerdo.

La lista establecida conforme a esta opinión se acompaña como anexo. No es exhaustiva y deberá completarse a medida de que se vaya adquiriendo experiencia.

Lista de situaciones en las que las mercancías importadas no habrán de considerarse como objeto de una venta

I. Suministros gratuitos

Cuando las transacciones no implican el pago de un precio, según el Acuerdo no puede considerarse como ventas.

Ejemplos: Regalos, muestras, artículos publicitarios.

II. Mercancías importadas en consignación

Bajo este régimen comercial las mercancías se envían al país de importación no como consecuencia de una venta, sino con la intención de venderlas en dicho país, por cuenta del proveedor, al mejor precio. Hasta el momento de la importación no ha tenido lugar ninguna venta.

Ejemplo

El productor P en el país de exportación E envía un lote de 50 alfombras a su agente X en el país de importación I para subastarlas. Las alfombras se venden en el país de importación a un precio total de 500.000 u.m. La cantidad que X transferirá al productor P en pago de las mercancías será de 500.000 u.m., menos los gastos en los que X haya incurrido en relación con la venta de las mercancías y su remuneración sobre la transacción.

Es preciso no confundir las importaciones en consignación con las transacciones con reparto de los beneficios. En este último caso, las mercancías se importan después de una venta, y se facturan provisionalmente a un cierto precio al cual habrá que añadir parte del beneficio realizado con la reventa en el mercado del país de importación. Las

transacciones de este tipo deben considerarse como ventas con una cláusula relativa a la determinación definitiva del precio; la naturaleza de la transacción no impide la valoración según el Artículo 1, pero, naturalmente, hay que prestar una atención particular a la condición establecida en el párrafo 1 c) del mismo artículo.

III. Mercancías importadas por intermediarios que no la compran pero las venden después de la importación

Hay que hacer una distinción entre las importaciones enfocadas en este apartado y las importaciones de mercancías en consignación, tratadas en el apartado precedente; estas últimas constituyen una práctica comercial distinta y específica. La categoría presente comprende toda una serie de situaciones, frecuentes en la práctica comercial, en las cuales se entregan a los intermediarios mercancías que no han sido objeto de una venta y en la práctica internacional no se las considera universalmente como importaciones en consignación.

Ejemplo

El importador X en el país de importación I actúa como agente para un fabricante extranjero F establecido en el país de exportación E. X paga los derechos de importación y retira de las mercancías de la Aduana para reponer existencias; las mercancías se venden después en el país de importación por cuenta y riesgo de F.

Cabe observar que las importaciones efectuadas por agencias de distribución, en cumplimiento de un contrato de venta concertado entre el proveedor y un cliente, o, a veces, nominalmente entre el agente mismo y el cliente, constituyen transacciones que pueden utilizarse como base para la valoración con arreglo al Artículo 1.

IV. Mercancías importadas por sucursales que no tienen personalidad jurídica

En los casos en los que una sucursal no puede considerarse como una persona jurídica independiente, con arreglo a la legislación competente, no puede existir venta puesto que la venta implica, necesariamente, una transacción entre dos personas.

V. Mercancías importadas en ejecución de un contrato de alquiler o de leasing (arrendamiento con opción de compra)

Aun cuando el contrato incluya una opción de compra de las mercancías, las transacciones de alquiler, etc., por su propia naturaleza, no constituyen ventas.

VI. Mercancías entregadas en préstamo que siguen siendo propiedad del expedidor

A veces se ceden en préstamo mercancías (con frecuencia maquinaria) por su propietario a un cliente. Tales transacciones no constituyen una venta.

Ejemplo

El fabricante F en el país E presta al importador X en el país de importación I una máquina especializada para la fabricación de embalajes en papel plastificado.

VII. Mercancías (residuos) que se importan para su destrucción en el país de importación, mediando un pago del remitente de las mismas, que es percibido por el propio importador por el servicio que éste presta a aquél

Se trata del caso de residuos importados para su destrucción. Como esta destrucción acarrea gastos, el exportador paga una cierta cantidad al importador por el servicio prestado.

Como el importador no paga por las mercancías importadas, sino que, al contrario, le pagan por aceptarlas y destruirlas, no puede considerarse que haya tenido lugar una venta según el Acuerdo.

OPINION CONSULTIVA 2.1

ACEPTABILIDAD DE UN PRECIO INFERIOR A LOS PRECIOS CORRIENTES DE MERCADO PARA MERCANCIAS IDÉNTICAS

1. Se ha formulado la pregunta de si un precio inferior a los precios corrientes de mercado para mercancías idénticas puede aceptarse a los efectos del artículo 1 del Acuerdo relativo a la aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994.

2. El Comité Técnico de Valoración en Aduana consideró esta cuestión y llegó a la conclusión de que el mero hecho de que un precio fuera inferior a los precios corrientes de mercado para mercancías idénticas no podría ser motivo de su rechazo a los efectos del artículo 1, sin perjuicio desde luego, de lo establecido en el Artículo 17 del Acuerdo.

OPINION CONSULTIVA 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 PAIS DE IMPORTACIÓN

1. Cuando el precio pagado o por pagar comprende una cantidad por los derechos e impuestos aplicables en el país de importación, ¿deben deducirse estos derechos e impuestos cuando no se indican separadamente en la factura y el importador no ha solicitado su deducción?

2. El Comité Técnico de Valoración en Aduana expresó la opinión siguiente:

Puesto que los derechos e impuestos aplicables en el país de importación pueden distinguirse, por su propia naturaleza, del precio realmente pagado o por pagar, dichos derechos e impuestos no forman parte del valor en aduana.

OPINION CONSULTIVA 4.1

CÁNONES Y DERECHOS DE LICENCIA SEGÚN EL ARTÍCULO 8.1 c) DEL ACUERDO

1. Cuando una máquina, fabricada bajo una patente, se vende para la exportación al país de importación a un precio que no comprende el derecho de patente, que el importador, según las instrucciones del vendedor, debe pagar a un tercero, titular de la patente, ¿debe añadirse el canon al precio pagado o por pagar con arreglo a lo dispuesto en el Artículo 8.1 c) del Acuerdo?

2. El Comité Técnico de Valoración en Aduana expresó la opinión siguiente:

El canon se añadirá al precio realmente pagado o por pagar de conformidad con lo dispuesto en el Artículo 8.1 c), puesto que el pago del canon por el comprador está relacionado con las mercancías objeto de valoración y constituye una condición de venta de esas mercancías.

OPINION CONSULTIVA 4.2

CÁNONES Y DERECHOS DE LICENCIA
SEGÚN EL ARTÍCULO 8.1 c) DEL ACUERDO

1. Un importador compra a un fabricante discos de una obra musical. Según la legislación nacional del país de importación, cuando revende los discos se requiere al importador que pague un canon de 3% del precio de venta a un tercero, autor de la obra musical, que posee los derechos de autor. Ninguna parte del canon revierte directa o indirectamente al fabricante, ni se le transfiere como consecuencia de una obligación derivada del contrato de venta ¿Debe añadirse el canon al precio realmente pagado o por pagar?

2. El Comité Técnico de Valoración en Aduana expresó la opinión siguiente:

El canon no debe añadirse al precio realmente pagado o por pagar para determinar el valor en aduana; el pago del canon no constituye una condición de venta para la exportación de las mercancías importadas, sino que surge de una obligación legal para este importador de pagar al poseedor de los derechos de autor cuando se venden los discos en el país de importación.

OPINION CONSULTIVA 4.3

CÁNONES Y DERECHOS DE LICENCIA
SEGÚN EL ARTÍCULO 8.1 c) DEL ACUERDO

1. El importador I adquiere el derecho de utilizar un procedimiento patentado para la fabricación de ciertos productos, y conviene en pagar al titular de la patente H un canon sobre la base del número de artículos producidos explotando aquel procedimiento. Según un contrato separado I diseña y compra al fabricante extranjero E una máquina ideada especialmente para explotar el procedimiento patentado. El canon por el procedimiento patentado, ¿forma parte del precio pagado o por pagar por la máquina importada?

2. El Comité Técnico de Valoración en Aduana expresó la opinión siguiente:

Aunque el canon se pague por un procedimiento inseparable de la máquina y cuya explotación constituye la única función de aquella, el canon no forma parte del valor en aduana, puesto que su pago no constituye una condición de venta de la máquina para su exportación al país de importación.

OPINION CONSULTIVA 4.4

CÁNONES Y DERECHOS DE LICENCIA
SEGÚN EL ARTÍCULO 8.1 c) DEL ACUERDO

1. El importador I compra al fabricante M, titular de la patente, un concentrado patentado; este concentrado importado se diluye simplemente en agua corriente y se envasa, antes de su venta en el país de importación. Además del precio por las mercancías, el comprador debe pagar al fabricante M, como una condición de venta, un canon por el derecho de incorporar o utilizar el concentrado patentado en el producto destinado a la reventa. El importe del canon se calcula con arreglo al precio de venta del producto acabado.

2. El Comité Técnico de Valoración en Aduana expresó la opinión siguiente:

El canon constituye un pago relacionado con las mercancías importadas que el comprador tiene que pagar como condición de venta de dichas mercancías, y, por consiguiente, debe incluirse en el precio realmente pagado o por pagar de conformidad con lo dispuesto

en el Artículo 8.1 c). Esta opinión se refiere al canon pagado por la patente incorporada a las mercancías importadas y no prejuzga situaciones diferentes.

OPINION CONSULTIVA 4.5

CÁNONES Y DERECHOS DE LICENCIA
SEGÚN EL ARTÍCULO 8.1 c) DEL ACUERDO

1. El fabricante extranjero M es propietario de una marca comercial protegida en el país de importación. El importador I fabrica y vende bajo la marca comercial de M seis tipos de cosméticos. I debe pagar a M un canon que representa un 5% de su volumen de venta anual bruto de cosméticos con la marca comercial de M. Todos los cosméticos se fabrican según la fórmula de M a base de ingredientes obtenidos en el país de importación, salvo uno para el cual M vende, normalmente, los ingredientes esenciales. ¿Qué trato ha de aplicarse al canon, habida cuenta de los ingredientes importados?.

2. El Comité Técnico de Valoración en Aduana expresó la opinión siguiente:

   El canon debe pagarse a M tanto si I utiliza los ingredientes de M como si utiliza los suministrados por proveedores locales; por lo tanto, el canon no constituye una condición de venta de las mercancías y, a efectos de valoración, no puede añadirse de conformidad con el artículo 8.1 c) al precio realmente pagado o por pagar.

OPINION CONSULTIVA 4.6

CÁNONES Y DERECHOS DE LICENCIA
SEGÚN EL ARTÍCULO 8.1 c) DEL ACUERDO

1. Un importador, dirigiéndose a un fabricante extranjero M, efectúa dos compras distintas de un concentrado. M es propietario de una marca comercial bajo la cual, o sin ella, según las condiciones de la venta para la importación, puede venderse el concentrado después de su dilución. El canon por la utilización de la marca comercial se paga según las unidades vendidas. El concentrado importado se diluye simplemente en agua corriente y se envasa antes de su venta.

   Después de la primera compra el concentrado se diluye y se revende sin marca comercial, sin que deba pagarse un canon. En el segundo caso, el concentrado, tras su dilución, se revende bajo la marca comercial y, como condición de venta para la importación, debe pagarse un canon.

2. El Comité Técnico de Valoración en Aduana expresó la opinión siguiente:

   Puesto que las mercancías de la primera compra se revenden sin la marca comercial, y no se paga canon alguno, no es procedente realizar ninguna adición. En el segundo caso, debe añadirse al precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas el canon exigido por M.

OPINION CONSULTIVA 4.7

CÁNONES Y DERECHOS DE LICENCIA
SEGÚN EL ARTÍCULO 8.1 c) DEL ACUERDO

1. Se concierta un acuerdo entre la sociedad de discos fonográficos R y el artista A, establecidos ambos en el país de exportación X. Según este acuerdo, A cobrará un canon por cada grabación vendida al por menor, como contraprestación por los derechos de reproducción, comercialización y distribución mundiales que A cede. Ulteriormente, R concierta un contrato de distribución y de venta con el importador I por el que acuerda

suministrarle, para su reventa en el país de importación, los discos que reproducen una interpretación del artista A. Por el mismo contrato, R cede a su vez los derechos de comercialización y distribución a I quien, por su parte, deberá pagarle a R un canon equivalente al 10% del precio de reventa al por menor de cada grabación comprada, e importada en el país de importación. I abona el pago del 10% a R.

2. El Comité Técnico de Valoración en Aduana expresó la opinión siguiente:

El pago del canon constituye una condición de venta porque I tiene que abonar este importe con arreglo al contrato de distribución y de venta concertada con R. Para proteger sus intereses comerciales R no habría vendido las grabaciones a I, si éste no hubiera aceptado las condiciones.

El pago está relacionado con las mercancías objeto de valoración porque se hace por el derecho de comercializar y distribuir dichas mercancías importadas, y el importe del canon variará según el precio de venta real de cada disco.

El que R, a su vez, esté obligado a pagar un "canon" a A por las ventas mundiales de las interpretaciones de A no guarda relación con el contrato firmado entre R e I. Este efectúa el pago directamente al vendedor, y la forma en que R asigna sus ingresos brutos no le concierne ni es de su interés. Por consiguiente, el canon del 10% se añadirá al precio realmente pagado o por pagar.

OPINION CONSULTIVA 4.8

CÁNONES Y DERECHOS DE LICENCIA
SEGÚN EL ARTÍCULO 8.1 c) DEL ACUERDO

1. El importador I concierta un acuerdo de licencia/canon con el titular de la licencia L, establecido en el país X, por el que I acepta pagar a L una cantidad fija de canon por cada par de zapatos provistos de la marca de éste, importada en el país de importación. El titular de la licencia L proporciona trabajos artísticos y diseños relacionados con la marca. El importador I pacta otro acuerdo con el fabricante M, en el país X, para la compra de zapatos provistos de la marca de L colocada sobre los zapatos por M, y proporciona a M los trabajos artísticos suministrados por L. M no tiene concedida una licencia por L. En dicho contrato de venta no se estipula ningún pago de canon. El fabricante, el importador y el otorgante de la licencia no están vinculados.

2. El Comité Técnico de Valoración en Aduana expresó la opinión siguiente:

El importador tiene que pagar un canon por el derecho de utilizar la marca comercial. Esta obligación deriva de un contrato separado que no está relacionado con la venta de las mercancías para su exportación al país de importación. Aquellas se compran a un proveedor con arreglo a un contrato distinto, y el pago de un canon no constituye una condición de la venta de estas mercancías. Por consiguiente, en este caso, el canon no se añadirá al precio realmente pagado o por pagar.

La cuestión de saber si el suministro de los trabajos artísticos y de diseño relacionados con la marca son imponibles, según lo dispuesto en el artículo 8.1 b) es una cuestión distinta.

OPINION CONSULTIVA 4.9

**CÁNONES Y DERECHOS DE LICENCIA
SEGÚN EL ARTÍCULO 8.1 c) DEL ACUERDO**

1. Un fabricante, titular de una marca relativa a preparados para uso veterinario, y una empresa importadora pactan un acuerdo. Según éste, el fabricante cede al importador el derecho exclusivo de fabricar, utilizar y vender en el país de importación "preparados patentados". Estos preparados, que contienen cortisona importada en forma apropiada para uso veterinario, se elaboran con cortisona a granel, suministrada al importador por el fabricante o en nombre de éste. La cortisona es un agente antiinflamatorio corriente no patentado que puede obtenerse de diferentes fabricantes y uno de los principales ingredientes de los preparados patentados.

   El fabricante también otorga al importador la licencia que le da derecho exclusivo a utilizar la marca, en relación con la fabricación y venta, en el país de importación, de los preparados patentados.

   Según las disposiciones financieras del acuerdo, el importador debe pagar al fabricante un canon equivalente al 8% de los dos primeros millones de u.m. de las ventas netas del preparado patentado, realizadas en un año civil, más el 9% de los siguientes 2 millones de u.m. de las ventas netas del preparado patentado, realizadas en el mismo año civil. Se establece, igualmente, el pago anual de un canon mínimo de 100.000 u.m. En ciertas circunstancias especificadas en el acuerdo, ambas partes podrían convertir los derechos exclusivos en no exclusivos. En este caso, el canon mínimo se reduciría en un 25% y, en algunos casos, en un 50%. También los cánones basados en las ventas podrían reducirse en ciertas circunstancias.

   Por último, los cánones que se basan en las ventas de los preparados patentados han de pagarse dentro de los 60 días, contados desde el final de cada trimestre del año civil.

2. El Comité Técnico de Valoración en Aduana expresó la opinión siguiente:

   El canon se paga por el derecho de fabricar los preparados patentados que tienen incorporado el producto importado y, en definitiva, por el derecho de utilizar la marca para dichos preparados. El producto importado es un agente antiinflamatorio corriente no patentado. Por tanto, la utilización de la marca no está relacionada con las mercancías objeto de valoración. El pago del canon no constituye una condición de la venta para la exportación de las mercancías importadas, sino una condición para fabricar y vender los preparados patentados en el país de importación. Por consiguiente, no procede añadir ese pago al precio realmente pagado o por pagar.

OPINION CONSULTIVA 4.10

**CÁNONES Y DERECHOS DE LICENCIA
SEGÚN EL ARTÍCULO 8.1 c) DEL ACUERDO**

1. El importador I en el país P compra al fabricante M, del país X, prendas de vestir. M también es titular de una marca relativa a ciertos personajes de cómics. Por el contrato de licencia pactado entre I y M, éste producirá las prendas únicamente para aquel, y colocará sobre ellas, antes de la importación, la imagen de aquellos personajes de cómics así como la marca, e I revenderá esas prendas en el país P. Como contraprestación por este derecho, I acepta pagar a M, además del precio por las prendas, un derecho de licencia que se calcula en cierto porcentaje de los precios de venta netos de las prendas en las cuales se han colocado los personajes de cómics y la marca.

2. El Comité Técnico de Valoración en Aduana expresó la opinión siguiente:

El pago de un derecho de licencia, por el derecho de revender las prendas importadas provistas de elementos protegidos por una marca, constituye una condición de la venta y está relacionado con las mercancías importadas. Estas no pueden comprarse sin las imágenes de los personajes de cómics y sin la marca. Por consiguiente, ese pago se añadirá al precio realmente pagado o por pagar.

OPINION CONSULTIVA 4.11

CÁNONES Y DERECHOS DE LICENCIA SEGÚN EL ARTÍCULO 8.1 c) DEL ACUERDO

1. El fabricante de prendas de vestir para deporte M y el importador I están ambos vinculados a la casa matriz C, la cual posee los derechos de una marca de la que están provistas las prendas de vestir para deporte. El contrato de venta concertado entre M e I no estipula el pago de un canon. Sin embargo, I, en virtud de un acuerdo celebrado por separado con C, está obligado a pagar un canon a C para obtener el derecho de utilizar la marca de la que están provistas las prendas de vestir para deporte que compra a M. ¿Constituye el pago del canon una condición de la venta para la importación de las prendas de vestir para deporte y está relacionado con las mercancías objeto de valoración?

2. El Comité Técnico de Valoración en Aduana expresó la opinión siguiente:

En el contrato de venta pactado entre M e I, relativo a las mercancías objeto de una marca, no consta condición alguna que estipula el pago de un canon. Sin embargo, el pago de que se trata constituye una condición de la venta, ya que I tiene la obligación de pagar el canon a la sociedad matriz a consecuencia de la compra de las mercancías. I no tiene derecho a utilizar la marca sin pagar el canon. El que no exista un contrato escrito con la sociedad matriz no desliga a I de la obligación de efectuar un pago conforme lo exige la sociedad matriz. Por las razones antes expuestas, los pagos por el derecho de utilizar la marca están relacionados con las mercancías objeto de valoración, y el importe de los pagos deberá añadirse al precio realmente pagado o por pagar.

OPINION CONSULTIVA 4.12

CÁNONES Y DERECHOS DE LICENCIA SEGÚN EL ARTÍCULO 8.1 c) DEL ACUERDO

1. El importador I y el vendedor S pactan un contrato de venta para el suministro de un laminador. Este será integrado a una cadena de fabricación de barras de cobre ya existente en el país de importación. El laminador lleva incorporada una tecnología que supone un procedimiento patentado, y que aquel realizará. El importador, además del precio por el laminador, tiene que pagar un derecho de licencia de 15 millones de u.m. por el derecho de utilizar el procedimiento patentado. El vendedor S cobrará al importador el precio del equipo y del derecho de licencia y transferirá la totalidad de este derecho al otorgante de la licencia.

2. El Comité Técnico de Valoración en Aduana expresó la opinión siguiente:

El derecho de licencia se paga por una tecnología incorporada en el laminador que le permite realizar el procedimiento patentado. El laminador se ha comprado específicamente para realizar este procedimiento patentado. Así pues, puesto que el procedimiento por el cual se paga el derecho de licencia de 15 millones de u.m. está relacionado con las mercancías objeto de valoración y el pago del derecho constituye una condición de la venta, el importe de este derecho se añadirá al precio realmente pagado o por pagar por el laminador importado.

OPINION CONSULTIVA 4.13

CÁNONES Y DERECHOS DE LICENCIA SEGÚN EL ARTÍCULO 8.1 c) DEL ACUERDO

1. El importador I compra bolsas para artículos de deporte tanto al fabricante extranjero M como a otros proveedores. No existe vinculación alguna entre el importador I, el fabricante M y los diferentes proveedores.

   Por otra parte, el importador I está vinculado a la sociedad C que tiene los derechos de una marca. Por un contrato que I y C pactan, éste cede a aquel el derecho de utilizar la marca mediante el pago de un canon.

   El importador I suministra al fabricante M, así como a otros proveedores, las etiquetas con la marca que se colocarán sobre las bolsas para artículos de deporte antes de su importación.

   ¿Está relacionado el canon con las mercancías objeto de valoración? ¿Constituye su pago por I a C una condición de la venta entre M e I y entre éste y los demás proveedores?

2. El Comité Técnico de Valoración en Aduana expresó la opinión siguiente:

   Si bien el importador tiene que pagar un canon por el derecho de utilizar la marca comercial, la obligación deriva de un contrato separado que no guarda relación con la venta de las mercancías para su exportación al país de importación. Estas se compran a diferentes proveedores con arreglo a contratos distintos, y el pago de un canon no constituye una condición de la venta de estas mercancías. El comprador no tiene que pagar un canon por poder comprar las mercancías. Por consiguiente, el canon no se añadirá al precio realmente pagado o por pagar como un ajuste según el artículo 8.1 c).

   La cuestión de saber si el suministro de las etiquetas con la marca comercial puede considerarse imponible con arreglo al artículo 8.1 b) es una cuestión distinta.

OPINIÓN CONSULTIVA 4.14

CÁNONES Y DERECHOS DE LICENCIA SEGÚN EL ARTÍCULO 8.1 C) DEL ACUERDO

1. ¿El hecho de que los cánones o derechos de licencia se paguen a un licenciante en el país de importación impide que el Artículo 8.1 c) se aplique a dichos cánones?.

2. El Artículo 8.1 c) exige que se añadan al precio realmente pagado o por pagar “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”. El Artículo 8.1 c) del Acuerdo de la OMC sobre Valoración no hace una distinción entre los cánones que se pagan fuera del país de importación y aquellos que se pagan en el país de importación. El Artículo 8.1 c) no impone condiciones respecto a la ubicación del licenciante o al lugar donde se pagan los cánones o derechos de licencia, y no exige que se efectúe una transferencia internacional por dichos pagos.

   Ni la ubicación del licenciante ni el lugar donde se pagan los cánones influye en la determinación del valor con arreglo al Artículo 8.1 c) o tiene una relación con la misma. Por consiguiente, el simple hecho de que los cánones o derechos de licencia se paguen a un licenciante que reside en el país de importación no excluiría dichos cánones o derechos de licencia del ámbito de aplicación del Artículo 8.1 c).

OPINIÓN CONSULTIVA 4.15

CÁNONES Y DERECHOS DE LICENCIA CON ARREGLO AL ARTÍCULO 8.1 (c) DEL ACUERDO

1. El importador I del país S concluye un acuerdo de licencia con el titular de licencia L establecido en el país R según el cual la empresa I está obligada a pagar a la empresa L, por el derecho a utilizar su marca comercial en relación con la fabricación e importación de las mercancías, un canon que consiste en un porcentaje fijo calculado sobre los ingresos netos obtenidos por la empresa I de la venta de los productos provistos de dicha marca en el país S. En el caso de que la empresa I deje de efectuar el pago del canon a la empresa L, esta última tendrá derecho a rescindir el acuerdo de licencia. La empresa L y la empresa I están vinculadas en el sentido de lo dispuesto en el Acuerdo de Valoración.

Además, la empresa L ha firmado un contrato de suministro con la empresa M del país X con el fin de que la empresa M fabrique las mercancías provistas de su marca comercial y las venda después a la empresa I. De conformidad con este contrato, la empresa M debe respetar las indicaciones en cuanto a calidad, diseño y tecnología facilitadas por la empresa L. En el contrato se indica específicamente que la empresa M se compromete a producir y a vender los productos con dicha marca comercial exclusivamente a la empresa I o a otras empresas que L determine. La empresa M no está vinculada ni con L ni con I.

La empresa I concluye un contrato de venta con la empresa M según el cual M vende a I mercancías provistas de la marca comercial de L. En dicho contrato no se establece ningún requisito relacionado con el pago del canon correspondiente. El precio realmente pagado por I a M por las mercancías importadas no incluye el pago del canon que la empresa I efectúa a la empresa L.

¿El pago del canon que la empresa importadora I efectúa al titular de licencia L constituye una condición de venta de las mercancías que I compra al proveedor M, y está dicho canon relacionado con las mercancías que se valoran?

2. El Comité Técnico de Valoración en Aduana manifestó la siguiente opinión.

Dado que las mercancías importadas por la empresa I están provistas de la marca comercial de L, se puede afirmar que el canon está relacionado con las mercancías objeto de valoración.

Además, en el caso presente, de conformidad con el acuerdo de suministro, la empresa L controla la producción relacionada con las mercancías provistas de su marca comercial al autorizar la fabricación de las mercancías provistas de licencia, al determinar las empresas a las que M puede vender dichas mercancías, y directamente al facilitar el diseño y la tecnología al fabricante M. Puesto que L autoriza a I a utilizar la marca en relación con la fabricación e importación de las mercancías con arreglo a lo dispuesto en el acuerdo de licencia, la empresa L controla además la transacción entre la empresa M y la empresa I, y ejerce su influencia al seleccionar las partes que pueden utilizar la marca comercial y adquirir las mercancías importadas.

El contrato de venta concluido entre la empresa M y la empresa I no contiene ninguna cláusula en la que se exija el pago de un canon. No obstante, el pago del canon se efectúa como condición de venta de las mercancías porque la empresa I no podría comprarlas si dejara de pagar dicho canon a la empresa L. La falta de pago del canon por parte de la empresa I a la empresa L supondría no solo la rescisión del acuerdo de licencia sino también el retiro de la autorización otorgada a la empresa M para fabricar y vender a I las mercancías provistas de dicha marca comercial.

El canon en cuestión debe pues añadirse al precio realmente pagado o por pagar por las mercancías con arreglo al artículo 8.1 c) del Acuerdo.

OPINION CONSULTIVA 5.1

TRATO APLICABLE A LOS DESCUENTOS POR PAGO AL CONTADO CON ARREGLO AL ACUERDO

1. ¿Puede aceptarse un descuento por pago al contado al determinar el valor de transacción de las mercancías si el comprador se ha beneficiado, antes de la valoración de las mercancías importadas, del descuento por pago al contado que le concedía el vendedor?

2. El Comité Técnico de Valoración en Aduana expresó la opinión siguiente:

Puesto que según el artículo 1 del Acuerdo sobre Valoración, el valor de transacción es el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas, el descuento por pago al contado deberá aceptarse al determinar el valor de transacción.

OPINION CONSULTIVA 5.2

TRATO APLICABLE A LOS DESCUENTOS POR PAGO AL CONTADO CON ARREGLO AL ACUERDO

1. Cuando el comprador puede beneficiarse de un descuento por pago al contado ofrecido por el vendedor, pero el pago no se ha efectuado todavía en el momento de la valoración, ¿prohíben los requisitos del artículo 1.1 b) del Acuerdo que se utilice el precio de venta como base para determinar el valor de transacción?

2. El Comité Técnico de Valoración en Aduana expresó la opinión siguiente:

El hecho de que en el momento de la valoración el comprador no se haya beneficiado todavía del descuento por pago al contado, porque el pago no se haya realizado todavía, no implica que las disposiciones del artículo 1.1 b) sean aplicables; por consiguiente, no hay nada que impida la utilización del precio de venta para establecer el valor de transacción con arreglo al Acuerdo.

OPINION CONSULTIVA 5.3

TRATO APLICABLE A LOS DESCUENTOS POR PAGO AL CONTADO CON ARREGLO AL ACUERDO

1. Cuando el comprador puede beneficiarse de un descuento por pago al contado pero en el momento de la valoración el pago todavía no se ha efectuado, ¿qué precio debería aceptarse como base para determinar el valor de transacción según el artículo 1 del Acuerdo?

2. El Comité Técnico de Valoración en Aduana expresó la opinión siguiente:

Cuando el comprador puede beneficiarse de un descuento por pago al contado pero en el momento de la valoración el pago no se ha efectuado todavía, se aceptará como base para el valor de transacción según el artículo 1 el importe que el importador tiene que pagar por las mercancías. Los métodos para determinar el importe por pagar pueden ser diferentes; por ejemplo, podría aceptarse como prueba suficiente una constancia en la propia factura, o podría servir de base para la decisión una declaración del importador sobre el importe que tiene que pagar, sin perjuicio de una comprobación y de la aplicación eventual de los artículos 13 y 17 del Acuerdo.

OPINION CONSULTIVA 6.1

TRATO APLICABLE A LAS OPERACIONES DE TRUEQUE O COMPENSACIÓN SEGÚN EL ACUERDO

1. ¿Cómo han de tratarse las operaciones de trueque o compensación en relación con el artículo 1 del Acuerdo?

2. El Comité Técnico de Valoración en Aduana expresó la opinión siguiente:

Las operaciones internacionales de trueque pueden revestir formas diferentes. En su forma más pura, consisten en un intercambio de mercancías o servicios de valor más o menos igual, sin recurrir a una unidad de medida común (dinero) para expresar la transacción.

Ejemplo

Se intercambian X toneladas de productos A del país E por Y unidades de producto B del país I.

Dejando aparte la cuestión de si ha tenido lugar una venta, en los casos de operaciones de trueque, en su forma pura, cuando la transacción no se exprese en términos monetarios ni se pague en dinero, y cuando no se disponga de un valor de transacción ni de datos objetivos y cuantificables para determinarlo, el valor en aduana debe determinarse con arreglo a uno de los otros métodos previstos en el Acuerdo, en el orden de aplicación establecido en él.

Por distintas razones (por ejemplo contabilidad, estadísticas, impuestos, etc.), es difícil prescindir completamente de toda referencia al dinero en las relaciones comerciales internacionales, y, por consiguiente, el trueque, en su forma pura, se encuentra pocas veces hoy día. En la actualidad, las operaciones de trueque implican, generalmente, transacciones más complejas en las que el valor de las mercancías objeto de permuta se determina (sobre la base, por ejemplo, de precios corrientes del mercado mundial) y se expresa en términos monetarios.

Ejemplo

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, ya que el pago por las mercancías consiste en el suministro por F del material eléctrico.

Aunque muchas operaciones de trueque expresadas en términos monetarios se conciertan sin que se realice un pago monetario, sin embargo, en ciertas situaciones se efectúa un pago en dinero, por ejemplo cuando se ha de pagar un saldo en operaciones de compensación (clearing operations), o en operaciones de trueque parcial en las que parte de la transacción exige un pago en dinero.

Ejemplo

El importador X en el país I importa del país E dos máquinas cuyo precio es de 50.000 u.m., a condición de que sólo una quinta parte del importe se pague en dinero, siendo compensado el resto por el suministro de una cantidad determinada de productos textiles.

La factura presentada para la importación indica un valor de 50.000 u.m.; sin embargo, el pago financiero entre X y el vendedor en el país E sólo asciende a 10.000 u.m., siendo cubierto el saldo por el suministro de productos textiles.

Según la legislación de algunos países, las operaciones de trueque expresadas en términos monetarios pueden considerarse como ventas; desde luego tales transacciones estarán sujetas a lo dispuesto en el párrafo 1 b) del artículo 1 del Acuerdo.

Las operaciones de trueque o compensación no deben confundirse con ciertas transacciones de venta en las que el suministro de las mercancías o su precio, dependen de factores ajenos a la transacción de que se trata. A este respecto, podemos citar los casos siguientes:

- El precio de las mercancías se fija con arreglo al precio de otras mercancías que el comprador puede vender a su proveedor.

Ejemplo

El fabricante F en el país E concierta un acuerdo con el importador X en el país I para el suministro de un material especializado ideado por F, por un precio unitario de 10.000 u.m., a condición de que el importador X le suministre unos relés que F utiliza en la producción del material, por un precio unitario de 150 u.m.

- El precio de las mercancías importadas depende del consentimiento del comprador en adquirir del mismo proveedor otras mercancías, en cantidad o precio determinados.

Ejemplo

El fabricante F en el país de exportación E vende al comprador X en el país I artículos de cuero por un precio unitario de 50 u.m., a condición de que X adquiera también un lote de calzados por un precio unitario de 30 u.m.

Conviene observar que también estas transacciones estarán sujetas a las condiciones establecidas en el párrafo 1 b) del artículo 1 del Acuerdo.

OPINION CONSULTIVA 7.1

ACEPTABILIDAD DE VALORES CRITERIO
SEGÚN EL ARTÍCULO 1.2 b) i) DEL ACUERDO

1. ¿Puede utilizarse un precio inferior a los precios corrientes de mercado para mercancías idénticas o similares como valor criterio a los efectos del artículo 1.2 b) i) del Acuerdo?

2. El Comité Técnico de Valoración en Aduana expresó la opinión siguiente:

Cuando se ha determinado que un precio establecido entre partes no vinculadas satisface las condiciones prescritas en el artículo 1 y la Aduana lo ha aceptado como valor de transacción, después de haber efectuado los ajustes necesarios de conformidad con lo dispuesto en el artículo 8, tal valor puede utilizarse como valor criterio. Este, desde luego, no sería el caso mientras el precio de que se trata todavía estuviera siendo objeto de

investigaciones, o mientras la determinación definitiva del valor en aduana se mantuviera aún provisional por otro motivo (véase el artículo 13 del Acuerdo).

OPINION CONSULTIVA 8.1

TRATO APLICABLE, CON ARREGLO AL ACUERDO, A LOS DESCUENTOS RELACIONADOS CON TRANSACCIONES ANTERIORES

1. Según el Acuerdo sobre Valoración, ¿qué trato ha de aplicarse a los descuentos concedidos en relación con transacciones anteriores cuando han de valorarse las mercancías a las que se ha aplicado el descuento?

2. El Comité Técnico de Valoración en Aduana expresó la opinión siguiente:

El importe del descuento representa un importe que se ha pagado ya al vendedor, y, por consiguiente, está cubierto por la Nota interpretativa del artículo 1 relativa al "precio realmente pagado o por pagar", en la que se especifica que el precio realmente pagado o por pagar es el pago total que por las mercancías importadas haya hecho o vaya a hacer al vendedor. Así pues, el descuento forma parte del precio pagado, y, a efectos de la valoración, debe incluirse en el valor de transacción.

El trato que las Aduanas deben aplicar a la transacción anterior que originó el crédito tiene que ser independiente de la decisión sobre el valor en aduana apropiado del envío que se está despachando. La decisión de efectuar o no un ajuste en el valor del envío anterior depende de la legislación nacional.

OPINION CONSULTIVA 9.1

TRATO QUE HA DE RESERVARSE A LOS DERECHOS ANTIDUMPING Y COMPENSATORIOS AL APLICAR EL MÉTODO DEDUCTIVO

1. Cuando las mercancías que se importan hayan sido objeto de derechos antidumping o compensatorios y deban valorarse según el método deductivo previsto en el artículo 5 del Acuerdo, ¿han de deducirse esos derechos del precio de venta en el país de importación?

2. El Comité Técnico de Valoración en Aduana expresó la opinión siguiente:

Para la determinación del valor en aduana según el método deductivo, los derechos antidumping y compensatorios deben deducirse según el artículo 5.1 a) iv) como derechos de aduana y otros gravámenes nacionales.

OPINION CONSULTIVA 10.1

TRATO APLICABLE A LA DOCUMENTACION FRAUDULENTA

1. ¿Exige el Acuerdo que las Administraciones aduaneras se fíen de una documentación fraudulenta?

2. El Comité Técnico de Valoración en Aduana expresó la opinión siguiente:

Según el Acuerdo, las mercancías importadas deben valorarse sobre la base de los elementos de hecho reales. Por consiguiente, toda documentación que proporcione informaciones inexactas sobre ellos estaría en contradicción con las intenciones del Acuerdo. Cabe observar a este respecto que el artículo 17 del Acuerdo y el párrafo 6 del

Anexo III hacen hincapié en el derecho de las Administraciones de Aduanas de comprobar la veracidad o la exactitud de toda información, documento o declaración presentados a efectos de valoración en aduana. De ello se deduce que no puede exigirse a una Administración que se fíe de una documentación fraudulenta. Además, si después de la determinación del valor en aduana se demostrase que una documentación era fraudulenta, la invalidación de ese valor dependería de la legislación nacional.

OPINION CONSULTIVA 11.1

TRATO APLICABLE A LOS ERRORES COMETIDOS DE BUENA FE Y A LA DOCUMENTACIÓN INCOMPLETA

1. ¿Qué trato se aplicará, de conformidad con el Acuerdo, a la documentación incompleta o a la que contiene errores cometidos de buena fe?.

2. El Comité Técnico de Valoración en Aduana expresó la opinión siguiente:

No se puede exigir de las Administraciones aduaneras que se fíen de una documentación que no presenta todos los elementos necesarios para determinar el valor en aduana según el Acuerdo, o que contenga errores cometidos de buena fe que desvirtúen los elementos de hecho esenciales para establecer un valor según el Acuerdo.

Sin embargo, pueden darse casos en los que sea necesario utilizar los datos que consten en un documento incompleto, y proceder a investigaciones complementarias para obtener información o para dar con ciertos elementos de hecho que falten en el documento. También es posible que sólo una parte de un documento contenga errores cometidos de buena fe, y pueda confiarse en las otras partes en las que no hay error alguno. Podría recurrirse a un despacho provisional, de acuerdo con lo dispuesto por el artículo 13 del Acuerdo, hasta que el importador o su agente proporcionen los datos complementarios o hagan las gestiones necesarias para rectificar los errores.

El trato aplicable a la documentación incompleta o a la que contiene errores cometidos de buena fe puede, pues, diferir según los casos. A este respecto, se reconoce también que habrá diferencias entre las prácticas adoptadas por las Administraciones y en el margen de apreciación que autoricen.

OPINION CONSULTIVA 12.1

FLEXIBILIDAD SEGÚN EL ARTÍCULO 7 DEL ACUERDO

1. Al aplicar el artículo 7, ¿pueden utilizarse métodos diferentes de los establecidos en los artículos 1 a 6, si no están prohibidos por el artículo 7.2 a) a f) y son compatibles con los principios y las disposiciones generales del Acuerdo y del artículo VII del GATT de 1994?

2. El Comité Técnico de Valoración en Aduana expresó la opinión siguiente:

El párrafo 2 de la Nota interpretativa al artículo 7 establece que los métodos de valoración que deben utilizarse conforme al artículo 7 son los previstos en los artículos 1 a 6 inclusive, pero aplicados con una flexibilidad razonable.

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.

OPINION CONSULTIVA 12.2

**ORDEN DE PRIORIDAD
AL APLICAR EL ARTÍCULO 7 DEL ACUERDO**

1. Al aplicar el artículo 7, ¿ es necesario respetar el orden de prioridad de los métodos de valoración de los artículos 1 a 6 ?

2. El Comité Técnico de Valoración en Aduana expresó la opinión siguiente:

El Acuerdo no contiene disposición alguna que exija expresamente que, al aplicar el artículo 7, haya que respetar el orden de prioridad prescrito en los artículos 1 a 6. Sin embargo, el artículo 7 exige que se recurra a criterios razonables, compatibles con los principios y las disposiciones generales del Acuerdo, lo que indica que cuando sea razonablemente posible deberá respetarse el orden de prioridad. Así pues, cuando sea posible utilizar varios métodos aceptables para determinar el valor en aduana según el artículo 7, debería respetarse el orden de prioridad prescrito.

OPINION CONSULTIVA 12.3

**UTILIZACION DE INFORMACIONES DE FUENTE
EXTRANJERA AL APLICAR EL ARTÍCULO 7**

1. Al aplicar el artículo 7, ¿pueden las Aduanas utilizar informaciones proporcionadas por el importador que éste haya obtenido de fuentes extranjeras?

2. El Comité Técnico de Valoración en Aduana expresó la opinión siguiente:

Tratándose de transacciones que tienen su origen fuera del país de importación, puede suponerse que ciertas informaciones proceden de fuentes extranjeras. Ahora bien, el artículo 7 no hace mención alguna del origen de la información que ha de utilizarse al aplicarlo, sino que establece simplemente que los datos deben encontrarse disponibles en el país de importación. Por lo tanto, el origen de la información no impedirá en sí que se utilice 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.

OPINION CONSULTIVA 13.1

**ÁMBITO DE APLICACIÓN DE LA PALABRA "SEGURO"
SEGÚN EL ARTÍCULO 8.2 c) DEL ACUERDO**

1. ¿Cómo debe interpretarse la palabra "seguro" en el artículo 8.2 c) del Acuerdo?

2. El Comité Técnico de Valoración en Aduana expresó la opinión siguiente:

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 ahí que la palabra "seguro" que figura en el apartado c) deba interpretarse como relativa únicamente a los costos de seguro en que se incurra por las mercancías durante las operaciones que se especifican en el artículo 8.2 a) y b) del Acuerdo.

OPINION CONSULTIVA 14.1

SIGNIFICADO DE LA EXPRESIÓN "SE VENDEN PARA SU EXPORTACIÓN AL PAÍS DE IMPORTACIÓN"

1. ¿Cómo debe interpretarse la expresión "vendidas para su exportación al país de importación" en el artículo 1 del Acuerdo?

2. El Comité Técnico de Valoración en Aduana expresó la opinión siguiente:

El Glosario de Términos Aduaneros Internacionales del Consejo define la noción de “importación” como "la acción de introducir en un territorio aduanero una mercancía cualquiera" y la de “exportación” como, "la acción de sacar del territorio aduanero cualquier mercancía". Por consiguiente, el mero hecho de presentar las mercancías para su valoración ya establece su importación, lo que, a su vez, establece el hecho de su exportación. Sólo queda, pues, identificar la transacción correspondiente.

A este respecto, no es necesario que la venta tenga lugar en un país de exportación preciso. Si el importador puede demostrar que la venta inmediata en cuestión se realizó con vistas a exportar las mercancías al país de importación, puede aplicarse el artículo 1. De ello resulta que sólo las transacciones que impliquen una transferencia internacional efectiva de mercancías pueden utilizarse para valorar las mercancías con arreglo al método del valor de transacción.

Los siguientes ejemplos ilustran los principios arriba enunciados:

Ejemplo 1

> 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 constituye una transferencia internacional efectiva de mercancías y se considera como una venta para la exportación al país de importación, por lo que podría aceptarse como base de valoración según el artículo 1 del Acuerdo.

Ejemplo 2

> 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.

No se requiere que la venta se realice en un país de exportación determinado. Tampoco tiene importancia dónde esté establecido el vendedor S, sea en el país X, en I o en un tercero. La transacción entre el comprador B y el vendedor S constituye una venta para la exportación al país de importación, y podría servir de base para la valoración de las mercancías según el artículo 1.

Ejemplo 3

El vendedor S, en el país X, vende mercancías al comprador B, en el país I. Las mercancías se expiden del país X a granel, y ulteriormente, en un puerto de tránsito en el país T; S las embala y empaqueta antes de que sean importadas en el país I.

El principio aplicable al ejemplo 2 también lo es en este caso. Es indiferente que el país de exportación sea X o T, y el contrato de venta entre el vendedor S y el comprador B constituye una venta para la exportación al país de importación, que podría servir de base para la valoración según el artículo 1.

Ejemplo 4

El vendedor S del país X vende mercancías al comprador A en el país I y se las envía. Mientras las mercancías están en alta mar, el comprador A comunica a S que no puede pagar ni recibir las mercancías. Sin embargo, el vendedor encuentra otro comprador B en el país I, y emprende gestiones para vender y entregar las mercancías a este comprador B. Logrado un acuerdo, éste importa las mercancías en el país I.

En este ejemplo, la venta entre el vendedor S y el comprador B acaba en la importación de las mercancías, por lo que constituye una venta para la exportación. La transacción es una transferencia internacional de mercancías y podría servir de base para la valoración de las mercancías según el artículo 1.

Ejemplo 5

La oficina central de una cadena multinacional de hoteles ubicada en el país X, compra material para sus actividades. Al comienzo de cada año, los hoteles de la cadena, situados en los países I, I_2 e I_3, presentan las órdenes de compra de su material en la oficina central. Esta reúne todas las órdenes y hace los pedidos a los proveedores en el país X. Los proveedores envían el material pedido bien directamente a los hoteles de la cadena bien a la oficina central, la cual lo reexpide a cada hotel. En ambos casos los proveedores pasan las facturas a la oficina central en el país X y ésta factura a cada hotel separadamente.

En este ejemplo la venta entre la oficina central y los proveedores, ubicados ambos en el país X, no constituye una transferencia internacional efectiva de mercancías, sino que es una venta interior en el país de exportación, ya que la oficina central compra el material a los proveedores y luego lo vende a cada uno de los hoteles de la cadena para la exportación al país en que esté situado cada hotel. En este caso las transacciones entre la oficina central y cada uno de los hoteles serían ventas para la exportación al país de importación. Con tal que la vinculación no haya influido en el precio, estas ventas podrían aceptarse como base para la valoración de las mercancías según el artículo 1.

Ejemplo 6

El comprador A, en el país I, compra al vendedor S, en el país X, 500 sillas al precio unitario de 20 u.m. El mismo comprador A encarga al vendedor S que le envíe, para su propio uso en el país I, 200 sillas y las otras 300 a un almacén en el país X. El comprador A conviene, ulteriormente, en vender al comprador B, en el país I, las 300 sillas por un precio unitario de 25 u.m. Encarga pues, a su almacén en el país X que envíe las mercancías directamente al comprador B en el país I.

En este ejemplo, hay dos situaciones en que las mercancías han de valorarse. En el primer caso la transacción entre el vendedor S y el comprador A por el precio unitario de 20 u.m. constituirá una venta para la exportación al país de importación y se tomará como

base para la valoración según el artículo 1 de las 200 sillas. En el segundo caso el precio de venta de 20 u.m. por las mercancías almacenadas es impropio para la valoración, ya que ésas no se han vendido para la exportación al país I. La venta entre el comprador A y el comprador B al precio unitario de 25 u.m., que constituye una transferencia internacional efectiva de mercancías, es una venta para la exportación al país de importación y sería la base para la valoración según el artículo 1.

OPINION CONSULTIVA 15.1

TRATO APLICABLE A LOS DESCUENTOS POR CANTIDAD

1. ¿Qué trato hay que aplicar a los descuentos por cantidad con arreglo al artículo 1 del Acuerdo?

2. El Comité Técnico de Valoración en Aduana expresó la opinión siguiente:

Los descuentos por cantidad son rebajas del precio de las mercancías que el vendedor concede a los clientes según las cantidades compradas durante determinado período.

El Acuerdo sobre Valoración de la OMC no hace referencia alguna a una cantidad patrón que haya de tenerse en cuenta al decidir si el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas constituye una base válida para determinar el valor en aduana según el artículo 1.

Por lo tanto, se tendrá en cuenta para la valoración la cantidad en base a la cual se ha fijado el precio unitario de las mercancías objeto de valoración, cuando éstas se vendieron para su exportación al país de importación. Así pues, los descuentos por cantidad se dan solamente cuando se demuestra que un vendedor determina el precio de su mercancía ateniéndose a un esquema fijo basado en la cantidad de mercancías vendidas. Hay dos categorías generales de descuentos por cantidad:

1) aquellos que han sido fijados antes de la importación de las mercancías; y
2) aquellos que han sido fijados después de la importación de las mercancías.

Estas consideraciones se ilustran con los siguientes ejemplos:

Elementos de hecho

Se dispone de datos que prueban que el vendedor concede los siguientes descuentos por cantidad por mercancías compradas dentro de un período determinado, por ejemplo, un año civil:

1 a 9 unidades - ningún descuento

10 a 49 unidades - un 5% de descuento

Más de 50 unidades - un 8% de descuento

Además de los descuentos arriba mencionados, se concede un descuento suplementario del 3% al finalizar el período determinado, calculado retroactivamente sobre la base de la cantidad total comprada en ese período.

Ejemplo 1

Primera situación: El importador B, en el país X, compra e importa 27 unidades en un envío único. El precio facturado refleja un descuento del 5%.

Segunda situación: El importador C, en el país X, compra 27 unidades en una sola transacción a un precio que refleja un descuento del 5%, pero las importa en tres envíos separados de nueve unidades cada uno.

Trato aplicable para la valoración

En ambas situaciones, el valor en aduana se determinará sobre la base del precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas, o sea, el precio que refleja el descuento del 5% que dio lugar a la fijación de ese precio.

Ejemplo 2

Ulteriormente a la compra e importación de las 27 unidades, los importadores B y C compran e importan, en el mismo año civil, 42 unidades más (es decir un total de 69 unidades cada uno). El precio hecho tanto a B como a C por la segunda compra de 42 unidades refleja un descuento del 8%.

Primera situación: La primera compra de 27 unidades y la segunda de 42 unidades, efectuadas por el importador B, son objeto de dos contratos separados, concertados en el marco de un acuerdo inicial general entre el comprador y el vendedor que prevé descuentos progresivos y acumulativos.

Segunda situación: La situación es igual a la primera salvo que las compras realizadas entre el importador C no son objeto de un acuerdo general previamente concertado. No obstante, el vendedor concede los descuentos progresivos acumulativos como una característica de sus condiciones generales de venta.

Trato aplicable para la valoración

En ambas situaciones, el descuento del 8% por las 42 unidades es una característica de los precios del vendedor; intervino en la fijación del precio unitario de las mercancías cuando éstas se vendieron para su exportación al país de importación. Por consiguiente, deberá aceptarse tal descuento al determinar el valor en aduana de aquellas mercancías.

A este respecto, el hecho de que el descuento por cantidad lo conceda el vendedor teniendo en cuenta cantidades que el comprador ha adquirido anteriormente no significa que lo dispuesto en el artículo 1.1 b) haya de aplicarse.

Ejemplo 3

En este ejemplo la situación es igual a la del Ejemplo 2, salvo en que los descuentos se conceden también retroactivamente. En cada caso, el importador compra e importa 27 unidades, y después otras 42 unidades en el mismo año civil.

Por el primer envío de 27 unidades, se cobra a B un precio que refleja un descuento del 5%, y por el segundo envío de 42 unidades, el precio refleja un descuento del 8% más una rebaja adicional que corresponde a un descuento del 3% por el primer envío de 27 unidades.

Trato aplicable para la valoración

Se aceptará el descuento del 8% para las 42 unidades al valorar las mercancías importadas. Por el contrario no se aceptará el 3% adicional concedido retroactivamente por la segunda importación, ya que no intervino en la fijación del precio unitario de las 42 unidades objeto de valoración, sino que está relacionado con las 27 unidades importadas con anterioridad. Por lo que se refiere al trato aplicable a las 27 unidades ya se

proporcionaron directrices en la Opinión consultiva 8.1 sobre descuentos relacionados con transacciones anteriores, y en el Comentario 4.1 sobre cláusulas de revisión de precios.

Ejemplo 4

Una vez finalizadas todas las importaciones durante el período determinado, éstas son calculadas. Sobre la base de la cantidad total importada durante ese período, el importador tiene derecho a un descuento adicional del 3%.

Trato aplicable para la valoración

El descuento del 3% concedido retroactivamente no puede aceptarse por las razones expuestas para el Ejemplo 3. Cabe observar, sin embargo, que el Comité ya ha proporcionado directrices en la Opinión consultiva 8.1. sobre descuentos relacionados con transacciones anteriores y en el Comentario 4.1 sobre cláusulas de revisión de precios.

OPINION CONSULTIVA 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 MERCANCIAS A VALORAR

1. ¿Qué trato ha de aplicarse a una situación en la que la venta o el precio depende de alguna condición o contraprestación cuyo valor puede determinarse con relación a las mercancías a valorar?

2. El Comité Técnico de Valoración en Aduana expresó la opinión siguiente:

El apartado b) del artículo 1.1 dispone que el valor en aduana de las mercancías importadas no puede determinarse sobre la base del valor de transacción, si la venta o el precio dependen de alguna condición o contraprestación cuyo valor no pueda determinarse con relación a las mercancías a valorar.

Lo dispuesto en el apartado b) del artículo 1.1 se interpretará en el sentido de que, si es posible determinar el valor de la condición o de la contraprestación, el valor en aduana de las mercancías importadas será, sin perjuicio de otras disposiciones y condiciones del artículo 1, su valor de transacción determinado según ese artículo. Las Notas interpretativas al artículo 1 y el Anexo III establecen claramente que el precio realmente pagado o por pagar es el pago total que haya hecho o vaya a hacer el comprador al vendedor o en beneficio de éste, que el pago puede hacerse de manera directa o indirecta, y que el precio comprende todos los pagos realmente efectuados o por efectuar por el comprador al vendedor, o por el comprador a un tercero. Así pues, el valor de la condición, cuando se conoce y está relacionado con las mercancías importadas, forma parte del precio realmente pagado o por pagar.

Cada Administración en particular decidirá lo que considera como datos suficientes para determinar concretamente el valor de una condición o contraprestación.

OPINION CONSULTIVA 17.1

ALCANCE E IMPLICACIONES DEL ARTÍCULO 11 DEL ACUERDO

1. ¿Impide la expresión "sin penalización", utilizada en la disposición sobre el derecho de recurso que consta en el artículo 11, que las Aduanas exijan, antes de la interposición de un recurso, el pago íntegro de una multa impuesta por fraude en relación con el valor o de otra infracción de las normas sobre valoración?

Se plantea esta cuestión porque el párrafo 3 de la Nota interpretativa al artículo 11 hace mención del pago íntegro de los derechos de aduana antes de la interposición de un recurso, pero en él se omite mencionar casos de pago de multas u otra penalización.

2. El Comité Técnico de Valoración en Aduana llegó a la conclusión de que el párrafo 2 de la Nota interpretativa al artículo 11 dispone claramente que por "sin penalización" se entenderá "que el importador no estará sujeto al pago de una multa o a la amenaza de su imposición por el solo hecho de que haya decidido ejercitar su derecho de recurso".

Por otra parte, el derecho de recurso del importador, según este artículo, afecta a las decisiones de las Administraciones de Aduanas respecto a la determinación del valor en aduana, de conformidad con el Acuerdo.

De ahí se deduce que dicho artículo no atañe a los casos de fraude; en tales supuestos, el ejercicio del derecho de recurso debería ajustarse a lo dispuesto en la legislación nacional, que podría prever tanto el pago de la multa como el de los derechos antes de la interposición del recurso.

OPINION CONSULTIVA 18.1

IMPLICACIONES DEL ARTÍCULO 13 DEL ACUERDO

1. Se plantea la cuestión de saber si la garantía que el importador tiene que prestar para retirar sus mercancías de conformidad con el artículo 13 sólo cubre el pago de los derechos de aduana, de modo que las Aduanas quedan privadas de las garantías adecuadas para recaudar las multas u otras penalizaciones impuestas a personas o exigibles por las mercancías.

2. El Comité Técnico concluye que el artículo 13 se aplica únicamente cuando, en el curso de la determinación del valor en aduana de las mercancías importadas, resulte necesario demorar la determinación definitiva de este valor. Un ejemplo de esta situación sería que hubiera que efectuar ajustes con arreglo al artículo 8, pero faltasen los datos pertinentes en el momento de la importación. Cierto es que el número de tales casos será muy importante al determinar el valor en aduana según el Acuerdo. En tales circunstancias, lo dispuesto en ese artículo prevé que pueden retirarse las mercancías, si se presta una garantía o fianza suficiente para cubrir el importe definitivo de los derechos de aduana.

El propósito del artículo 13 no son los casos de infracción de las normas aduaneras o el fraude; en ésos se aplicarán las disposiciones de la legislación nacional relativas al levante de las mercancías o a la prestación de garantías relacionadas con multas u otras penalizaciones.

OPINION CONSULTIVA 19.1

APLICACIÓN DEL ARTÍCULO 17 DEL ACUERDO Y DEL PÁRRAFO 6 DEL ANEXO III

1. Se ha planteado la cuestión de saber si el artículo 17, considerado conjuntamente con el párrafo 6 del Anexo III, otorga a las Administraciones de Aduanas la capacidad suficiente para descubrir y comprobar las infracciones en relación con la valoración, fraude incluido, y si la carga de la prueba en el curso de la determinación del valor en aduana incumbe al importador.

2. El Comité Técnico de Valoración en Aduana llegó a la conclusión de que al examinar esta cuestión cabe observar que el artículo 17 establece que el Acuerdo no restringe o pone en duda los derechos de la Administración de Aduanas. El párrafo 6 del Anexo III

puntualiza estos derechos, destacando, concretamente, el derecho de las administraciones nacionales de contar con la plena cooperación de los importadores en las investigaciones sobre la veracidad o la exactitud de toda información, documento o declaración. Ya se hizo hincapié en esta idea en la Opinión consultiva 10.1.

Sería erróneo deducir que otros derechos de las Administraciones de Aduanas que no se mencionen en el artículo 17 ó en el párrafo 6 del Anexo III quedan, implícitamente, excluidos.

Los derechos que no se mencionan expresamente en el Acuerdo, lo mismo que los derechos y obligaciones de los importadores y de las aduanas en la determinación del valor en aduana, dependerán de las leyes y reglamentos nacionales.

OPINION CONSULTIVA 20.1

CONVERSIÓN DE MONEDA EN LOS CASOS EN QUE EL CONTRATO ESTABLECE UN TIPO DE CAMBIO FIJO

1. Se ha formulado la pregunta de si la conversión de moneda es necesaria en los casos en que el contrato de venta de las mercancías importadas estipula un tipo de cambio fijo.

2. El Comité Técnico de Valoración en Aduana consideró esta cuestión y expresó la opinión de que la conversión de moneda no es necesaria si el pago del precio se realiza en la moneda del país de importación.

3. En consecuencia, lo importante en esta materia es la moneda en que el precio se pague y el importe del pago.

Ejemplo 1

La factura comercial indica un importe expresado en la moneda del país de exportación (MX). La factura especifica que el pago debe efectuarse, sin embargo, en la moneda del país de importación (MY). La cantidad por pagar se calcula convirtiendo el importe facturado según un tipo de cambio fijo. Este tipo es de 1 MX (moneda de exportación) = 2 MY (moneda de importación).

Pregunta

Para la conversión en la moneda del país de importación de la cantidad facturada, ¿debe aplicarse el tipo de cambio contractual o el vigente (en el país de importación) en el momento de la exportación o de la importación de las mercancías (véase el artículo 9.2 del Acuerdo)?

Respuesta

No es necesaria la conversión de moneda dispuesta en el artículo 9. El contrato de venta prevé el pago de una cantidad fija en la moneda del país de importación. La cantidad por pagar en la moneda del país de importación se determina multiplicando por 2 el importe facturado, es decir, al tipo de cambio convenido entre el comprador y el vendedor.

Ejemplo 2

En la factura el importe indicado se expresa en la moneda del país de importación (MY), pero se especifica que el pago debe realizarse en la del país de exportación (MX). Para obtener la cantidad por pagar, habrá que convertir la cantidad facturada aplicando el tipo de cambio fijo de 1 MX = 2 MY.

Pregunta

¿Ha de aceptarse el importe facturado (en la moneda del país de importación) sin otra conversión?

Respuesta

El importe facturado no puede aceptarse como valor en aduana. El contrato de venta establece el pago de una cantidad fija en la moneda del país de exportación. Éste es el importe que ha de convertirse. El importe contractual por pagar en MX ha de calcularse, primero, dividiendo por dos la cantidad facturada. A continuación la suma resultante se convertirá en MY de conformidad con el artículo 9, aplicando el apropiado tipo de cambio publicado por la autoridad competente del país de importación.

Ejemplo 3

En la factura el importe indicado se expresa en la moneda del país de exportación (MX), pero se especifica que el pago debe realizarse en la de un país tercero (MZ). Para obtener la cantidad por pagar, habrá que convertir la cantidad facturada aplicando el tipo de cambio fijo de 1 MX = 6 MZ.

Pregunta

¿Cuál de los importes en moneda extranjera (el importe en MX o el importe en MZ) ha de convertirse en la moneda del país de importación?

Respuesta

Ha de convertirse el importe expresado en la moneda del país tercero (MZ). Este importe se calculará multiplicando la cantidad facturada por el tipo de cambio contractual (o sea, cantidad facturada x 6 = importe realmente pagadero en la moneda del país tercero). A continuación, la suma resultante se convertirá en la moneda del país de importación, de conformidad con el artículo 9, aplicando el apropiado tipo de cambio publicado por la autoridad competente del país de importación.

Ejemplo 4

En la factura comercial el importe indicado se expresa en la moneda del país de importación (MY), pero se especifica que el pago debe realizarse en la de un país tercero (MZ). Para obtener la cantidad por pagar, habrá que calcular la cantidad facturada aplicando el tipo de cambio fijo de 1 MY = 3 MZ.

Pregunta

¿Ha de aceptarse el importe facturado (en la moneda del país de importación) sin otra conversión?

Respuesta

El importe facturado no puede aceptarse sin realizar la conversión. Hay que determinar la cantidad facturada en la moneda del país tercero según el tipo de cambio fijo (o sea, cantidad facturada x 3 = importe por pagar en la moneda del país tercero). La suma resultante se convertirá, luego, en la moneda del país de importación, de conformidad con el artículo 9, aplicando el apropiado tipo de cambio publicado por la autoridad competente en el país de importación.

OPINION CONSULTIVA 21.1

INTERPRETACIÓN DE LA EXPRESIÓN "ASOCIADAS EN NEGOCIOS" EN EL ARTÍCULO 15.4 b)

1. ¿Los agentes, distribuidores y concesionarios exclusivos se consideran "legalmente reconocidos como asociados en negocios" con arreglo al artículo 15.4 b) del acuerdo?

2. El Comité Técnico de Valoración en Aduana expresó la opinión siguiente:

La postura respecto a los agentes, distribuidores y concesionarios exclusivos se puntualiza en el artículo 15.5 del Acuerdo que estipula que las personas que están asociadas en negocios porque una es agente, distribuidor o concesionario exclusivo de la otra se considerarán como vinculadas a los efectos del Acuerdo sólo si se les puede aplicar uno de los criterios del artículo 15.4.

El artículo 15.4 b) considera que existe vinculación entre las personas si "están legalmente reconocidas como asociadas en negocios". El "Webster's Dictionary" define la palabra "partner" (socio) como:

> "una persona que se asocia con otra u otras en el mismo negocio compartiendo con ellas sus beneficios y riesgos; un miembro de una sociedad ("partnership")".
>
> La definición de "partnership" reza:
>
> "una asociación de dos o más personas que aportan capital o propiedad para llevar juntos un negocio y comparten en ciertas proporciones ganancias y pérdidas".

En derecho mercantil, semejantes definiciones sencillas se unen a un complejo conjunto de disposiciones legales y principios encaminado a definir, interpretar y codificar en derecho civil, mercantil, fiscal, etc. la relación legal que implica el término "asociado" o "socio".

Una asociación se convertirá en sociedad sólo si se cumplen los requisitos establecidos en la legislación nacional para la constitución de sociedades. Por tanto, según el Acuerdo, las personas no se consideran vinculadas meramente por ser una el agente, distribuidor o concesionario exclusivo de la otra.

Si bien es cierto que los agentes exclusivos, distribuidores exclusivos, etc. pueden mantener una asociación estrecha con sus proveedores, no por ello hay razones para no tratarlos igual que a cualquier otra persona no vinculada.

Para mayor claridad, un Miembro podría optar por incorporar en su legislación sobre valoración en aduana sus propias normas respecto a las sociedades, o remitir a dichas normas. Ahora bien, no sería procedente que un Miembro concibiera una definición diferente de "asociados en negocios" a efectos, específicamente, de la interpretación de sus leyes sobre valoración en aduana.

OPINION CONSULTIVA 22.1

VALORACIÓN DE LOS DOCUMENTOS TÉCNICOS IMPORTADOS EN RELACIÓN CON LOS TRABAJOS DE DISEÑO Y CREACIÓN DE UNA PLANTA INDUSTRIAL

1. El Importador I en el país P suscribe un contrato de servicio con la empresa de ingeniería E en el país X para la construcción de una planta industrial en el país P. Como medio para suministrar los servicios necesarios para construir dicha planta industrial, E realiza los trabajos

de diseño y los planos de ingeniería y creación en soporte papel (“los documentos”) y los envía a I. En contrapartida por dichos servicios, I paga el precio establecido por contrato a E.

¿Cómo se debe determinar el valor en aduana de los documentos con arreglo al Acuerdo?

2. El Comité Técnico de Valoración en Aduana expresó la opinión siguiente:

Los documentos en cuestión, que son tangibles, se deberían considerar “mercancías” para las que se requiere una determinación del valor en aduana. Salvo los documentos, no se importa ninguna otra mercancía.

En este caso, los documentos no se han vendido para su exportación al país de importación, por lo que no se puede aplicar el artículo 1 del Acuerdo.

Teniendo en cuenta los elementos de hecho facilitados, los artículos 2, 3, 5 y 6 tampoco se pueden aplicar. Por consiguiente, el valor en aduana de las mercancías importadas se debe determinar con arreglo a lo dispuesto en el artículo 7 del Acuerdo.

El precio establecido por contrato que I paga a E corresponde a la retribución de los servicios suministrados con miras a la construcción de la planta industrial según el contrato de servicio, y no se paga en contrapartida por los documentos importados. Por consiguiente, dicho pago no se debe tener en cuenta al determinar el valor en aduana de los documentos.

Por consiguiente, el valor en aduana de los documentos en cuestión se podría determinar entablando consultas con el importador aplicando el artículo 7 de manera flexible (véase la Opinión consultiva 12.1). Por ejemplo, el valor en aduana de los documentos se podría determinar sobre la base del coste en el que se incurre directamente al transcribir a papel los trabajos de diseño y los planos de ingeniería y creación e imprimirlos como documentos.

COMENTARIOS

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.

22.1 Significado de la expresión «se venden para su exportación al país de importación» cuando existe una serie de ventas

23.1 Significado de la expresión “circunstancias de la venta” según el artículo 1.2 a) en relación con la utilización de estudios sobre precios de transferencia

24.1 Determinación del valor de una prestación con arreglo al artículo 8.1 b) del Acuerdo

25.1 Cánones y derechos de licencia abonados a terceros - Comentario General

COMENTARIO 1.1

MERCANCÍAS IDENTICAS O SIMILARES A LOS EFECTOS DEL ACUERDO

1. Este comentario trata del problema de las mercancías idénticas o similares en el contexto general de la aplicación de los artículos 2 y 3.

2. Los principios que han de respetarse se enuncian en el artículo 15; según eso, "mercancías idénticas" son las mercancías iguales en todo, incluidas:

   a) sus características físicas,

   b) calidad, y

   c) prestigio comercial.

   Las pequeñas diferencias de aspecto no impiden que se consideren como idénticas las mercancías que en todo lo demás se ajusten a la definición.

3. "Mercancías similares" son mercancías que, aunque no sean iguales en todo, tienen:

   a) características, y

   b) composición semejantes

   lo que les permite:

   c) cumplir las mismas funciones, y

   d) ser comercialmente intercambiables.

   Para determinar si las mercancías son similares, han de considerarse, entre otros factores, su calidad, su prestigio comercial y la existencia de una marca comercial.

4. El artículo 15 también prevé que sólo las mercancías producidas en el mismo país que las mercancías objeto de valoración pueden considerarse como idénticas o similares a ésas, y especifica que las mercancías producidas por una persona diferente de la que ha producido las mercancías objeto de valoración sólo deben tenerse en cuenta cuando no existen mercancías idénticas o similares producidas por la misma persona que las mercancías objeto de valoración. Dicho artículo prevé, además, que las expresiones "mercancías idénticas" o "mercancías similares" no cubren mercancías que llevan incorporados o contienen elementos de ingeniería, creación y perfeccionamiento, trabajos artísticos, diseños, y planos y croquis realizados en el país de importación.

5. Antes de estudiar la aplicación de esos principios, sería útil examinar la determinación de mercancías idénticas o similares en el contexto general de la aplicación de los artículos 2 y 3. No parece que estos dos artículos vayan a ser utilizados con mucha frecuencia, visto que el artículo 1 se aplicará a la gran mayoría de las importaciones. En los casos en los que se apliquen los artículos 2 o 3, puede que hayan de celebrarse consultas entre la Administración de Aduanas y el importador con objeto de establecer un valor con arreglo a uno de esos artículos. Con tales consultas e informaciones de otras fuentes, la aduana podrá determinar qué mercancías, si las hay, pueden considerarse idénticas o similares a los efectos del Acuerdo. En muchos casos la respuesta será manifiestamente evidente, y no será necesario investigar el mercado o celebrar consultas con los importadores.

6. Los principios del artículo 15 deben aplicarse teniendo en cuenta las circunstancias particulares del mercado de las mercancías que se comparan. Al proceder a tal determinación, las cuestiones que podrán plantearse variarán en función de la naturaleza de las mercancías comparadas y de las diferencias en las condiciones comerciales. Para llegar a decisiones razonables, será necesario un análisis de los elementos de hecho en cada caso particular, a la luz de los principios enunciados en el artículo 15.

7. Los ejemplos siguientes se proponen ilustrar la aplicación de los principios para determinar el carácter idéntico o similar de las mercancías de acuerdo con el artículo 15; no están destinados a formar parte de una serie de decisiones sobre casos específicos. Cada ejemplo es de alcance limitado: además de las condiciones establecidas en cada uno de ellos habrán de satisfacerse, claro está, las otras condiciones del artículo 15, para que las mercancías puedan considerarse como idénticas o similares.

Ejemplo No. 1

Chapas de acero de composición química, dimensiones y acabado idénticos, importadas para diferentes fines.

Aunque el importador utilice algunas de las chapas para carrocerías de automóviles y otras para revestimiento de hornos, sin embargo las mercancías son idénticas.

Ejemplo No. 2

Papel para decorar importado por decoradores de interior y por mayoristas distribuidores.

Papel para decorar idéntico en todos sus aspectos se considera idéntico a los efectos del artículo 2 del Acuerdo, aun cuando sea importado a precios diferentes por decoradores de interior por un lado y por mayoristas distribuidores por otro.

Aunque las diferencias de precio puedan indicar diferencias en la calidad o en el prestigio comercial, factores éstos que han de tenerse en cuenta cuando se trata de determinar si las mercancías son idénticas o similares, el precio por sí mismo no es un factor de esta clase. Es posible desde luego que, para aplicar el artículo 2, haya que efectuar ajustes para tener en cuenta las diferencias atribuibles al nivel comercial y/o a la cantidad.

Ejemplo No. 3

Pulverizadores de insecticidas de jardín sin montar y mercancías del mismo modelo ya ensambladas.

El pulverizador consta de dos partes desmontables: 1) una bomba y una boquilla sujeta a una tapa y 2) un recipiente para el insecticida. Para utilizar el pulverizador hay que desmontarlo, llenar el recipiente de insecticida, y enroscar la tapa; así el pulverizador está listo para su empleo. Los pulverizadores objeto de comparación son idénticos en todos sus aspectos, incluso en sus características físicas, calidad y prestigio comercial, salvo que en un caso están ensamblados y en el otro no.

Una operación de montaje impide normalmente que las mercancías ensambladas y no ensambladas se consideren como idénticas o similares, pero cuando, como en este caso, las mercancías están concebidas para ser montadas y desmontadas durante su empleo normal, la naturaleza de la operación de montaje no excluye que se las considere como idénticas.

Ejemplo No. 4

Bulbos de tulipanes de la misma dimensión, pero de diferentes variedades, que producen flores del mismo color y de forma y tamaño aproximadamente iguales.

Puesto que los bulbos no son de la misma variedad, no son mercancías idénticas; ahora bien, como producen flores del mismo color y de forma y tamaño aproximadamente iguales, y como son comercialmente intercambiables, por ello son mercancías similares.

Ejemplo No. 5

Cámaras de aire importadas de dos fabricantes distintos.

Se importan cámaras de aire de la misma gama de dimensiones de dos fabricantes diferentes establecidos en el mismo país. Aun cuando los fabricantes utilicen marcas comerciales diferentes, las cámaras de aire fabricadas por ambos son del mismo tipo, de la misma calidad, gozan del mismo prestigio comercial y se utilizan por fabricantes de vehículos de motor en el país de importación.

Puesto que las cámaras de aire llevan marcas comerciales diferentes no son iguales en todo y, por tanto, no deben considerarse como idénticas según el artículo 15.2 a).

Aunque no sean iguales en todo, las cámaras de aire tienen características y composición semejantes, lo que les permite cumplir las mismas funciones. Puesto que las mercancías son del mismo tipo, de la misma calidad, gozan del mismo prestigio comercial y están provistas de una marca comercial, deberían considerarse similares, a pesar de que las marcas comerciales son distintas.

Ejemplo: No. 6

Comparación entre peróxido de sodio de calidad corriente utilizado para blanquear y peróxido de sodio de calidad superior utilizado para análisis.

El peróxido de sodio de calidad superior se fabrica utilizando en el procedimiento una materia prima de una extrema pureza y en polvo; por ello, resulta mucho más caro que el de calidad corriente. El peróxido de sodio de calidad corriente no puede sustituir al de calidad superior, a causa de la insuficiencia de su pureza para fines de análisis, tampoco es muy soluble, ni se presenta en forma de polvo. Puesto que las mercancías no son iguales en todo, no son idénticas. En cuanto al carácter similar, el de calidad superior no se utilizará para blanquear, ni para producción a gran escala de productos químicos, ya que el precio del de calidad superior es prohibitivo para tales operaciones. Aunque ambos tipos de peróxido de sodio tengan ciertamente características y composición semejante, sin embargo no son comercialmente intercambiables, visto que el de calidad corriente no puede utilizarse para análisis.

Ejemplo No. 7

Tinta para la impresión de papel, y tinta para la impresión de papel y el estampado de textiles.

Para que sean similares a los efectos de los artículos 3 y 15.2 b) del Acuerdo, las mercancías deben ser, entre otras cosas, comercialmente intercambiables. Una tinta de una calidad que sólo conviene para la impresión de papel no sería similar a una tinta de una calidad que conviene tanto para la impresión de papel como para el estampado de textiles aunque esta última fuera comercialmente aceptable para la industria de impresión de papel.

COMENTARIO 2.1

MERCANCÍAS OBJETO DE SUBVENCIONES O PRIMAS A LA EXPORTACIÓN

1. En términos generales, las subvenciones y primas a la exportación son recursos de la política comercial en forma de auxilios económicos, otorgados por la Administración a personas físicas o jurídicas o a entes administrativos, directa o indirectamente, con el fin de fomentar la producción, la fabricación o la exportación de un producto. A este respecto, es de hacer notar el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias que consta en el Anexo 1A del Acuerdo por el que se establece la OMC.

2. El citado Acuerdo en su artículo 32.1 establece que "no podrá adoptarse ninguna medida específica contra una subvención de otro miembro si no es de conformidad con las disposiciones del GATT de 1994, según se interpretan en el presente Acuerdo". Sin embargo, una nota a pie de página aclara que esta cláusula no pretende excluir la adopción de medidas al amparo de otras disposiciones pertinentes del GATT de 1994, cuando se planteen cuestiones en cuanto al trato aplicable a las subvenciones con arreglo al Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VII.

3. La primera cuestión a la que ha de responderse es la de si un precio subvencionado puede aceptarse con la finalidad de establecer un valor de transacción de acuerdo con el artículo 1. Para rechazar el valor de transacción en el caso de mercancías subvencionadas, como en cualquier otro, es necesario que se incumpla alguna de las circunstancias expresadas en el artículo 1.1. El interrogante aquí es si puede considerarse una subvención como una condición o contraprestación de la que dependan la venta o el precio y cuyo valor no pueda determinarse. Sin embargo, puesto que el concepto básico del Acuerdo se refiere a la transacción entre comprador y vendedor y a lo que ocurre directa o indirectamente entre ellos, una condición o una contraprestación en este contexto debe interpretarse como una obligación entre el comprador y el vendedor. De acuerdo con ello, el solo hecho de que la venta esté subvencionada no es suficiente para que el párrafo 1 b) del artículo 1 sea aplicable.

4. Otra cuestión es la de si el importe de la subvención podrá considerarse como parte integrante del pago total. La Nota interpretativa al artículo 1 del Acuerdo sobre Valoración establece que el precio realmente pagado o por pagar es el pago total que por las mercancías importadas haya hecho o vaya a hacer el comprador al vendedor o en beneficio de éste. Está claro que la subvención recibida por el vendedor de su gobierno no es un pago realizado por el comprador y por ello no forma parte del precio pagado o por pagar.

5. Una última interrogante a responder, al considerar el trato aplicable a las subvenciones, es si el precio pagado o por pagar por el comprador puede incrementarse en el importe de la subvención para determinar el valor de transacción. El artículo 8.4 del Acuerdo establece que el precio realmente pagado o por pagar únicamente podrá incrementarse de conformidad con lo dispuesto en dicho artículo; como quiera que una subvención no puede ser asimilada a ninguno de los elementos mencionados en el artículo 8 no es procedente efectuar ajuste alguno por este concepto.

6. Se deduce de lo anterior que el trato aplicable a las mercancías subvencionadas para su valoración es el mismo que el aplicado a otras mercancías.

COMENTARIO 3.1

MERCANCÍAS OBJETO DE DUMPING

1. El artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles de Aduaneros y Comercio de 1994 define el dumping como la introducción de los productos de un país en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal; también establece que el dumping es condenable y puede contrarrestarse o impedirse cuando causa o amenaza causar un daño importante a una rama de producción existente de un Miembro o si se retrasa de manera importante la creación de una rama de producción nacional.

2. En la introducción general del Acuerdo sobre Valoración de los Miembros reconocen "que los procedimientos de valoración no deben utilizarse para combatir el dumping". Por ello, cuando se presuma o se demuestre la existencia de un dumping, el procedimiento adecuado para combatirlo será aplicar las normas antidumping vigentes en el país de importación, en la extensión en que puedan serlo. Por tanto no existe posibilidad de:

   a) rechazar el valor de transacción, como base para la valoración en aduana de las mercancías objeto de dumping, a no ser que concurra alguna de las circunstancias previstas en el artículo 1.1;

   b) añadir al valor de transacción un importe que tenga en cuenta el margen de dumping.

3. De lo anteriormente expuesto se deduce que el trato que ha de aplicarse a las mercancías objeto de dumping, es el trato reservado a las mercancías importadas a un precio inferior a los precios corrientes de mercado para mercancías idénticas.

COMENTARIO 4.1

CLÁUSULAS DE REVISIÓN DE PRECIOS

1. En la práctica comercial, algunos contratos prevén una cláusula de revisión de precios, según la cual el precio se fija sólo provisionalmente, estando el precio definitivo por pagar sujeto a ciertos factores que se establecen en las propias disposiciones del contrato.

2. La situación puede presentarse de diversas maneras. La primera es aquella en la que las mercancías se entregan en un plazo bastante alejado del momento del pedido (por ejemplo, bienes de equipo fabricados sobre pedido); el contrato estipula que el precio se determinará sobre la base de una fórmula convenida que tenga en cuenta el aumento o disminución del coste de elementos tales como la mano de obra, las materias primas, los gastos generales y otros factores que intervengan en la producción de las mercancías.

3. La segunda situación es aquélla en la que las mercancías encargadas se fabrican y se entregan durante un período de tiempo determinado; teniendo en cuenta que las especificaciones del contrato son semejantes a las descritas en el párrafo 2, el precio definitivo del primer envío es diferente del último y de todos los otros, aunque cada precio deriva de la misma fórmula especificada en el contrato original.

4. Otra situación es aquella en la que el precio de las mercancías ha sido fijado provisionalmente, pero, nuevamente de conformidad con las disposiciones del contrato de venta, el precio definitivo depende de un examen o de un análisis en el momento de la entrega (por ejemplo, del grado de acidez de los aceites vegetales, de la proporción de metal en los minerales, de la proporción efectiva de lana, etc.).

5. El valor de transacción de las mercancías importadas, definido en el artículo 1 del Acuerdo, se basa en el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías. Según la

Nota interpretativa de este artículo, el precio realmente pagado o por pagar es el pago total que por las mercancías importadas haya hecho o vaya a hacer el comprador al vendedor. Por consiguiente, en los contratos con cláusulas de revisión de precios, el valor de transacción de las mercancías importadas debe basarse en el precio definitivo total pagado o por pagar de conformidad con las estipulaciones del contrato. Puesto que el precio por pagar realmente por las mercancías importadas puede determinarse sobre la base de datos especificados en el contrato, las cláusulas de revisión de precios, del tipo de las descritas en este comentario, no deben considerarse como si constituyeran una condición o contraprestación cuyo valor no pueda determinarse (véase artículo 1.1 b) del Acuerdo).

6. En la práctica, cuando las cláusulas de revisión de precios han producido ya su pleno efecto en el momento de la valoración, no se plantea ningún problema, puesto que se conoce el precio realmente pagado o por pagar. La situación es diferente cuando las cláusulas de revisión de precios dependen de variables que intervienen algún tiempo después de que las mercancías hayan sido importadas.

7. Sin embargo, puesto que el Acuerdo recomienda que la valoración en aduana se base, en la medida de lo posible, en el valor de transacción de las mercancías objeto de valoración, y dado que el artículo 13 prevé la posibilidad de demorar la determinación definitiva del valor en aduana, aun cuando no sea siempre posible determinar el precio por pagar en el momento de la importación, las cláusulas de revisión de precios no deberán, por sí solas, impedir la valoración según el artículo 1 del Acuerdo.

COMENTARIO 5.1

MERCANCÍAS REIMPORTADAS DESPUÉS DE SU EXPORTACIÓN TEMPORAL PARA SER OBJETO DE ELABORACIÓN, TRANSFORMACIÓN O REPARACIÓN

1. Para el caso del despacho a consumo de mercancías reimportadas después de su transformación, elaboración o reparación en el extranjero, los Estados han podido introducir o no en su legislación nacional disposiciones que permitan conceder una exención total o parcial de los derechos de aduanas y otros impuestos. Sin embargo, en todo caso el valor de las mercancías, tal y como son reimportadas, debe determinarse de conformidad con las disposiciones pertinentes del Acuerdo.

2. Todas las situaciones en las que se concede una exención total o parcial están cubiertas por el término "Exportación temporal para perfeccionamiento pasivo", que se define en el Convenio de Kyoto, Anexo E.8 como:

> "El régimen aduanero que permite exportar temporalmente mercancías que se encuentran en libre circulación en el territorio aduanero, para ser sometidas en el extranjero a una transformación, elaboración o reparación y reimportadas a continuación en franquicia total o parcial de derechos e impuestos de importación".

3. Cuando son aplicables tales exenciones, la cuestión que se plantea es la de saber si, en el momento de la importación, los productos pueden considerarse como una categoría distinta de importaciones cuyo trato constituye una cuestión de técnica aduanera y no de valoración, o si, por el contrario, pueden y deben valorarse en el momento de su importación como cualquier otra mercancía.

4. Cabe observar a este respecto que, según las disposiciones que prevén la exención, la liquidación de los derechos e impuestos puede a veces calcularse deduciendo del importe de los derechos e impuestos de importación aplicables sobre el valor total de las mercancías importadas, el importe de los derechos e impuestos de importación que correspondería a las mercancías temporalmente exportadas en el momento de su importación. La liquidación puede también basarse en el incremento de valor que resulta

del perfeccionamiento de las mercancías en el extranjero, lo que puede conducir a que el valor total de las mercancías reimportadas se reparta entre las mercancías exportadas temporalmente y la transformación efectuada en el extranjero. Además, en algunos casos el tipo de los derechos dependerá del valor de las mercancías reimportadas que habrá, pues, que establecer a tal efecto.

5. En todos estos casos será necesario determinar el valor total de las mercancías tal y como se reimportan de conformidad con las disposiciones aplicables del Acuerdo (lo mismo que para las importaciones a las que se alude en el párrafo 1). El método utilizado a este fin, así como el resultado, debería ser uniforme para todas las administraciones. El trato de las mercancías con arreglo a toda disposición relativa a la exención de derechos constituye una cuestión distinta de la valoración en aduana.

6. Los ejemplos siguientes ilustran las diferentes situaciones que pueden plantearse:

Ejemplos

i) El importador X de máquinas herramientas en el país I importa determinadas máquinas especializadas fabricadas en el extranjero. Cuando se importan, estas máquinas han sido equipadas con motores eléctricos suministrados por X al exportador E.

ii) El importador X en el país I importa camisas para caballero. El tejido para las camisas lo suministra el importador X al exportador E, que sólo se encarga de la hechura y del suministro de los accesorios (botones, hilo y etiquetas).

iii) El importador X importa en el país I engranajes de plástico. Estos productos los fabricó en el extranjero el exportador E utilizando para ello material de moldear en poliamida suministrado por X.

iv) La compañía X en el país I importa una máquina herramienta después de haberla enviado al extranjero para reparación; al reimportarla, la compañía X paga únicamente los costos de reparación al exportador E.

7. Está claro en todos estos casos que tanto la transacción que conduce a la importación de las mercancías de que se trata, como el precio realizado, no se refieren a las mercancías en el mismo estado en el que éstas se importan, sino a los materiales utilizados y a los servicios prestados por el fabricante extranjero, y, a veces, sólo a los servicios.

8. Sin embargo, habrá que tener en cuenta los puntos siguientes:

9. El artículo 8, párrafo 1 b) del Acuerdo establece que al determinar el valor de transacción de las mercancías importadas, se incluirá el valor, debidamente repartido, de ciertos 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.

10. Así pues, es posible establecer un valor de transacción sobre la base de las disposiciones de los artículos 1 y 8, aplicados conjuntamente, en casos semejantes a los ilustrados en los ejemplos i) a iii), en los que puede decirse que ha tenido lugar una venta, y, siempre que concurran las circunstancias establecidas en el artículo 1, el valor de transacción así determinado será el valor en aduana de las mercancías en el estado en el que éstas se importan.

11. Situaciones como las evocadas en el ejemplo iv), en las que se trata más bien de una prestación de servicios, parecen, a primera vista, presentar un caso distinto. No obstante, habrá que tener presentes las consideraciones siguientes:

- A todas las mercancías reimportadas deberá aplicarse, en la medida de lo posible, el mismo trato para la valoración, dada, especialmente, la declaración de la Introducción general, según la cual "la determinación del valor en aduana debe basarse en criterios sencillos y equitativos que sean conformes con los usos comerciales y los procedimientos de valoración deben ser de aplicación general, sin distinciones por razón de la fuente de suministro".

- La intención fundamental del Acuerdo es la de utilizar, siempre que sea posible, a los efectos de la valoración, el valor de transacción establecido con arreglo a los artículos 1 y 8.

- La Opinión Consultiva 1.1 sobre la noción de "venta" en el Acuerdo establece que es posible lograr una uniformidad de interpretación y aplicación si se interpreta la noción de "venta" en su sentido más amplio y con arreglo tan sólo a las disposiciones de los artículos 1 y 8 aplicados conjuntamente.

12. Teniendo en cuenta los anteriores argumentos puede concluirse que ha de aplicarse el mismo trato para la valoración en aduana a las mercancías importadas después de su reparación en el extranjero que a aquellas que resulten de una transformación o elaboración. Si no, habrá que seguir el orden de prioridad previsto en el Acuerdo. Puesto que, en el caso particular de una reparación, es poco probable que pueda aplicarse uno de los otros métodos establecidos en el Acuerdo, se aplicará el artículo 7, por ejemplo, basándose en una interpretación flexible de los artículos 1 y 8 considerados conjuntamente.

13. Es evidente que las Administraciones que aplican las reglas de valoración en aduana en esta materia, tienen plena libertad para conceder exenciones de derechos con arreglo a su legislación nacional.

COMENTARIO 6.1

TRATO APLICABLE A LAS EXPEDICIONES FRACCIONADAS SEGÚN EL ARTÍCULO 1

Consideraciones generales

1. A efectos del presente comentario se considerarán "expediciones fraccionadas" las de aquellas mercancías que, constituyendo en su conjunto una unidad objeto de una transacción entre un comprador y un vendedor, no se presentan al despacho formando una sola importación, por exigencias de suministro, transporte, pago u otras razones, y por ello se importan en expediciones parciales o escalonadas, bien por la misma Aduana, bien por Aduanas diferentes.

Situaciones específicas

2. Las situaciones que pueden presentarse en lo que se refiere al fraccionamiento de expediciones pertenecerán muy probablemente a uno de los tres grupos siguientes:

A. Fraccionamiento del envío de los materiales correspondientes a una instalación o equipo industrial, bien por proceder de distintas fuentes de suministro, bien por imposibilidad física de importarlos de una sola vez, bien por necesidad o conveniencia de escalonar los envíos de acuerdo con un plan de montaje.

B. Fraccionamiento del envío de la cantidad de unidades vendidas ante la imposibilidad de importar todas las mercancías de una sola vez o la conveniencia de las partes de no hacerlo así.

C. Fraccionamiento de los envíos por razones de distribución geográfica del total.

A. Fraccionamiento de una instalación o equipo industrial

3. Se trata en este caso de la importación de ciertos grupos de mercancías y grandes instalaciones que, por su magnitud, es forzoso importar en varias expediciones. El trato aplicable a estas expediciones fraccionadas a efectos de aplicación del arancel y de la técnica aduanera dependerá, por supuesto, de la legislación del país de importación.

4. El valor en aduana de cada expedición se basará en el precio realmente pagado o por pagar, es decir, la parte proporcional correspondiente del pago total que por las mercancías importadas haya hecho o vaya a hacer el comprador al vendedor o en beneficio de éste, según se refleje en la transacción concluida entre las partes.

5. Si el envío parcial ha sido objeto de facturación separada será necesario añadir al importe de la factura los ajustes determinados según el artículo 8, (efectuando, cuando sea procedente, un reparto calculado para el total de la transacción) y operar de la misma forma con las deducciones.

6. Si la expedición parcial no ha sido objeto de facturación independiente, para la determinación de su valor en aduana podrá efectuarse un reparto del valor total de la transacción, de manera razonable, adecuada a las circunstancias y de conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados.

7. Normalmente, en estos casos no se podrá llegar a la determinación definitiva del valor en aduana de cada expedición en el momento de su importación ya que, frecuentemente, estas importaciones llevan aparejadas elementos tales como costes de ingeniería o cláusulas de revisión de precios (ver Comentario 4.1). Si resultase necesario demorar la determinación definitiva de ese valor, en virtud de lo dispuesto en el artículo 13 del Acuerdo, el importador podrá no obstante retirar sus mercancías de la Aduana. Las liquidaciones tributarias provisionales que efectúen las Aduanas en los casos de mercancías importadas en expediciones fraccionadas podrán desde luego ser objeto de rectificaciones cuando la determinación de su valor en aduana sea definitiva.

B. Fraccionamiento de los envíos debido a la cantidad

8. En esta situación se parte del supuesto de que la transacción tiene por objeto una cantidad de unidades o conjuntos de mercancías idénticas, vendidas a un precio unitario establecido. Los plazos de entrega pueden haberse especificado previamente o haberse dejado a la conveniencia de las partes.

9. Dado que para la aplicación del artículo 1 no hay que tener en cuenta el momento en que se haya concertado la venta, ni las fluctuaciones del mercado que hayan producido después de la fecha de conclusión del contrato (ver Nota explicativa 1.1), el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías tiene que aceptarse como base para la determinación de su valor en aduana.

10. Sin embargo, cuando las importaciones en expediciones fraccionadas se prolonguen durante un período de tiempo superior a lo que sea conforme con los usos comerciales del sector, la Administración de Aduanas puede considerar necesario efectuar investigaciones sobre el precio realmente pagado o por pagar y, especialmente, sobre la inexistencia de un acuerdo complementario que haya modificado el precio original. Estas actuaciones podrían efectuarse al amparo de lo dispuesto en los artículos 13 y 17 del Acuerdo.

11. Es muy posible que el precio unitario dependa de la cantidad total de unidades objeto de la transacción, pero, ello no obstante, no tiene por qué aplicarse al artículo 1.1 b). Cuando la Nota interpretativa al párrafo 1 b) del artículo 1 cita como ejemplo de condición que el vendedor establezca el precio de las mercancías importadas a condición de que el

comprador adquiera también cierta cantidad de *otras* mercancías, está sentando un principio relativo a *otras*, no a las *mismas* mercancías objeto de una transacción única.

C. Fraccionamiento del envío por razones de distribución geográfica

12. La situación que se plantea bajo esta rúbrica constituye una práctica frecuente en el comercio internacional. El comprador concierta con un vendedor, en virtud de una transacción única, la compra de una cantidad de mercancía que se envía fraccionadamente a dos o más puestos u oficinas aduaneras de un solo país de importación o de dos o más países de importación. El valor en aduana de la fracción de mercancías importada por cada una de las oficinas aduaneras o cada territorio aduanero ha de determinarse según el artículo 1 del Acuerdo sobre la base del precio realmente pagado o por pagar por esta fracción.

Conclusión

13. Por las consideraciones expuestas anteriormente sobre el trato aplicable a las expediciones fraccionadas en sus distintas situaciones puede observarse que el método de valoración previsto en el artículo 1 puede aplicarse a las expediciones fraccionadas, siempre que pueda cumplirse con los requisitos de este artículo 1.

COMENTARIO 7.1

TRATO APLICABLE A LOS GASTOS DE ALMACENAMIENTO Y GASTOS CONEXOS CON ARREGLO A LO DISPUESTO EN EL ARTÍCULO 1

I. Consideraciones generales

1. El trato aplicable a los gastos de almacenamiento, a los efectos de valoración en aduana, exige que se determine tanto la naturaleza exacta de los gastos como el lugar en el que se incurra en ellos y por quién.

2. El comentario parte del supuesto de que las transacciones de que se trate cumplen con los requisitos del artículo 1.1. En caso contrario, el artículo 1 no podría aplicarse, y habría de utilizarse uno de los otros métodos previstos en el Acuerdo, en el orden de prioridad establecido en él.

3. El comentario sólo cubre el almacenamiento propiamente dicho y los gastos relacionados con el traslado de las mercancías al y del almacén. No abarca otras actividades, como, por ejemplo, limpieza, selección o cambio de embalaje o envase que puedan efectuarse en un almacén.

4. No se ha de hacer distinción alguna entre almacenes ordinarios y almacenes de aduana en los que las mercancías se almacenan bajo control aduanero en lugares indicados al efecto sin que deban pagarse derechos e impuestos de importación. El trato aplicable para la valoración a los gastos de almacenamiento es el mismo en ambos casos.

5. En relación con el almacenamiento, las situaciones en las que puede plantearse un problema de valoración son, especialmente, las siguientes:

- las mercancías están almacenadas en el extranjero en el momento de la venta para la exportación al país de importación;

- las mercancías se almacenan en el extranjero ulteriormente a su compra pero antes de su exportación al país de importación;

- las mercancías se almacenan en el país de importación antes de su despacho a consumo;

- las mercancías se almacenan temporalmente por razones inherentes a su transporte.

6. El trato aplicable a los gastos en los que se incurre en estas situaciones se examina en las partes II a V a continuación.

7. Aunque la lista de situaciones no es exhaustiva, los ejemplos son útiles para ilustrar los principios generales que entran en juego al tratar los gastos de almacenamiento y gastos conexos. Por supuesto, cada caso deberá examinarse individualmente, teniendo en cuenta las circunstancias que le sean propias.

II. Las mercancías están almacenadas en el extranjero en el momento de la venta para la exportación al país de importación

8. *Ejemplos*

a) El comprador A, en el país de importación I, compra al vendedor B, en el país de exportación X, mercancías que B ha almacenado en el país X. El precio en almacén que A paga a B incluye los gastos de almacenamiento.

b) El comprador A, en el país de importación I, compra, a un precio franco fábrica, al vendedor B, en el país de exportación X, mercancías que están, en el momento de la transacción, almacenadas por B en el país X. El comprador A paga al vendedor B, además del precio por las mercancías, los gastos de almacenamiento facturados separadamente.

c) El comprador A, en el país de importación I, compra, a un precio en fábrica, al vendedor B, en el país de exportación X, mercancías que, en el momento de la transacción, están almacenadas por B en el país X. Además del precio por las mercancías, el comprador A debe pagar también al propietario del almacén los gastos de almacenamiento en los que el vendedor B haya incurrido.

9. La Nota al artículo 1 estipula que el precio realmente pagado o por pagar es el pago total que por las mercancías importadas haya hecho o vaya a hacer el comprador al vendedor o en beneficio de éste.

10. Puede suponerse que los gastos de almacenamiento revierten al vendedor como parte del precio pagado o por pagar por el comprador. Si no fuera así, estos gastos deberán incluirse en el precio con tal que constituyan un pago hecho de manera directa o indirecta al vendedor o en beneficio de éste.

11. Así pues, en el caso de los ejemplos arriba citados los gastos de almacenamiento formarán parte del precio realmente pagado o por pagar por las mercancías.

III. Las mercancías se almacenan en el extranjero ulteriormente a su compra pero antes de su exportación al país de importación

12. *Ejemplo*
El comprador A, en el país de importación I, compra al vendedor B, en el país de exportación X, mercancías franco fábrica que almacena en el país X, por su propia cuenta, antes de importarlas en el país I.

13. Los gastos en los que el comprador incurra *después* de la compra no pueden considerarse como pagos hechos directa o indirectamente al vendedor o en beneficio de éste; por consiguiente, no forman parte del precio realmente pagado o por pagar. Por otra

parte, estos gastos representan actividades emprendidas por el comprador por su propia cuenta: los costos de tales actividades se añadirán al precio realmente pagado o por pagar solamente si el artículo 8 prevé un ajuste respecto de ellas. En este ejemplo no hay previsto tal ajuste, y los gastos de almacenamiento no formarán parte del valor en aduana.

IV. Las mercancías se almacenan en el país de importación antes de su despacho a consumo

14. *Ejemplo*

El comprador A, en el país de importación I, compra mercancías al vendedor B. Al llegar las mercancías al puerto de importación, el comprador A las almacena por su propia cuenta en un depósito aduanero, hasta el comienzo de su programa de producción, cuyo objeto es el de transformar las mercancías importadas en otros productos. Pasados tres meses, el comprador A presenta la declaración para el consumo y paga los gastos de almacenamiento.

15. La Nota al artículo 1 establece que el precio realmente pagado o por pagar es el pago total que por las mercancías importadas haya hecho o vaya a hacer el comprador al vendedor o en beneficio de éste. También se dispone que los costos de las actividades que por cuenta propia emprenda el comprador, salvo aquellas respecto de las cuales deba efectuarse un ajuste conforme a lo dispuesto en el artículo 8, no se añadirán al precio realmente pagado o por pagar.

16. Los gastos en los que el comprador incurra *después* de la compra no pueden considerarse como pagos hechos directa o indirectamente al vendedor o en beneficio de éste; por consiguiente, no forman parte del precio realmente pagado o por pagar. Por otra parte, estos gastos representan actividades emprendidas por el comprador por su propia cuenta; los costos de tales actividades se añadirán al precio realmente pagado o por pagar solamente si el artículo 8 prevé un ajuste respecto de ellas. En este ejemplo no se prevé tal ajuste, y los gastos de almacenamiento no formarán parte del valor en aduana.

V. Las Mercancías se almacenan temporalmente, por razones inherentes a su transporte

17. *Ejemplos*

a) El importador I compra mercancías franco fábrica en el país de exportación. Se incurre en gastos de almacenamiento en el puerto de exportación mientras se espera la llegada del barco en el que se exportarán las mercancías.

b) Al importar las mercancías, transcurre cierto período de tiempo entre su descarga y la presentación de la declaración de aduanas. Durante este período, las mercancías se almacenan bajo control aduanero, y se incurre, por consiguiente, en gastos de almacenamiento.

18. Los gastos de esta índole, debidos al almacenamiento temporal de las mercancías durante el transporte, deberán considerarse como gastos relacionados con el transporte de las mercancías. Por ello deben tratarse de conformidad con lo dispuesto en el artículo 8.2 b) del Acuerdo, o, si se incurre en los gastos después de la importación, éstos deben tratarse conforme a la Nota al artículo 1 que dispone que el costo de transporte ulterior a la importación no se incluirá en el valor en aduana, siempre que se distinga del precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas.

COMENTARIO 8.1

TRATO APLICABLE A LAS OFERTAS GLOBALES (PACKAGE DEALS)

1. A los efectos del presente comentario, la expresión “oferta global” (package deal) se entenderá como un acuerdo de pagar una suma global por un conjunto de mercancías relacionadas entre sí, o vendidas juntas, siendo el precio de las mercancías vendidas la única contraprestación.

2. Ejemplos de ofertas globales que pueden presentar problemas de valoración:

   A) Diferentes mercancías se venden y se facturan a un precio global único.
   B) Sólo parte de las mercancías, de distintas calidades, vendidas y facturadas a un precio global único, se despacha a consumo en el país de importación.
   C) Diferentes mercancías, objeto de una misma transacción, se facturan individualmente a precios fijados únicamente por razones arancelarias o de otra clase.

Trato aplicable para la valoración

A) Diferentes mercancías se venden y se facturan a un precio global único

3. En el supuesto de que se satisfagan las otras condiciones del artículo 1, el hecho de que exista un precio global único para diferentes mercancías no impide que pueda establecerse un valor de transacción. En aquellos casos en que las mercancías deban clasificarse en partidas arancelarias diferentes en donde estén sujetas a distintos tipos de derechos arancelarios, el precio global, pactado como parte de la oferta global que cumpla con los requisitos del artículo 1, no debe rechazarse, al aplicar este mismo artículo, en base solamente a la necesidad de su clasificación arancelaria.

4. Además, se plantea el problema práctico del reparto correcto del precio global entre las mercancías que deban clasificarse en distintas partidas. Se ofrecen varias posibilidades para resolverlo, como, por ejemplo, referirse a valores o precios de mercancías idénticas o similares encontrados en importaciones anteriores, si tal método puede proporcionar una indicación válida sobre el precio de las diversas mercancías constituyentes de la oferta global. El importador también podría suministrar un desglose adecuado de los precios, basado en principios de contabilidad generalmente aceptados.

B) Sólo parte de las mercancías, de distintas calidades, vendidas y facturadas a un precio global único, se despacha a consumo en el país de importación

5. En esta situación, la naturaleza del problema es diferente y puede ilustrarse con el siguiente ejemplo:

> Se compra un lote de mercancías de tres calidades diferentes (superior A, mediana B e inferior C) a un precio global unitario de 100 u.m. el kilo. En el país de importación, el comprador declara a consumo la calidad A, a 100 u.m. el kilo, destinando las otras calidades a otros regímenes aduaneros.

6. Puesto que el precio global realmente pagado o por pagar ha sido pactado para un conjunto de mercancías de distintas calidades, no existe un precio de venta para las mercancías declaradas a consumo y por ello el artículo 1 del Acuerdo no puede aplicarse en este caso.

7. No obstante, se puede aplicar el artículo 1 del Acuerdo si en el ejemplo arriba mencionado, en vez de una sola de las distintas calidades, se declarase a consumo una proporción determinada e igual (por ejemplo 1/3 ó 1/2) de cada uno de los productos

comprendidos en la oferta global que constituyen el lote. Entonces sería posible aceptar como base para el valor de transacción, de conformidad con el artículo 1, el precio representado por el porcentaje del importe total que corresponda al porcentaje de las mercancías declaradas a consumo en relación con la cantidad total comprada.

C) Diferentes mercancías, objeto de una misma transacción, se facturan individualmente a precios fijados únicamente por razones arancelarias o de otra clase, como se ilustra en el ejemplo siguiente:

Los productos A y B, que han sido comprados en una oferta global a un precio de 100 u.m., se facturan a 35 y a 65, para así reducir el importe total de los derechos de aduana pagaderos por el importador (que son del 15% para el producto A y del 6% para el producto B), sin modificar, sin embargo, el precio global de la transacción pagadero al vendedor.

8. En este ejemplo, los precios han sido fijados o modificados (algunos en más otros en menos) para reducir, indebidamente, el importe total de los derechos de aduana. Esta práctica puede utilizarse también para evitar medidas antidumping o contingentes.

9. Aunque un caso de manipulación de precios como el anteriormente citado constituya un problema de lucha contra el fraude, a pesar de ello es necesario determinar el valor en aduana de las mercancías importadas.

10. Es de hacer notar, a este respecto, que el arreglo compensatorio en el citado ejemplo representa una condición o contraprestación cuyo valor no puede determinarse con relación a las mercancías a valorar. Por lo tanto, es aplicable lo dispuesto en el artículo 1.1 b), y la valoración no puede basarse en el valor de transacción de las mercancías importadas.

COMENTARIO 9.1

TRATO APLICABLE A LOS GASTOS DE ACTIVIDADES QUE TENGAN LUGAR EN EL PAÍS DE IMPORTACIÓN

1. El presente comentario examina el trato aplicable a los gastos de actividades que tengan lugar en el país de importación, en el contexto del Artículo 1 y de su Nota interpretativa.

2. No parece que sea provechoso, al estudiar esta cuestión, establecer una lista de las actividades emprendidas en el país de importación y del trato que les sea aplicable para la valoración. Tal lista nunca podría ser exhaustiva y además, en muchos casos el trato que se reserve a cada actividad a efectos de valoración diferirá según las circunstancias de la transacción. En cambio, un breve enunciado de principios lograría abarcar una gran variedad de actividades.

3. A este respecto, para determinar el valor en aduana de conformidad con lo dispuesto en el artículo 1 del Acuerdo, los gastos de las actividades que tengan lugar después de la importación, cuando no estén incluidos en el precio realmente pagado o por pagar, no deben incluirse en el valor en aduana, salvo disposición contraria del artículo 8. Se trata, entre otras, de las actividades de las que se puede estimar que benefician al vendedor pero que el comprador emprende por cuenta propia.

4. A la inversa, cuando tales gastos están incluidos en el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas no hay que deducirlos de él; salvo si se trata de gastos mencionados en las disposiciones correspondientes de la Nota interpretativa del artículo 1 del Acuerdo que enuncia que:

"El valor en aduana no comprenderá los siguientes gastos o costos, siempre que se distingan del precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas:

a) los gastos de construcción, armado, montaje, mantenimiento o asistencia técnica realizados después de la importación, en relación con mercancías importadas tales como una instalación, maquinaria o equipo industrial;

b) el costo del transporte ulterior a la importación;

c) los derechos e impuestos aplicables en el país de importación" (que se considera que, por su propia naturaleza, pueden distinguirse; véase Opinión consultiva 3.1).

5. Es preciso determinar claramente el significado del término «importación». En el Glosario de términos aduaneros internacionales del Consejo de Cooperación Aduanera, el término «importación» se define como «el acto de introducir o de actuar para que se introduzca en un territorio aduanero cualquier mercancía». Cabe observar, sin embargo, que las diferentes legislaciones nacionales dan a este término definiciones más precisas que la arriba citada. Por ello, toda mención de dicho término debe hacerse refiriéndose a la legislación nacional del país de que se trate.

6. En cuanto al apartado a) de la Nota interpretativa al artículo 1, la expresión «realizados después de la importación» debe interpretarse con flexibilidad como si cubriera la actividad realizada en el país de importación. Según esto, el coste de las actividades mencionadas en el apartado a) también se excluirá del valor en aduana, incluso cuando tengan lugar con anterioridad a la importación, con tal que se realicen como parte de la instalación de las mercancías importadas. Podrían citarse como ejemplo los gastos en que se incurre para asentar los cimientos en hormigón realizados anteriormente a la importación de la maquinaria que ha de instalarse sobre ellos.

7. En cuanto a la cuestión específica del transporte, es menester observar que aun cuando el apartado b) de la Nota interpretativa al artículo 1 menciona sólo el costo del transporte ulterior a la importación, no sería contrario a la orientación general de la Nota interpretativa, por lo que respecta a los gastos y costos en que se incurra después de la importación, abarcar en la expresión también los gastos de carga, descarga y manipulación en los que se incurra después de la importación. Podría aplicarse el mismo razonamiento al costo de seguro ulterior a la importación.

COMENTARIO 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

Consideraciones generales

1. Al aplicar el Acuerdo, es posible que deba efectuarse un ajuste para tener en cuenta diferencias demostradas de nivel comercial y de cantidad en relación con los artículos 1.2 b) (valores criterio), 2.1 b) (mercancías idénticas) y 3.1 b) (mercancías similares). Aunque la redacción del artículo 1.2 b) difiera ligeramente de la de los artículos 2.1 b) y 3.1 b), es evidente que los principios en juego son los mismos: han de tenerse en cuenta las diferencias atribuibles al nivel comercial y a la cantidad, y debe de ser posible efectuar los ajustes necesarios sobre la base de datos comprobados que demuestren claramente que aquéllos son razonables y exactos.

2. Cuando se haga conocer a la Aduana una transacción que puede utilizarse para establecer un valor criterio según el artículo 1.2 b) o el valor de transacción de mercancías

idénticas o similares según los artículos 2 y 3, debe determinarse en primer lugar si esa transacción se realizó al mismo nivel comercial y sensiblemente en las mismas cantidades que las mercancías objeto de valoración. Si el nivel comercial y las cantidades fueran comparables a efectos de esa transacción no habría que efectuar ningún ajuste por estos conceptos.

3. Ahora bien, si se comprueban diferencias en el nivel comercial y en la cantidad, habrá que determinar si estas diferencias han influido en el precio o en el valor. Es importante tener presente que la existencia de una diferencia en el nivel comercial o en la cantidad no implica obligatoriamente un ajuste; éste será necesario solamente si de una diferencia en el nivel comercial o en la cantidad resulta una diferencia en el precio o en el valor; el ajuste se hará, entonces, sobre la base de datos comprobados que demuestren claramente que aquél es razonable y exacto. Si no se puede satisfacer esta condición, no se puede efectuar ajuste alguno.

4. Los siguientes ejemplos ilustran situaciones que plantean problemas de ajustes solamente por diferencias en el nivel comercial y la cantidad, con exclusión de los ajustes por diferencias, por ejemplo, en la distancia o en el modo de transporte. En los ejemplos relativos a los artículos 2 y 3 se supone que el valor en aduana de las mercancías importadas no puede determinarse según las disposiciones del artículo 1 y debe determinarse basándose en el valor de transacción, previamente aceptado, de mercancías idénticas o similares.

5. Los ejemplos siguientes, que hacen referencia a mercancías idénticas, son igualmente aplicables a mercancías similares.

Aplicación de los Artículos 2 y 3

Mismo nivel comercial y misma cantidad - Sin ajuste

6. *Ejemplo No. 1*

Proveedor	Cantidad	Precio unitario	Importador	Nivel comercial
E	1.700 artículos	5 u.m. CIF	I	Mayorista

Existe el siguiente valor de transacción que corresponde a una venta de mercancías idénticas:

Vendedor	Cantidad	Precio unitario	Importador	Nivel comercial
R	1.700 artículos	6 u.m. CIF	P	Mayorista

En este caso, no es necesario ningún ajuste, y el valor de transacción de 6 u.m. CIF sería el valor en aduana según el artículo 2.

Mismo nivel comercial, diferente cantidad - Sin ajuste

7. Puede suceder también que existan diferencias bien en el nivel comercial bien en la cantidad pero que no tengan importancia alguna, ya que el vendedor no tiene en cuenta ni el nivel comercial ni la cantidad al vender sus mercancías. Tampoco en tales casos es necesario efectuar un ajuste.

8. *Ejemplo No. 2*

Proveedor	Cantidad	Precio unitario	Importador	Nivel comercial
E	2.000 artículos	5 u.m. CIF	I	Mayorista

Existe el siguiente valor de transacción para mercancías idénticas:

Vendedor	Cantidad	Precio unitario	Importador	Nivel comercial
R	1.700 artículos	6 u.m. CIF	P	Mayorista

La aduana ha comprobado que R vende sus mercancías al precio de 6 u.m. a todo comprador que adquiera por lo menos 1.000 unidades de ellas, pero, fuera de esto, no establece precios diferentes según la cantidad que se compre. En este caso, si bien hay una diferencia en las cantidades, ésa no ha influido en el precio, porque el vendedor de las mercancías idénticas no modifica su precio dentro de la escala de cantidad en la que se han hecho ambas ventas; por lo tanto, no procede efectuar ningún ajuste para tener en cuenta la cantidad. El valor de transacción de 6 u.m. CIF sería el valor en aduana según el artículo 2.

Diferente nivel comercial, diferente cantidad - Sin ajuste

9. *Ejemplo No. 3*

Proveedor	Cantidad	Precio unitario	Importador	Nivel comercial
E	1.500 artículos	5 u.m. CIF	I	Mayorista

Existe el siguiente valor de transacción correspondiente a una venta de mercancías idénticas:

Vendedor	Cantidad	Precio unitario	Importador	Nivel comercial
R	1.200 artículos	6 u.m. CIF	P	Minorista

R no establece precios diferentes según el nivel comercial, sino que vende a todo el que compre por lo menos 1.000 unidades a un precio de 6 u.m. En este ejemplo, aunque hay una diferencia en el nivel comercial, ninguna diferencia en el precio le es atribuible, ya que el vendedor de las mercancías idénticas vende a todos los compradores sin tener en cuenta el nivel comercial. Además, puesto que ambas transacciones son comparables en cuanto a las cantidades, ya que en ambas se exceden las 1.000 unidades, no hay que efectuar ningún ajuste por cantidad. En este caso, el valor de transacción de 6 u.m. CIF sería el valor en aduana según el artículo 2.

Diferente nivel comercial o diferente cantidad - Ajuste

10. En aquellos casos en que una diferencia en el precio puede atribuirse al nivel comercial o a la cantidad, debe efectuarse un ajuste para obtener un valor que se sitúe al mismo nivel comercial que las mercancías objeto de valoración y que corresponda sensiblemente a las mismas cantidades. Cuando haya que efectuar tales ajustes, las prácticas comerciales del vendedor de mercancías idénticas o similares constituyen un elemento dominante.

11. Si es preciso efectuar un ajuste a causa de diferencias en la cantidad, el importe de dicho ajuste debe de ser fácil de determinar. En cambio, en lo que se refiere al nivel comercial, puede que los criterios a utilizar no sean tan evidentes. Las aduanas tendrán que examinar la práctica comercial del vendedor de las mercancías idénticas o similares. Una vez conocida ésta, un examen de las actividades del importador de las mercancías objeto de valoración deberá suministrar la base para determinar qué nivel comercial reconocería el vendedor de las mercancías idénticas o similares al importador. Para conseguir estas informaciones, será necesario, como se indica en la Introducción general del Acuerdo, celebrar consultas entre las partes interesadas.

12. *Ejemplo No. 4*

Proveedor	**Cantidad**	**Precio unitario**	**Importador**	**Nivel comercial**
E	1.700 artículos	4 u.m. CIF	I	Mayorista

Existe el siguiente valor de transacción de mercancías idénticas:

Vendedor	**Cantidad**	**Precio unitario**	**Importador**	**Nivel comercial**
F	2.300 artículos	4,75 u.m. CIF	R	Mayorista

La aduana ha establecido que la lista de precios según la cual F realiza sus ventas es auténtica y fidedigna y que F vende sus mercancías a todo comprador por un precio que varía según la cantidad adquirida: para compradores que adquieren menos de 2.000 artículos, el precio es de 5 u.m. CIF, mientras que para los que compran 2.000 artículos o más, el precio está fijado a 4,75 u.m. CIF la unidad.

La diferencia en las cantidades compradas interviene como factor comercialmente significativo y que influye en el precio al que se venden las mercancías, y, por lo tanto debe efectuarse un ajuste para tener en cuenta la diferencia atribuible a la cantidad. El importe del ajuste por cantidad sería, aquí, de 0,25 u.m., y, el precio, pues, de 5 u.m. CIF sería el valor en aduana según el artículo 2.

13. Como se indicó anteriormente, los artículos 2 y 3 requieren que los ajustes se hagan solamente sobre la base de datos comprobados que demuestren claramente que aquéllos son razonables y exactos.

14. Las Notas a los artículos 2 y 3 citan, como ejemplo de tales datos, listas de precios vigentes en las que se indiquen los precios correspondientes a diferentes niveles y cantidades. Por supuesto, habrá que averiguar en cada caso presentado si dichas listas son fidedignas. Si no existe tal medida objetiva, no será apropiado aplicar los artículos 2 ó 3, según proceda, para la determinación del valor en aduana.

15. *Ejemplo No. 5*

Proveedor	**Cantidad**	**Precio unitario**	**Importador**	**Nivel comercial**
D	2.800 artículos	1,50 u.m. CIF	K	Mayorista

Existe el siguiente valor de transacción de mercancías idénticas:

Vendedor	Cantidad	Precio unitario	Importador	Nivel comercial
E	2.800 artículos	2,50 u.m. CIF Menos un 15%	R	Minorista

La aduana ha comprobado que E practica precios que figuran en una lista publicada, sobre los cuales concede un descuento del 20% a mayoristas y del 15% a minoristas. En la transacción evocada, la venta a R concuerda con los precios de esta lista. Este dato comprobado autorizaría, pues, un ajuste del valor de transacción de las mercancías idénticas, aplicando el precio unitario corriente de 2,50 u.m. CIF y el descuento del 20% a los mayoristas. Así pues, el precio de 2,50 u.m. menos un 20% sería el valor en aduana según el artículo 2.

Aplicación del artículo 1.2 b)

Nivel comercial diferente, misma cantidad - Valor criterio comparable

16. En una venta entre personas vinculadas, el artículo 1.2 b) da al importador la oportunidad de demostrar que su valor se aproxima mucho a alguno de los valores criterio que se señalan en los apartados del mismo artículo; de ello se deduce que habrá que demostrar el valor criterio bajo todos sus aspectos, incluso, cuando proceda, en lo que se refiere a nivel y cantidad. Los principios en juego en el artículo 1.2 b) respecto a los ajustes que han de efectuarse para tener en cuenta estos factores son los mismos que en los artículos 2 y 3, salvo que los ajustes en el valor de transacción de mercancías idénticas o similares se hagan con el objeto de establecer el valor en aduana de las mercancías importadas, mientras que según el artículo 1.2 b) se ajusta el valor criterio únicamente con fines de comparación.

17. *Ejemplo No. 6*

Proveedor	Cantidad	Precio unitario	Importador	Nivel comercial
E	1.700 artículos	5 u.m. CIF	I	Mayorista

I suministra a la aduana el siguiente valor criterio que es un valor de transacción de mercancías idénticas vendidas a un comprador no vinculado:

Vendedor	Cantidad	Precio unitario	Importador	Nivel comercial
F	1.700 artículos	6 u.m. CIF	M	Minorista

La aduana comprueba que F vende sus mercancías a mayoristas a un precio de 5 u.m. CIF y que I es un mayorista.

El importe del ajuste sería en este caso de 1 u.m. El valor criterio, habida cuenta de la diferencia atribuible al nivel, sería de 5 u.m. Puesto que el precio hecho a la parte vinculada concuerda con el valor criterio arriba mencionado, se puede aceptar ese precio como valor de transacción según el artículo 1.

Ausencia de datos comprobados - Rechazo del valor criterio

18. *Ejemplo No. 7*

Proveedor	Cantidad	Precio unitario	Importador	Nivel comercial
E	20.050 artículos	1,50 u.m. CIF	F	Mayorista

I proporciona el valor criterio siguiente que constituye un valor de transacción de mercancías idénticas a un comprador no vinculado:

Vendedor	Cantidad	Precio unitario	Importador	Nivel comercial
E	1.020 artículos	2,10 u.m. CIF	F	Minorista

E declara que no vende a minoristas independientes, sino ocasionalmente; también precisa, que no ha realizado ventas con mayoristas independientes, pero que si lo hiciera, su precio sería de 1,50 u.m. CIF la unidad.

Puesto que E no ha realizado ventas a mayoristas no vinculados, sino que sólo ha indicado que estaría dispuesto a hacerlo, falta un dato comprobado que demuestre claramente que el ajuste es razonable. Puesto que no puede efectuarse un ajuste para tener en cuenta la diferencia de nivel comercial, no puede aceptarse el valor criterio presentado por I a efectos de comparación.

19. Para valorar las mercancías según el artículo 1 cuando hay una vinculación, o según los artículos 2 ó 3, deberán celebrarse normalmente consultas entre el importador y la administración de Aduanas. Estas consultas y las informaciones obtenidas de otras fuentes deberán permitir a la Aduana decidir si es necesario un ajuste y si éste puede aplicarse sobre la base de datos comprobados.

COMENTARIO 11.1

TRATO APLICABLE A LAS VENTAS RELACIONADAS (TIE-IN SALES)

1. Existen dos grandes categorías de ventas relacionadas. En una de ellas la condición o contraprestación se refiere al precio de las mercancías; en la otra se refiere a la venta de las mercancías. Aquellas situaciones en que las condiciones o contraprestaciones se refieren tanto al precio como a la venta han de tratarse como las ventas relacionadas de la primera categoría.

2. En las ventas relacionadas de la primera categoría, el precio de una transacción depende de las condiciones de otras transacciones pactadas entre el vendedor y el comprador. De ello se deduce que en tales ventas el precio no constituye la única contraprestación. Una venta relacionada de este tipo constituye una situación en la que el precio depende de una condición o contraprestación cuyo valor no puede determinarse con relación a las mercancías a valorar y, por consiguiente, el precio debe rechazarse a los efectos de establecer un valor de transacción, de acuerdo con las disposiciones del artículo 1.1 b) del Acuerdo. La Nota interpretativa de dicho artículo enumera tres ejemplos: 1) el vendedor establece el precio de las mercancías importadas a condición de que el comprador adquiera también cierta cantidad de otras mercancías; 2) el precio de las mercancías importadas depende del precio o precios a que el comprador de las mercancías importadas vende otras mercancías al vendedor de las mercancías importadas; 3) el precio se establece condicionándolo a una forma de pago ajena a las mercancías importadas, por

ejemplo, cuando éstas son mercancías semiacabadas suministradas por el vendedor a condición de recibir cierta cantidad de las mercancías acabadas.

3. A este respecto, sin embargo, hay que tomar precauciones para asegurarse de que la aplicación del artículo 1.1 b) no se extienda más allá de lo que éste realmente se propone.

4. Por ejemplo, cuando un vendedor concede un descuento calculado sobre la cantidad o el valor monetario de un pedido único, el hecho de que el comprador pueda beneficiarse del descuento al hacer el pedido de cierto número de artículos diferentes de los que ninguno, tomado individualmente, habría dado derecho al descuento, no representa una situación en la que el artículo 1.1 b) hubiera de aplicarse.

5. La segunda categoría de ventas relacionadas, en las que la condición o contraprestación se refiere a la venta de las mercancías, comprende lo que en inglés se llama “counter trade”, o sea “transacciones de compensación”. Se trata de transacciones en las que las ventas a un país están íntimamente ligadas a ventas desde ese país, aunque a veces puedan entrar incluso en juego ventas desde otro país. Las transacciones de compensación son, esencialmente, un mecanismo de pago de mercancías en el comercio internacional, mediante un intercambio de productos por productos. A veces puede tratarse, en las transacciones de compensación, de un intercambio de servicios por productos o viceversa.

6. Gracias a las transacciones de compensación un país puede obtener del extranjero los productos que necesita y al mismo tiempo mantener una corriente de intercambios equilibrada al asegurarse la venta a la exportación de sus propios productos (productos de compensación). Las transacciones de compensación pueden implicar el pago total o parcial por un producto importado, en forma de productos producidos en el país importador y exportados por él, en vez de un pago en dinero. Sin embargo, frecuentemente, el pago de las dos transacciones se efectuará en dinero.

7. Se enumeran a continuación los tipos más corrientes de transacciones de compensación:

   a) *Trueque* (“Barter”): Un simple intercambio de mercancías por mercancías, sin que tenga lugar un pago en dinero (Véase la Opinión consultiva 6.1).

   b) *Compra con contrapartida* (“Counterpurchase”): Un intercambio de mercancías por mercancías y dinero, o un intercambio de mercancías por servicios y dinero.

   c) “*Cuenta comprobante*” (“Evidence account”): Las compras con contrapartida (“counterpurchase”) revisten con frecuencia la forma de una “cuenta comprobante”. A efectos del pago, se abre una “cuenta comprobante” en un banco de comercio exterior o en un banco central, y las ventas con contrapartida del exportador se acreditan para hacer frente a las obligaciones que se derivan de sus compras con contrapartida actuales o futuras. Estos acuerdos proporcionan cierta flexibilidad al exportador, ya que así no debe proceder inmediatamente a las compras, sino que gracias a la “cuenta comprobante” el exportador tiene tiempo de estudiar los mercados con calma antes de efectuar sus compras con contrapartida.

   d) *Intercambio compensado u oferta de compra* (“Compensation” o “buyback”): La venta de maquinaria, equipo, tecnología o de una fábrica de producción o de transformación a cambio de una cantidad determinada del producto final como pago total o parcial.

   e) *Acuerdo de compensación* (“Clearing agreement”): Un acuerdo bilateral entre dos países para la compra, durante un período determinado, de determinada cantidad de bienes producidos por cada uno, utilizando una moneda libremente convertible de un tercer país, es decir una moneda fuerte.

f) *Comercio triangular* (“Switch” o “triangular trade”): Un acuerdo en virtud del cual una de las partes en el acuerdo comercial bilateral (como, por ejemplo, un acuerdo de compensación mencionado en e) *supra*) transfiere su saldo acreedor a una tercera parte. Por ejemplo, los países A y B han pactado un acuerdo de compensación y A compra al país C un producto por el que efectuará el pago pidiéndole a B que, en virtud del acuerdo de compensación, transfiera al país C los pagos que le debe hacer a él.

g) *Canje* (“Swap”): Un intercambio de mercancías idénticas o similares procedentes de diferentes lugares para economizar gastos de transporte. Este tipo de transacción difiere del trueque mencionado en a) en que el intercambio del producto idéntico o similar se hace únicamente para beneficiarse de una fuente de suministro más próxima, por ejemplo, un comprador japonés que adquiere una cantidad de hidrocarburos venezolanos y la canjea por una cantidad equivalente de crudo de Alaska, que había sido comprada por un comprador americano de la Costa Este.

h) *Compensación parcial* (“Offset arrangement”): La venta de un producto, generalmente de alta tecnología, con la condición de que el exportador incorpore en su producto final ciertos materiales, partes o elementos que haya adquirido en el país de importación.

8. No parece existir ninguna estimación fidedigna del volumen del comercio internacional que implica la utilización de transacciones de compensación. Las estimaciones existentes divergen considerablemente, del uno hasta el 25% del comercio mundial. Esta discrepancia se debe a que, contrariamente a los métodos usuales de evaluar el volumen del comercio internacional, no hay medios para registrar y analizar las transacciones de compensación como tales. En la práctica no es siempre fácil identificar las transacciones de compensación, especialmente en aquellos casos en que las transacciones se expresan en términos monetarios y se pagan de forma separada. Ahora bien, aunque no se coincida en las cifras del volumen de las transacciones de compensación, si se está de acuerdo en que su parte en el comercio mundial está creciendo.

9. En cuanto a las consecuencias de las transacciones de compensación sobre el precio o coste de las mercancías las opiniones tampoco parecen concordar. Es cierto, sin embargo, que el exportador que se propone proceder a una compra de compensación debe fijar sus precios teniendo en cuenta que tendrá que vender no sólo sus propios productos, sino también los de su cliente. Puede suponerse, pues, que por ello el exportador aumente su precio. Por consiguiente, el precio de mercancías exportadas a un país que exija o practique las transacciones de compensación será probablemente igual o superior al precio de las mercancías que no son objeto de tales transacciones de compensación.

10. Por la misma razón, en lugar de, o además de lo anterior, es posible que el exportador pueda exigir un precio inferior por las mercancías que tiene que comprar. De ahí que el precio de las mercancías compradas en compensación será probablemente igual o inferior al precio que se hubiera fijado sin la transacción de compensación. Estas mercancías pueden importarse, claro está, en el propio país del exportador o en cualquier otro país.

11. Para la valoración en aduana, habrá que considerar, en primer lugar, si las condiciones estipuladas en el artículo 1 impiden o no que este artículo se aplique a las transacciones de compensación. Dado el número de formas diferentes que este tipo de transacción puede revestir, parece improbable que se pueda llegar a una solución general a este respecto, y la decisión habría de tomarse teniendo en cuenta los elementos de hecho de cada transacción y el tipo de transacción de compensación de que se trate.

COMENTARIO 12.1

SIGNIFICADO DEL TÉRMINO “RESTRICCIONES” EN EL ARTÍCULO 1.1 a) iii)

1. Con arreglo a lo dispuesto en el artículo 1 del Acuerdo, el valor en aduana de las mercancías importadas será el valor de transacción, siempre que no existan, entre otras cosas, 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 pueden revenderse las mercancías; o

   iii) no afecten sensiblemente al valor de las mercancías.

2. Por su propia naturaleza, identificar las dos primeras excepciones arriba citadas no planteará, normalmente, problemas. Ahora bien, en el caso de la tercera excepción es posible que hayan de tomarse en consideración ciertos factores para determinar si la restricción ha afectado sensiblemente al valor de las mercancías o no. Entre ellos pueden mencionarse la naturaleza de la restricción, la naturaleza de las mercancías importadas, la rama de producción y sus prácticas comerciales, así como la importancia comercial de su influencia en el valor. Ya que estos factores pueden diferir de un caso a otro, no sería conveniente aplicar criterios fijos. Por ejemplo, una influencia mínima en el valor de cierta clase de mercancías puede considerarse como sensible, mientras que una influencia mucho mayor en el valor de otra no podrá considerarse como tal.

3. En la Nota interpretativa al artículo 1 se cita un ejemplo de restricciones a la cesión o utilización de las mercancías que no afectan sensiblemente al valor de éstas: se trata del caso de un vendedor de automóviles que exige al comprador que no los venda ni exponga antes de cierta fecha, que marca el comienzo del año para el modelo. También podría citarse como ejemplo el caso de un fabricante de cosméticos que impone por contrato a los importadores vender su producto a los consumidores exclusivamente por representantes comerciales que hacen la venta de casa en casa, puesto que su sistema de distribución y de publicidad está centrado en esta dirección.

4. En cambio, una restricción que podría afectar sensiblemente al valor de las mercancías importadas sería una que no fuera usual en la rama del comercio dada. Sería éste el caso cuando un aparato se vendiera a un precio simbólico, con la condición de que el comprador sólo lo utilizase con fines benéficos.

COMENTARIO 13.1

APLICACION DE LA DECISION SOBRE VALORACION DE SOPORTES INFORMATICOS CON SOFTWARE PARA EQUIPOS DE PROCESO DE DATOS

1. Este comentario trata de la cuestión de la valoración de soportes informáticos con software para equipos de proceso de datos en el contexto específico de la aplicación del párrafo 2 de la Decisión adoptada por el Comité de Valoración en Aduana.

2. El principio a tener en cuenta a este respecto es que, para determinar el valor en aduana de los soportes informáticos importados que lleven datos o instrucciones, se tomará en consideración únicamente el costo o valor del soporte informático propiamente dicho. Por

consiguiente, el valor en aduana no comprenderá el costo o valor de los datos o instrucciones, siempre que éste se distinga del coste o el valor del soporte informático.

3. Una de las dificultades encontradas al aplicar esta Decisión radica en la distinción que debe existir entre el costo o el valor de los datos o instrucciones y el costo o el valor del soporte informático; en algunos casos sólo se dispone de un precio global para los datos o instrucciones y el soporte; en otros sólo se factura el precio del soporte o sólo se conoce el costo o el valor de los datos o instrucciones.

4. Puesto que los países tienen la opción de aplicar o no el párrafo 2 de la Decisión, aquellos que decidan aplicarlo deberían interpretarlo de la manera más amplia que sea posible para no privar de sentido a la Decisión. Por ello, la expresión “que se distinga” debería interpretarse de tal forma que si sólo se conoce el costo o el valor del soporte, debería considerarse como si se distinguiera de él el costo o el valor de los datos o instrucciones.

5. Si por cualquier motivo una Administración considera que es necesaria una declaración separada de los dos costos o valores y sólo se dispusiera de uno de ellos, podría determinarse el otro por medio de una estimación, utilizando criterios razonables, compatibles con los principios y las disposiciones generales del Acuerdo y del artículo VII del Acuerdo General de 1994. También sería posible realizar una estimación similar para obtener valores separados en los casos en que sólo se dispusiera de un precio global para los dos elementos. Las administraciones de Aduanas que opten por seguir la práctica de la estimación puede que consideren necesario realizar consultas con el importador para llegar a una solución razonable.

6. Si en el momento de la importación el importador no se encontrase en condiciones de suministrar suficiente información con esa finalidad, podrían ser de aplicación las disposiciones del artículo 13.

7. La práctica recomendada en este comentario se aplica a la valoración de soportes informáticos con software a efectos de aduana y no tiene en cuenta otros requerimientos tales como la recogida de estadísticas.

COMENTARIO 14.1

APLICACIÓN DEL ARTÍCULO 1, PÁRRAFO 2

1. El presente comentario examina los derechos y obligaciones que confiere el Acuerdo a las Administraciones de Aduanas y a los importadores, en lo que se refiere al trato aplicable a las transacciones entre personas vinculadas, de conformidad con el artículo 1.2.

2. La Introducción general del Acuerdo reconoce que la base para la valoración en aduana de las mercancías debe ser, en la mayor medida posible, su valor de transacción. Ahora bien, según el artículo 1, el valor de transacción sólo podrá aceptarse como valor en aduana si se cumplen las cuatro condiciones establecidas en los apartados a) a d) del párrafo 1 del mismo artículo 1. La cuarta condición, enunciada en el apartado 1 d) requiere que no exista una vinculación entre el comprador y el vendedor, pero se prevé también que, en caso de existir, el valor de transacción sea aceptable con tal de que se cumpla lo dispuesto en el párrafo 2 del artículo 1. Textualmente, esta disposición quiere indicar que una vinculación entre el comprador y el vendedor plantea una cuestión por la que se advierte al importador y a las Aduanas de la existencia de un problema en cuanto a la aceptabilidad del precio como base del valor de transacción.

3. Sin embargo, cuando puede demostrarse que lo dispuesto en el párrafo 2 b) del artículo 1 puede satisfacerse (a saber, el valor de transacción se aproxima mucho a alguno de los

valores “criterio” en él dispuestos), quedaría establecida la aceptabilidad del precio como base para el valor de transacción y, por ende, sería inútil, con arreglo al párrafo 2 a) del artículo 1, cualquier examen de las circunstancias de la venta de mercancías importadas.

4. En ausencia de uno de estos valores criterio las siguientes preguntas y respuestas facilitarán una orientación a las Administraciones de Aduanas y a los importadores sobre la aplicación del párrafo 2 a) del artículo 1.

Pregunta No. 1

5. ¿La existencia de una vinculación entre el comprador y el vendedor en el sentido del párrafo 4 del artículo 15 da derecho a las Aduanas a rechazar el valor de transacción?

Respuesta

6. No. La vinculación en sí no constituye un motivo para rechazar el valor de transacción. El párrafo 2 a) del artículo 1 es muy claro sobre este particular. No obstante, el hecho de existir una vinculación alerta a las Aduanas, sobre la posible necesidad de proceder a una investigación de las circunstancias de la venta.

Pregunta No. 2

7. ¿Es necesario que las Aduanas tengan razones para que emprendan una investigación sobre las circunstancias de la venta?

Respuesta

8. No. El párrafo 2 a) del artículo 1 dispone que se examinarán las circunstancias de la venta entre partes vinculadas. Ahora bien, el párrafo 2 de la Nota interpretativa al párrafo 2 del artículo 1 puntualiza que no se exigirá que se haga un examen de tales circunstancias en todos los casos, sino sólo cuando existan dudas acerca de la aceptabilidad del precio.

Pregunta No. 3

9. ¿Constan en el Acuerdo directrices precisas respecto a las dudas sobre la aceptabilidad de un precio que darían motivo a las Aduanas para emprender una investigación sobre las circunstancias de la venta?

Respuesta

10. No. Sin embargo, la concepción estructural del Acuerdo es tal que la mera existencia de una vinculación da motivos para preguntarse si el precio entre el vendedor y el comprador ha sido o no influido por la vinculación, porque sólo puede utilizarse el precio como base del valor de transacción cuando la vinculación no ha influido en el precio. Por otra parte, el artículo 17 establece que ninguna de las disposiciones del Acuerdo impedirá a las Aduanas que comprueben la veracidad o la exactitud de toda información, documento o declaración. Podría tratarse, por ejemplo, de una declaración que haga el comprador vinculado implícita o explícitamente, según los documentos o declaraciones requeridos por el país de importación, al aplicar el método del valor de transacción, a saber "mi vinculación con el vendedor no ha influido en el precio".

Pregunta No. 4

11. ¿Tienen que comunicar las Aduanas sus "dudas" al importador cuando recaban datos sobre las circunstancias de la venta o sobre si el precio ha sido influido por la vinculación entre el comprador y el vendedor?

Respuesta

12. No. Ninguna de las disposiciones del Acuerdo preceptúa que las Aduanas deban justificar las razones por las que solicitan informaciones al importador sobre la transacción para la importación. El párrafo 6 del Anexo III y el artículo 17 reconocen que podrá ser necesario que las Aduanas realicen investigaciones sobre la veracidad o la exactitud de toda información, documento o declaración que les sean presentados a efectos de valoración en Aduana y que en esas investigaciones las Aduanas tienen el derecho de contar con la plena cooperación de los importadores. Ninguna disposición preceptúa que las Aduanas deben dar razones por examinar una transacción. Ahora bien, ninguna les impide tampoco comunicar al importador las razones de sus dudas. Sería deseable si pudiesen hacerlo.

Pregunta No. 5

13. ¿En el supuesto de que las Aduanas estimen que tienen razones para pensar que la vinculación ha influido en el precio de las mercancías objeto de una transacción, tienen que comunicar al importador las razones por las que lo creen?

Respuesta

14. Sí. El párrafo 2 a) del artículo 1 establece que la Administración de Aduanas, cuando tiene razones para considerar inaceptable el valor de transacción porque la vinculación ha influido en el precio, -por lo que el artículo 1 no es aplicable-, comunicará esas razones al importador. Es más, éste tendrá oportunidad razonable para contestar y derecho a que se le comuniquen por escrito las razones aducidas por las Aduanas.

Pregunta No. 6

15. ¿Incumbe al importador cerciorarse de que la vinculación no ha influido en el precio antes de declarar las mercancías para su valoración según lo dispuesto en el artículo 1?

Respuesta

16. Sí. Antes de declarar un valor en aduana determinado según el método del valor de transacción, el importador tiene que cerciorarse en la medida de lo posible de que ningún elemento ha influido en el precio. Le impone esta obligación el artículo 1 al disponer que se aplicará el valor de transacción siempre que no exista una vinculación entre el comprador y el vendedor o, en caso de existir, pueda demostrarse que aquélla no ha influido en el precio.

Pregunta No. 7

17. En el supuesto de que la Administración de Aduanas haya examinado anteriormente las circunstancias de la venta y la vinculación entre el comprador y el vendedor y haya comprobado que aquélla no ha influido en el precio, ¿se le niega la posibilidad de solicitar las mismas u otras informaciones en una fecha ulterior?

Respuesta

18. No. Aunque no se pretenda que la Aduana examine las circunstancias de cada una de las ventas, cada vez que tenga dudas acerca de la aceptabilidad de un precio puede emprender una nueva investigación dirigiéndose al importador.

COMENTARIO 15.1

APLICACION DEL METODO DEL VALOR DEDUCIDO

1. El presente comentario trata de las cuestiones de carácter general que puede suscitar la aplicación de las disposiciones del artículo 5.1. Se reconoce a este respecto que las Notas interpretativas a ese artículo proporcionan ya indicaciones importantes.

2. En general, se reconoce que la aplicación del método del valor deducido según el artículo 5 del Acuerdo puede diferir de un conjunto de circunstancias a otro. Por consiguiente, el artículo 5 debe aplicarse, en la práctica, con flexibilidad, teniendo en cuenta las circunstancias propias de cada caso.

3. Para determinar las ventas en la mayor cantidad total, la primera cuestión que puede plantearse es si la aplicación del artículo 5.1 se restringe a ventas de mercancías importadas y de mercancías idénticas o similares hechas por el importador de las mercancías importadas, o si permite este artículo que se tengan en cuenta ventas de mercancías idénticas o similares importadas por otros importadores.

4. El párrafo 1 a) del artículo 5 y sus Notas interpretativas no parecen prohibir que se tengan en consideración ventas de mercancías idénticas o similares importadas por otros importadores; sin embargo, como medida práctica, si se han realizado ventas, por el importador, de mercancías importadas o idénticas o similares, puede que no sea necesario buscar ventas de mercancías idénticas o similares hechas por otros importadores.

5. Las Aduanas podrán decidir, teniendo en cuenta las circunstancias de cada caso particular, si pueden tenerse en consideración ventas realizadas por otros importadores aun cuando el importador de las mercancías importadas objeto de valoración haya realizado ventas de mercancías importadas o ventas de mercancías idénticas o similares importadas.

6. Otra cuestión, estrechamente ligada con la primera, es si al aplicar el artículo 5.1 existe alguna jerarquía al utilizar las ventas de las mercancías importadas o de las idénticas o similares importadas para determinar el precio unitario.

7. La aplicación práctica del párrafo 1 a) del artículo 5 supone que si se venden las mercancías importadas, puede que no hayan de tenerse en cuenta ventas de mercancías idénticas o similares importadas para determinar el precio unitario de las ventas en la mayor cantidad total. Cuando no se vendan las mercancías importadas, pueden utilizarse ventas de mercancías idénticas o similares en este orden de prioridad.

8. Tras determinar el precio unitario según el artículo 5.1, es necesario deducir los elementos enumerados en dicho artículo.

9. En la aplicación práctica de esta disposición han de tenerse en cuenta varios factores. Uno de ellos es el criterio a adoptar para determinar qué cantidades de comisiones o beneficios y gastos generales pueden considerarse como "pagadas o convenidas usualmente".

10. El texto del artículo 5 y sus Notas interpretativas deja claro que la deducción a realizar es por el importe de la comisión o del beneficio y gastos generales que se obtiene usualmente en ventas de mercancías importadas de la misma especie o clase en el país de importación. Esta deducción debería basarse en las cifras suministradas por el importador o en su nombre, a menos que estas cifras no concuerden con las usuales.

11. El importe usual por comisiones o beneficios y gastos generales podría consistir en una gama de cifras que probablemente variarán de acuerdo con la especie o clase de las mercancías a valorar. Para que una gama sea aceptable, no debería ser ni muy amplia ni muy reducida en número. La gama debería permitir de manera obvia y fácil su calificación como de importe "usual". Otros enfoques también podrían considerarse, como por ejemplo la utilización de cantidades preponderantes (cuando existan cifras) o de un importe obtenido mediante promedios simples o ponderados.

12. Otro factor que entra en juego es que el artículo 5 sólo dispone que se efectuará una deducción por concepto de comisiones o por el de beneficios y gastos generales, pero omite establecer criterios que determinen cuál de ellos ha de deducirse. Ahora bien, si se

tiene en cuenta la Introducción general del Acuerdo que reconoce que la determinación del valor en aduana debe basarse en criterios sencillos y equitativos que sean conformes a los usos comerciales, la deducción por concepto de comisiones se efectuará, normalmente, cuando la venta en el país de importación de las mercancías objeto de valoración se ha realizado o ha de realizarse por una agencia o a comisión. Los suplementos por beneficios y gastos generales se deducirán, pues, cuando las transacciones no impliquen comisiones.

13. Otro aspecto atañe al hecho de recoger y tener puestas al día informaciones sobre las cantidades usuales por comisiones y beneficios y gastos generales.

14. En la práctica, no parece útil reunir y archivar sistemáticamente los datos necesarios para comprobar las cantidades usuales de comisiones o de beneficios y gastos generales. Es posible obtener los datos sólo cuando haga falta responder a una necesidad específica. Con frecuencia las Aduanas, al aplicar en la práctica el artículo 5, tendrán que enfrentarse con casos de fabricantes de numerosos productos, de pequeñas industrias que cuentan con un número escaso de importadores, de industrias que realizan un número importante de transacciones con partes vinculadas, etc. En tales circunstancias, las Aduanas pueden consultar los expedientes que tienen archivados. Los datos pueden obtenerse también a partir de organizaciones profesionales, de otros importadores, de sociedades contables acreditadas, de organizaciones gubernamentales encargadas de asuntos comerciales y fiscales, y de otras fuentes fidedignas.

15. Los métodos para obtener datos pueden diferir de un país a otro; sin embargo, pueden consistir en encuestas sobre importadores conocidos de mercancías de la misma especie o clase, a quienes podría pedirse que facilitaran los datos, y en estudios sobre casos de valoración relativos a importadores conocidos. Dado que las empresas puede que no lleven datos de beneficios y gastos generales por productos, las Administraciones pueden actuar según el principio del examen de beneficios y gastos generales relativos a la gama o grupo más restringidos de mercancías para las cuales pueden obtenerse informaciones suficientes.

COMENTARIO 16.1

ACTIVIDADES QUE, POR CUENTA PROPIA, EMPRENDE EL COMPRADOR DESPUÉS DE LA COMPRA DE LAS MERCANCÍAS PERO ANTES DE SU IMPORTACIÓN

1. El presente Comentario examina las circunstancias en las que el coste de las actividades que por cuenta propia emprenda el comprador después de la compra de las mercancías pero antes de su importación, se consideraría o no como parte del valor en aduana, determinado de acuerdo con las disposiciones del artículo 1.

2. El segundo párrafo de la Nota interpretativa al artículo 1, relativo al "Precio realmente pagado o por pagar" sienta el principio que establece el Acuerdo respecto a las actividades que por cuenta propia emprenda el comprador. Los costes de tales actividades no se añadirán al precio realmente pagado o por pagar, a menos que deba efectuarse un ajuste conforme a lo dispuesto en el artículo 8.

3. El siguiente ejemplo puede ilustrar semejante situación:

> El importador I, en el país de importación Y, compra al vendedor S, en el país de exportación X, una máquina por un importe de 30.000 u.m. Para confirmar que la máquina responde a las estipulaciones del contrato de venta, el comprador I, después de la compra, encarga unas pruebas adicionales de la máquina al experto T, también en el país X, por lo que le paga 500 u.m. Se entiende por pruebas adicionales, en este contexto, toda verificación que no se considere parte del proceso de producción de las

mercancías. Las pruebas adicionales de la máquina no constituyen una condición de la venta concertada entre I y S.

El pago por ensayar la máquina que I hace a T, quien no está vinculado al vendedor S, no se hace de manera directa ni indirecta a S ni en su beneficio. Por lo tanto, no forma parte del precio realmente pagado o por pagar. Además, esta actividad que el comprador emprende no es una respecto de la cual deba efectuarse un ajuste conforme a lo dispuesto en el artículo 8. Si las demás condiciones del artículo 1 se cumplen, la máquina se valoraría sobre la base de este artículo, siempre que no se haya transformado, ajustado, mejorado o cambiado en alguna forma la naturaleza de las mercancías.

4. En la práctica comercial, las actividades que un comprador puede emprender después de la compra de las mercancías pero antes de su importación son muy diversas. Teniendo en cuenta los artículos 1 y 8 y sus Notas interpretativas, estas actividades pueden comprender las emprendidas para promover la venta y la distribución de las mercancías en el país de importación. El coste de estas actividades que el comprador emprenda por cuenta propia no debe considerarse como un pago indirecto al vendedor, aunque pueda estimarse que le beneficien. El siguiente ejemplo sirve de ilustración a este principio:

La firma A es distribuidora de material eléctrico en el país I. Comercializa sus mercancías a través de una red de distribuidores (detallistas y centros de servicios) que operan en virtud de acuerdos de franquicia concertados con ella. La firma A concluye un contrato a largo plazo con un productor extranjero S, para que éste le suministre un nuevo tipo de accesorio eléctrico. Según el contrato, los accesorios deben comercializarse con la marca de fábrica de S, y A se compromete a correr con la totalidad de los costes de los estudios de mercado en el país de importación. A hace el pedido del stock inicial de accesorios y realiza antes de su importación, una campaña publicitaria.

5. En el ejemplo anterior, el coste de la campaña publicitaria no forma parte del valor en aduana, ni tampoco conduce al rechazo del valor de transacción, ya que tal actividad es de las que están relacionadas con la comercialización de las mercancías importadas, como se indica en la frase final del párrafo 1 b) de la Nota interpretativa al artículo 1.

COMENTARIO 17.1

COMISIONES DE COMPRA

1. El trato que ha de aplicárseles a efectos de valoración a las comisiones de compra y la definición de éstas quedan establecidos en el párrafo 1 a) i) del artículo 8 del Acuerdo y en su Nota interpretativa.

2. Aun cuando las disposiciones del Acuerdo son claras y no plantean ninguna cuestión de principio, el trato aplicable a las comisiones, a efectos de la valoración en aduana, depende de la naturaleza exacta de los servicios que prestan los intermediarios.

3. La Nota explicativa 2.1 del Comité Técnico de Valoración en Aduana examina las comisiones y corretajes en relación con el artículo 8, y destaca las características comunes de los intermediarios, y concluye diciendo que, teniendo en cuenta que la naturaleza de los servicios prestados por los intermediarios no puede determinarse a menudo, basándose sólo en los documentos comerciales presentados, las Administraciones nacionales tendrán que adoptar las medidas razonables que juzguen necesarias para asegurar la correcta aplicación de esta disposición del Acuerdo.

4. El presente Comentario facilita unas directrices respecto a las pruebas necesarias que permitan establecer en qué circunstancias pueden considerarse como comisiones de compra las remuneraciones que un comprador pague a un intermediario.

5. En este contexto, deben facilitarse a las Aduanas todos los documentos pertinentes necesarios para indagar la existencia y la naturaleza exacta de los servicios de que se trate.

6. Puede destacarse entre tales documentos el contrato de comisión mercantil concertado entre el comprador y el comisionista, en el que se pormenorizan las formalidades y actividades que el comisionista de compra tenga que cumplir al desempeñar sus funciones, hasta el momento en que ponga las mercancías a disposición del comprador. El contrato de comisión mercantil deberá reflejar con exactitud los términos del acuerdo concertado entre el comprador y el comisionista, y, si las Aduanas así lo solicitaran, se presentarán asimismo otras pruebas documentales, por ejemplo, pedidos, teletipos, cartas de crédito, correspondencia, etc., que acrediten claramente que el contrato de comisión mercantil es genuino.

7. Cuando no haya un contrato de comisión mercantil escrito, se presentarán, si las Aduanas lo solicitan, otras pruebas documentales tales como las citadas en el anterior párrafo 6, que atestigüen claramente la existencia de una vinculación con un comisionista de compra.

8. Cuando estas pruebas resultan insuficientes para acreditar la existencia de una vinculación con un comisionista de compra, las Aduanas pueden concluir que no existe tal vinculación.

9. A veces, los contratos o documentos no representan o no reflejan claramente la naturaleza de las actividades del presunto comisionista. En tales casos es imprescindible que se averigüen los elementos de hecho efectivos que les sean propios y se tomen en consideración los diversos elementos que se indican a continuación.

10. Una de las cuestiones que podría indagarse es, por ejemplo, si el supuesto comisionista de compra asume algún riesgo o presta servicios adicionales diferentes de los indicados en el párrafo 9 de la Nota explicativa 2.1 y que normalmente los prestaría un comisionista de compra. La importancia de tales servicios adicionales podría afectar el trato aplicable a las comisiones de compra. Podría darse el caso de que el comisionista utilizase sus propios fondos para pagar las mercancías importadas. Existiría, pues, la posibilidad de que el presunto comisionista sufra pérdidas u obtenga ganancias por el hecho de ser propietario de las mercancías, en vez de cobrar una remuneración, acordada de antemano, por actuar como comisionista de compra. En tal situación, podrían examinarse todas las circunstancias que establezcan claramente la existencia de un acuerdo de comisionista de compra.

11. El resultado de este examen podría indicar que el comisionista actúa por cuenta propia y/o que tiene derecho de propiedad sobre las mercancías. A este respecto, cabe destacar las sociedades de exportación o los intermediarios llamados independientes que desempeñan actividades semejantes y quienes, a diferencia de los comisionistas de compra, tienen derechos de propiedad sobre las mercancías y ejercen el control sobre la transacción o el precio que pague el importador. En tales supuestos, al llamado intermediario no se le puede considerar como comisionista de compra.

12. Otro factor que se examinará es la vinculación, en el sentido del artículo 15.4, entre las partes en la transacción. Por ejemplo, la vinculación del comisionista con el vendedor o con una persona vinculada a éste, influye en la facultad del presunto comisionista de actuar en el interés del comprador. Pese a la existencia de un contrato de comisión mercantil, las Aduanas tienen el derecho a examinar todas las circunstancias para averiguar si el presunto comisionista actúa realmente por cuenta del comprador y no por la del vendedor o incluso por la suya propia.

13. En algunas transacciones, el comisionista concierta el contrato, y extiende una factura al importador en la que hace constar por separado el precio de las mercancías y su remuneración. Por el simple hecho de facturar de nuevo las mercancías no se convierte en su vendedor. Ahora bien, puesto que la base para el valor de transacción según el Acuerdo es el precio pagado al proveedor, la Aduana puede pedir al declarante que presente la factura extendida por aquél así como los documentos que acrediten el valor declarado.

14. La omisión del importador de presentar a la Aduana la factura comercial extendida por el proveedor para el comisionista, u otra prueba que acreditara la venta, podría impedir que las Aduanas comprobaran el precio realmente pagado o por pagar en la supuesta venta para la exportación al país de importación y podría impedir que las Aduanas consideraran dicha venta como una venta *bona fide* para la exportación.

15. También podría comprobarse la adecuación de la remuneración a los servicios prestados. Puede que un comisionista de compra preste servicios que estén fuera de las funciones usuales de un comisionista de compra. Tales servicios adicionales afectarían a la remuneración cobrada al comprador. Por ejemplo, un comisionista de compra, en vez de tramitar solamente el transporte de las mercancías de la fábrica al puerto o lugar de exportación, las transporta él mismo e incluye en su remuneración los gastos de transporte(*). En este ejemplo, la remuneración total cobrada no puede considerarse como una comisión de compra; sin embargo, la parte identificable de dicha remuneración que está relacionada con los servicios del comisionista de compra puede considerarse como comisión de compra.

16. Puede deducirse de lo que antecede que las Aduanas tienen varias posibilidades para comprobar la naturaleza de los servicios en cuestión. Al efectuar las investigaciones, las Aduanas deben poder contar con la plena cooperación de los importadores para comprobar la veracidad y la exactitud de toda información, documento o declaración, conforme a lo dispuesto en el artículo 17 del Acuerdo y en el párrafo 6 del Anexo III. A este respecto, se reconoce que algunas de las informaciones que requieren las Aduanas pueden ser consideradas como confidenciales por las partes interesadas. En tales casos, las Aduanas actuarán conforme a lo dispuesto en el artículo 10 del Acuerdo y en la legislación del país de importación.

COMENTARIO 18.1

RELACIÓN ENTRE LOS ARTÍCULOS 8.1 b) ii) y 8.1 b) iv)

1. El artículo 8.1 b) del Acuerdo dispone que, para determinar el valor en aduana de conformidad con el artículo 1, se añadirá al precio realmente pagado o por pagar el valor de determinados 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, y en la medida en que dicho valor no esté incluido en el precio realmente pagado o por pagar.

2. Según el artículo 8.1 b) ii), para determinar el valor en aduana, se añadirá al precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas el valor de las herramientas, matrices, moldes o elementos análogos utilizados en la producción de las mercancías importadas. Según el artículo 8.1 b) iv), se añadirá al precio realmente pagado o por pagar el valor de ingeniería, creación y perfeccionamiento, trabajos artísticos, diseños y planos y croquis realizados fuera del país de importación y necesarios para la producción de las mercancías importadas. Ahora bien, a menudo la ingeniería, la creación y perfeccionamiento y los diseños, etc. están incluidos en el valor de las herramientas, matrices o moldes.

(*) Cabe destacar que la imposición definitiva de tributos a los elementos de hecho mencionados en el párrafo 15, podría ser afectada por la opción respecto a los gastos de transporte adoptada por los Signatarios con arreglo al artículo 8.2.

3. Se plantea, pues, la cuestión de saber si los diseños, cuando se realizan en el país de importación, han de excluirse del valor en aduana de las prestaciones especificadas en el artículo 8.1 b) ii), cuando éstas se utilizan para la producción de las mercancías importadas.

4. No consta disposición alguna respecto a esta cuestión ni en el Acuerdo ni en sus Notas interpretativas. Sin embargo, el párrafo 2 de la Nota interpretativa del artículo 8.1 b) ii) establece claramente cómo se determinará el valor de los elementos mencionados en el párrafo 1 b) ii):

> "Si el importador los adquiere de un vendedor al que no esté vinculado y paga por ellos un precio determinado, este precio será el valor de los elementos. Si los elementos fueron producidos por el importador o por una persona vinculada a él, su valor será el costo de producción."

5. Dicho de otro modo, el valor de las prestaciones mencionadas en el artículo 8.1 b) ii) es el coste total de la adquisición o el costo de producción de aquellas, según conste en los libros que lleve el productor de dichas prestaciones, de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados. A este respecto, la Nota general sobre la "Aplicación de principios de contabilidad generalmente aceptados" enuncia que la determinación de uno de los elementos previstos en el artículo 8.1 b) ii), realizado en el país de importación, se efectuaría utilizando datos conformes con los principios de contabilidad generalmente aceptados en dicho país.

6. Puede inferirse de la estructura de las disposiciones relativas a las prestaciones, que a cada categoría se aplican preceptos propios, lo que viene en apoyo de la conclusión de que los costes relacionados con elementos del tipo mencionado en el artículo 8.1 b) iv) no darían lugar a exclusión alguna.

7. Teniendo en cuenta lo que antecede, el valor de los elementos mencionados en el artículo 8.1 b) ii) incluye el valor del diseño plasmado en ellos (aun cuando éste se realice en el país de importación) como parte del costo de adquisición o de producción.

COMENTARIO 19.1

SIGNIFICADO DE LA EXPRESIÓN "DERECHOS DE REPRODUCCIÓN DE LAS MERCANCÍAS IMPORTADAS" SEGÚN LA NOTA INTERPRETATIVA AL ARTÍCULO 8.1 c)

1. El presente Comentario procura proporcionar directrices sobre las diferentes formas de actividades a las cuales se aplica la expresión "derechos de reproducción". Las Notas interpretativas al artículo 8.1 c) disponen que los términos cánones y derechos de licencia que constan en el artículo 8.1 c) comprenden, entre otros elementos, "los pagos relativos a patentes, marcas comerciales y derechos de autor". Las Notas interpretativas estipulan también que, "en la determinación del valor en aduana, no se añadirán al precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas los derechos de reproducción de dichas mercancías en el país de importación".

2. Tal y como se plantea en la Nota interpretativa al artículo 8.1 c), el término "derechos de reproducción" parece referirse no sólo a la reproducción física de las mercancías importadas (por ejemplo, se importa una muestra, y el importador fabrica un molde que se utiliza para producir copias exactas del artículo original importado), sino también al derecho a reproducir un invento, una creación, un concepto o una idea incorporados en las mercancías importadas. Los siguientes pueden ser ejemplos del último supuesto: se importa un diagrama de circuitos recientemente desarrollados para grabarlo en placas de circuitos (invento); un museo importa una escultura que se reproducirá en forma

miniaturizada para la venta (creación); se importa una transparencia con el dibujo de un personaje de cómics para reproducirlo en tarjetas (concepto o idea).

3. La Nota interpretativa también se referiría a originales y reproducciones de trabajos científicos (importación de una nueva cepa de virus que se reproducirá en una forma idónea para la producción de una vacuna), de originales de obras literarias (importación de un manuscrito para su reproducción en forma de libro), de modelos (importación de un modelo a escala reducida de un nuevo tipo de automóvil para reproducirlo en modelos idénticos), de prototipos (importación de un nuevo juguete que se reproducirá en copias exactas de este juguete) y de especies animales o vegetales (importación de un insecto genéticamente modificado que se reproducirá para luchar contra la propagación de la especie original).

4. Con relación al derecho de reproducción, un examen de los siguientes elementos podría dar alguna indicación:

   a) si la idea u obra original está plasmada en las mercancías importadas;

   b) si la reproducción de esta idea u obra es objeto de un derecho reservado;

   c) si el derecho de reproducción se ha cedido al comprador en el contrato de venta o por un acuerdo separado;

   d) si el titular del derecho reservado ha requerido una remuneración por la cesión del derecho de reproducción.

5. La adquisición de mercancías que son el objeto del derecho reservado, usualmente no confiere por sí mismo el derecho de reproducir las mismas. En muchos casos, este derecho se adquiere mediante un acuerdo especial.

6. En conclusión, en los casos en que media un derecho de reproducción, se considerará cada uno de ellos en particular.

COMENTARIO 20.1

GASTOS DE GARANTÍA

1. La aplicación de la “garantía” a transacciones comerciales y la naturaleza múltiple de los gastos relacionados con ella plantean a las Aduanas muchas cuestiones. El presente comentario pretende responder a las cuestiones referentes al trato aplicable a los gastos de garantía.

2. El tema de la garantía relativa a las mercancías importadas se ha planteado en dos instrumentos existentes del Comité Técnico, a saber:
   a) el Estudio de caso 6.1 “Primas de seguro por garantías”; y
   b) la Nota explicativa sobre la distinción entre el término “mantenimiento” utilizado en la Nota al artículo 1 y el término “garantía”.

3. El Estudio de caso 6.1, mediante el examen de un caso concreto, destaca el principio general de que, independientemente de la forma en que un importe esté facturado, a un pago se le aplica la definición del precio realmente pagado o por pagar y, por tanto, constituye un elemento del valor de transacción. Por otra parte, aunque le término “garantía” conste en el Estudio de caso, éste trata sobre todo del seguro, de la relación entre las dos nociones de garantía y de seguro, así como de su influencia en el precio realmente pagado o por pagar.

4. La Nota explicativa a la que se alude en el anterior párrafo 2 b) define el término "garantía" de la siguiente forma:

> "La garantía que se aplica a mercancías tales como vehículos de motor o aparatos eléctricos cubre los gastos de reparación de defectos (piezas y mano de obra) o de sustitución, y está supeditada a ciertas condiciones que el titular de la garantía ha de satisfacer. Si no se cumplen esas condiciones la garantía puede anularse. La garantía cubre los vicios ocultos de los bienes, es decir, los defectos que no deberían existir y que impiden el empleo de aquéllos o disminuyen su utilidad."

5. Básicamente, pueden darse dos situaciones:

a) el vendedor soporta, directa o indirectamente, los gastos y los riesgos que supone la garantía, la causal se tiene en cuenta en el precio de las mercancías;

b) el comprador soporta, directa o indirectamente, los gastos y los riesgos que supone la garantía, lo que se tiene en cuenta para el precio de las mercancías.

Garantía que corre a cargo del vendedor

6. El trato aplicable a los gastos de garantía no debería plantear problemas si al garantía está incluida en el precio unitario de las mercancías. Si el vendedor ofrece una garantía a un cliente, la tendrá en cuenta al fijar el precio de las mercancías. Todo coste adicional debido a la garantía formará parte del precio y se pagará como condición de venta. En tal caso, el Acuerdo no autoriza ninguna deducción, y el coste de la garantía forma parte del valor de transacción, aun cuando se distinga del precio realmente pagado o por pagar por las mercancías.

7. Cuando el vendedor impone una garantía al comprador puede optar por facturar la garantía por separado de las mercancías. En tal caso, los costos de garantía siguen constituyendo, sin embargo, una condición de venta para la exportación y considerándose como parte del precio realmente pagado o por pagar, es decir, el pago total.

8. Cuando el vendedor suscribe un contrato para transferir el riesgo de la garantía a un tercero puede parecer que la transacción se haya fraccionado. El que el vendedor haya celebrado un contrato con un tercero indica que toda actividad de garantía que éste emprenda lo hace por orden del vendedor y, por tanto, en beneficio de éste. La Nota interpretativa al artículo 1 define el precio realmente pagado o por pagar como el pago total que por las mercancías importadas haya hecho o vaya a hacer el comprador al vendedor o en beneficio de éste. El párrafo 7 del Anexo III amplía esta definición, al disponer que el precio realmente pagado o por pagar comprende todos los pagos realmente efectuados o por efectuarse, como condición de la venta de las mercancías importadas, por el comprador al vendedor, o por el comprador a un tercero para satisfacer una obligación del vendedor. Por consiguiente, cuando el vendedor impone al comprador la obligación de efectuar un pago a un tercero con el que el vendedor ha contratado el suministro de una cobertura de garantía, el pago debe incluirse en el valor de transacción de las mercancías importadas. Este raciocinio es válido también en el caso en que la cobertura de garantía la suministran otras partes.

Garantía que corre a cargo del comprador

9. Como se indica en el párrafo 5 b), pueden darse casos en los que el comprador decida soportar los gastos de garantía por cuenta propia. En tales circunstancias, los pagos, u otros gastos en los que el comprador incurra por la garantía no forman parte del precio realmente pagado o por pagar según la Nota al artículo 1, ya que se trata de una "actividad que por cuenta propia emprende el comprador."

Acuerdos de garantía

10. También pueden darse situaciones en las que la transacción es objeto de dos contrato distintos, uno por las mercancías y otro por la garantía. Los vendedores/compradores a veces separan los pagos por concepto de garantía al establecer acuerdos jurídicos "distintos". En tales casos, deberán examinarse cuidadosamente todas las circunstancias de la "venta" de las mercancías y de la "garantía". El contrato de garantía está relacionado con el contrato de venta de las mercancías por el hecho de que la garantía se aplica a las mercancías. Aun cuando exista un contrato de garantía separado, por el que el vendedor ha impuesto una obligación al comprador como condición de la compra de las mercancías, se trata simplemente de una variante de las situaciones antes planteadas.

Otras cuestiones relacionadas con la garantía

11. Cuando en los días o meses ulteriores a la importación de mercancías, de conformidad con el contrato inicial, se entregan gratuitamente al comprador partes, en cumplimiento del contrato de garantía, éstas se valorarán según los métodos establecidos en los artículos 2 a 7 del Acuerdo.

12. Es posible que los compradores aleguen que los derechos se han pagado ya en el momento de la importación, puesto que el precio de las mercancías importadas cubría los gastos de garantía potenciales, con lo que no deberían exigirse de nuevo por mercancías de sustitución "gratuitas". Tales cuestiones deberían resolverse adecuadamente aplicando técnicas o procedimientos aduaneros nacionales apropiados.

COMENTARIO 21.1

GASTOS DE TRANSPORTE: SISTEMA DE VALORACIÓN FRANCO A BORDO

1. El artículo 8.2 del Acuerdo establece que "... cada Miembro dispondrá que se incluya en el valor en aduana, o se excluya del mismo, la totalidad o una parte de ..:

   a) los gastos de transporte de las mercancías importadas hasta el puerto o lugar de importación;

   b) ...".

2. Algunos Miembros han optado por excluir los gastos de transporte mencionados en el anterior párrafo 1 y por adoptar lo que suele llamarse un sistema de valoración en aduana franco a bordo. No obstante, estos Miembros se encuentran con casos de mercancías importadas que se han vendido en términos C & F o CIF. Cuando el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías incluye una cuantía por el transporte más allá del lugar de exportación, pueden plantearse dudas acerca del importe que ha de deducirse por tal transporte para obtener la base de valoración.

3. 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". Por tanto, la deducción por los gastos de transporte incluidos en los precios C & F y CIF deberá hacerse sobre la base de los gastos reales. 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.

4. El siguiente ejemplo ilustra los principios expuestos en el anterior párrafo 3:

Factura A

Precio total C & F	100
Flete estimado en el extranjero	10
Precio FOB estimado	90

Determinación del Valor en aduana *

Precio realmente pagado o por pagar (C & F)	100
Flete realmente pagado en el extranjero al transportista	5
Valor en aduana FOB *	95

(* se da por supuesto que el artículo 8 no exige otros ajustes)

COMENTARIO 22.1

Significado de la expresión «se venden para su exportación al país de importación» cuando existe una serie de ventas.

1. Introducción

1. Una serie de ventas consiste en dos o más contratos sucesivos concertados para la venta de mercancías. En una serie de ventas, una cuestión fundamental reside en saber cuál de las ventas se utilizará para determinar el valor de transacción con arreglo al artículo 1 y 8 del Acuerdo. La Opinión consultiva 14.1 - Significado de la expresión “se venden para su exportación al país de importación” no aclara el significado de esta expresión cuando se aplica a un caso que presenta una serie de ventas. El presente documento tiene como finalidad aclarar esta cuestión.

2. Tal como se establece en la Introducción General del Acuerdo, el valor de transacción es la primera base para la determinación del valor en aduana. En el artículo 1 se define el valor de transacción como “el 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”. En la Nota al artículo 1 se define el precio realmente pagado o por pagar como “el pago total que por las mercancías importadas haya hecho o vaya a hacer el comprador al vendedor o en beneficio de éste”.

3. En el caso de una serie de ventas es necesario establecer cuál de las ventas determina el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías cuando éstas se venden para su exportación al país de importación. La serie de ventas implica una última venta que se efectúa en la cadena comercial antes de la introducción de las mercancías en el país de importación (la última venta) y una primera venta (o venta anterior) en la cadena comercial.* En el ejemplo que figura a continuación, existen dos contratos de venta sucesivos de las mercancías importadas, uno entre el importador A y el distribuidor B (la última venta) y otro entre el distribuidor B y el fabricante C (la primera venta).

* En una serie de ventas, es habitual referirse a las distintas ventas como la última venta y la primera venta (o venta anterior), se correspondan o no estos términos con el orden cronológico contemplado en los contratos de venta.

2. Ejemplo que sirve de ilustración para un caso que presenta una serie de ventas

4. A es un minorista establecido en el país de importación I, B es un distribuidor de bolígrafos establecido en el país Z, y C es un fabricante de bolígrafos establecido en el país X. No existe relación alguna entre A, B, ó C en el sentido del Artículo 15.4.

5. El 10 de julio de 2004, el minorista A suscribe un contrato con el distribuidor B por la compra/venta de un cierto número de bolígrafos. Con arreglo a las condiciones del contrato suscrito entre A y B:

- A acuerda comprar 1.000 bolígrafos a B por 10. 000 unidades monetarias (u.m);
- B suministrará a A 400 bolígrafos modelo xx y 600 bolígrafos modelo yy;
- Cada bolígrafo llevará marcado el nombre y la dirección de A;
- B puede conseguir los bolígrafos de cualquier fabricante de estos artículos en el país X;
- El fabricante enviará directamente los bolígrafos a A;
- El título de propiedad pasará directamente de B a A una vez los bolígrafos estén a bordo del barco en el país X;
- El pago vencerá a los 30 días de la fecha del envío;
- A acuerda pagar a B el 20% del precio de la reventa por cada bolígrafo que A venda antes del 1 de octubre de 2004.

6. El 12 de julio de 2004, B subscribe un contrato con el fabricante C por la compra/venta de un cierto número de bolígrafos. Con arreglo a las condiciones del contrato de venta suscrito entre B y C:

- B acuerda comprar 1.000 bolígrafos a C por 8.000 u.m.;
- C suministrará a B 400 bolígrafos modelo xx y 600 bolígrafos modelo yy;
- Cada bolígrafo llevará marcado el nombre y la dirección de A;
- C enviará directamente los bolígrafos a A;
- El título de propiedad pasará de C a B cuando los bolígrafos salgan de la fábrica de C;
- El pago vencerá a los 30 días de la fecha del envío.

7. El 10 de agosto, C envía los bolígrafos a A. El 20 de agosto, los bolígrafos llegan al país I, y A presenta una declaración de aduana. El 1 de septiembre, A paga a B 10.000 u.m. El 5 de septiembre B paga a C 8.000 u.m. Antes del 1 de octubre, A vende 400 bolígrafos a 15 u.m. cada uno. El 5 de octubre, A paga a B 1.200 u.m. (el 20% del precio de la reventa de A por los bolígrafos vendidos antes del 1 de octubre).

8. En este ejemplo, la última venta es la que se efectúa entre A y B, y la primera venta es la efectuada entre B y C.

3. Preguntas

9. Partiendo del supuesto de que el valor de transacción es la base adecuada para determinar el valor en aduana de los bolígrafos importados, y que A está en condiciones de presentar toda la documentación relativa a las dos ventas, A-B y B-C (contratos, órdenes de compra, facturas, recibos):

(1) ¿Cuál es el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas cuando se venden para su exportación al país I, 10.000 u.m. (el precio que A paga a B en la última venta) ó 8.000 u.m. (el precio que B paga a C en la primera venta)?

(2) ¿El pago correspondiente a 1.200 u.m. que A efectúa a B, debería añadirse al precio realmente pagado o por pagar en cuanto “producto de la reventa ulterior de las mercancías

importadas que revierte directa o indirectamente al vendedor", de conformidad con el artículo 8.1 d)?

4. Análisis

Directrices derivadas de las disposiciones del Acuerdo

10. El Acuerdo no precisa el significado de la expresión "se venden para su exportación al país de importación" ni aborda directamente de cualquier otra manera la cuestión relativa a su significación". No obstante, resulta fácil de identificar la venta para la exportación al país de importación que se utiliza para determinar el valor de transacción con arreglo al artículo 1 del Acuerdo cuando la transacción de importación implica una sola venta. En tal caso, existe únicamente un comprador, generalmente establecido en el país de importación, y un vendedor, generalmente establecido en otro país.

11. El artículo 1 no prevé situaciones relacionadas con transacciones referidas a la importación que impliquen una serie de ventas y por consiguiente, no se establecen criterios a tal efecto en el Artículo 1. Así pues, en estos casos es necesario buscar directrices en los objetivos y en el texto general del Acuerdo, e incluso realizar un examen de sus disposiciones. Además, resultan pertinentes ciertas consideraciones prácticas.

12. Como se expone a continuación, existen varias indicaciones en la Introducción General, en el artículo 1 y en otras disposiciones del Acuerdo que muestran que estaba previsto que el artículo 1 se basara normalmente en las ventas a compradores en el país de importación.

13. En el Artículo 1, existen expresiones que de forma explícita reflejan el pretendido alcance del Artículo 1. De conformidad con el Artículo 1.1 a) i), el valor en aduana de las mercancías importadas será el valor de transacción siempre que no existan restricciones a la cesión o utilización de las mercancías por el comprador, con excepción de las que impongan o exijan la ley o las autoridades del país de importación. El texto resaltado es un buen indicio de que la hipótesis subyacente del Artículo 1.1a) i) era que el comprador de las mercancías que se venden para su exportación al país de importación estaría generalmente establecido en el país de importación.*

* Esta hipótesis no se aplicaría si no existiera un comprador en el país de importación.

14. El pretendido alcance del artículo 1 se refleja también en las disposiciones relativas a los ajustes del precio realmente pagado o por pagar. La Introducción General expone claramente que la correcta determinación de un valor de transacción depende de la aplicación del artículo 1 en conjunción con el Artículo 8. En el párrafo 1 de la Introducción General se establece que "El «valor de transacción», tal como se define en el Artículo 1, es la primera base para la determinación del valor en aduana de conformidad con el Acuerdo". Más adelante se establece que "El artículo 1 debe considerarse en conjunción con el Artículo 8, que dispone, entre otras cosas, el ajuste del precio realmente pagado o por pagar en los casos en que determinados elementos, que se considera forman parte del valor en aduana, corran a cargo del comprador y no estén incluidos en el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas.

15. El artículo 8 prevé también la inclusión en el valor de transacción de determinadas prestaciones del comprador en favor del vendedor, que revistan más bien la forma de bienes o servicios que de dinero".* Si las cantidades concretas no están ya incluidas en el precio realmente pagado o por pagar, el artículo 8 exige su adición. En otras palabras, la finalidad del método del valor de transacción es tomar en cuenta la esencia del conjunto total de la transacción comercial referida a la importación que precede a la importación de las mercancías, incluida la información económica y las transacciones conexas que puedan derivarse de aquella.

* Estos bienes o servicios se conocen comúnmente como prestaciones.

16. Por consiguiente, como se estipula en la Introducción General, es primordial aplicar el valor de transacción a una situación que presenta una serie de ventas de forma que tenga en cuenta la esencia del conjunto total de la transacción comercial referida a la importación y permita la correcta aplicación del Artículo 8.

17. En muchos casos, no sería posible realizar los ajustes previstos en el artículo 8 si el valor de transacción se determinara sobre la base de la primera venta. Por ejemplo, según el Artículo 8.1 a) y c), las comisiones de venta o los cánones y derechos de licencia, sólo quedarán comprendidos en el valor en aduana cuando corran a cargo del comprador o sea éste quien efectúe su pago. De igual modo, con arreglo al Artículo 8.1 b), el comprador debe suministrar las prestaciones. En una serie de ventas, un comprador que está establecido en el país de importación raras veces será el comprador en la primera venta.

18. Además, en una serie de ventas, el comprador en la primera venta no es necesariamente la parte que paga los cánones o suministra las prestaciones. Por consiguiente, la aplicación de la primera venta puede resultar incompatible con la adición de algunas comisiones de venta, cánones y prestaciones que de otro modo estarían incluidas en el valor de transacción. De igual modo, con arreglo al Artículo 8.1 d), únicamente debe añadirse al valor en aduana el producto que revierte directa o indirectamente al vendedor. El producto pagado por el comprador en el país de importación no revertiría necesariamente al vendedor en la primera venta.

19. El ejemplo es ilustrativo. Si la primera venta entre B y C sirve de base para determinar el valor de transacción, se considera que C es el vendedor de las mercancías importadas, y el producto de la reventa ulterior que A paga a B no constituirá el producto que revierte directamente al vendedor. Sin pruebas que demuestren que el producto revirtió indirectamente al vendedor, dicho producto no podría añadirse con arreglo al Artículo 8.1 d). No obstante, si la última venta entre A y B sirve de base para determinar el valor de transacción, se considera que B es el vendedor y el producto que se paga a B entrará de lleno en el ámbito de aplicación de las disposiciones del artículo 8.1 d). De acuerdo con esta última interpretación, el valor de transacción tiene en cuenta la esencia del conjunto total de la transacción comercial. Por el contrario, la aplicación de la primera venta tiene como resultado un valor de transacción que no refleja completamente la esencia del conjunto total de la transacción.

20. En resumen, es posible que un valor de transacción basado en la primera venta no refleje completamente lo esencial de la información que se desprende o forma parte de la serie comercial completa existente en el momento de la importación, tal como prevén la Introducción General y los Artículos 1 a 8 del Acuerdo. Por el contrario, un valor de transacción basado en la última venta reflejará más completamente la esencia del conjunto total de la transacción en la forma prevista.

21. En algunas disposiciones del Acuerdo los términos “comprador” e “importador” se utilizan indistintamente. Por ejemplo, mientras que el Artículo 8.1 a) (i) del Acuerdo establece que las comisiones de compra que corren a cargo del comprador no se añadirán al precio realmente pagado o por pagar, la Nota a este mismo artículo define el término “comisiones de compra” como “la retribución pagada por un importador a su agente por los servicios que le presta al representarlo en el extranjero en la compra de las mercancías objeto de valoración.” Asimismo, si bien el Artículo 8.1 b) del Acuerdo establece que el valor de algunos elementos suministrados por el comprador se añadirá al precio realmente pagado o por pagar, el párrafo 2 de la Nota al párrafo 1 b) (ii) del artículo 8 del Acuerdo explica el valor del elemento en relación con el importador. Además, en el párrafo 4 de esta Nota se expone un ejemplo en el que un importador es el comprador que suministra al productor un molde para la fabricación de las mercancías que se han de importar.

22. La Nota al artículo 6 establece que “Por regla general, el valor en aduana se determina según el presente Acuerdo sobre la base de la información de que se pueda disponer fácilmente en el país de importación”. Esta idea queda también reflejada en el artículo 7: “Si el

valor en aduana de las mercancías importadas no puede determinarse con arreglo a lo dispuesto en los artículos 1 a 6 inclusive, dicho valor se determinará según criterios razonables, compatibles con los principios y las disposiciones generales de este Acuerdo… y sobre la base de los datos disponibles en el país de importación." En cuanto a la determinación del valor de transacción según el Artículo 1, es la última venta, y no la primera, la que normalmente satisfará esta norma general. Como ya se ha indicado, habitualmente la última venta implica la existencia de un comprador establecido en el país de importación, y, por lo general, la información sobre dicha venta estará más fácilmente disponible en el país de importación que la información sobre la primera venta.

23. Tal como se establece en el párrafo 2 de la Nota al artículo 7, los métodos de valoración que deben utilizarse para el artículo 7 son los previstos en los artículos 1 a 6 inclusive, pero con una flexibilidad razonable. No obstante, el artículo 7 indica que esta flexibilidad no llega hasta autorizar el uso de algunos precios, incluido "el precio de mercancías en el mercado nacional del país exportador" (véase el Artículo 7.2). Esto da una clara indicación del pretendido alcance del artículo 1, a saber que una venta que no está autorizada según el artículo 1 aplicado de forma flexible, no es posible considerarla válida según el artículo 1 aplicado en la forma habitual. En un caso que presenta una serie de ventas, la primera venta implica frecuentemente una venta entre un productor y un distribuidor local en un mismo país. Es obvio que estas ventas no se pueden utilizar para determinar el valor en aduana según el Artículo 7. De donde se deduce que tales ventas tampoco deberían utilizarse para determinar el valor según el Artículo 1.

24. Existen también otras indicaciones en el Acuerdo que muestran que no se contempla el hecho de que la determinación del valor de transacción sea distinta dependiendo de si la transacción en cuestión se refiere a una sola venta o a una serie de ellas. Por ejemplo, en la Introducción General, los Miembros reconocen la necesidad de un sistema de valoración uniforme. En una serie de ventas, la determinación del valor de transacción teniendo en cuenta la última venta obedece a esta necesidad de uniformidad. En un caso que presente una única venta, el precio realmente pagado o por pagar estará normalmente representado por el precio que pague el comprador en el país de importación. Si, en una serie de ventas, el valor de transacción se basa en la última venta, se llegará generalmente al mismo resultado; es decir, a un valor de transacción basado en el precio que paga el comprador en el país de importación. Por otro lado, si el valor de transacción se basa en la primera venta, entonces el precio realmente pagado o por pagar estará generalmente representado por el precio que pague un comprador fuera del país de importación, y el resultado será un valor de transacción diferente.

25. Cabe también señalar que el Acuerdo permite que los Miembros apliquen tratos distintos en algunos casos. A este respecto, el Artículo 8.2 establece que en la elaboración de su legislación cada Miembro dispondrá que se incluya en el valor en aduana, o se excluya del mismo, algunos gastos de transporte. El artículo 9 establece que el tipo de cambio aplicable será el vigente en el momento de la exportación o de la importación, según estipule cada uno de los Miembros. Dado que el artículo 1 no contempla tal posibilidad, es lógico concluir que los redactores preveían que el valor de transacción resultante sería el mismo independientemente de que la importación implicara una sola venta o una serie de ellas (es decir, el valor de transacción se determinaría normalmente sobre la base del precio que el comprador pagara en el país de importación). De otro modo, o bien hubieran precisado el modo de determinar el valor de transacción en una serie de ventas o proporcionado a los Miembros una opción explícita.

Consideraciones prácticas

26. En la práctica, muchas Administraciones de Aduanas pueden afrontar dificultades para comprobar la información relacionada con la primera venta, incluidos los registros contables, cuando dicha información obra en poder del intermediario o del vendedor en el extranjero. Esta podría abarcar también, por ejemplo, información y registros contables relacionados con el pago total que el intermediario en el extranjero efectúa al vendedor, y los ajustes de conformidad con

el artículo 8. Tales dificultades se ven allanadas cuando se aplica el concepto de la última venta.

5. Conclusión

27. El Comité Técnico es del parecer de que la hipótesis subyacente del artículo 1 es que normalmente, el comprador estará establecido en el país de importación y que el precio realmente pagado o por pagar se basará en el precio que pague dicho comprador. En una situación que presenta una serie de ventas, el Comité Técnico concluye que el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas cuando éstas se venden para su exportación al país de importación es el precio pagado en la última venta que se produce antes de la introducción de las mercancías en el país de importación, y no en la primera venta (o venta anterior). Esto es conforme con la hipótesis subyacente y con los objetivos y el texto general del Acuerdo.

28. En el ejemplo, de conformidad con la conclusión, la venta entre A y B representa una venta de estas características. Por consiguiente, el precio realmente pagado o por pagar, por las mercancías importadas cuando éstas se venden para su exportación al país I es de10.000 u.m. (el precio que A paga a B en la última venta).

29. Por consiguiente, el pago de 1.200 u.m. que A efectúa a B representa el producto de una venta ulterior de las mercancías importadas que revierte directa o indirectamente al vendedor según el Artículo 8.1 d), y debe añadirse al precio realmente pagado o por pagar al determinar el valor de transacción.

COMENTARIO 23.1

Significado de la expresión “circunstancias de la venta” según el artículo 1.2 a) en relación con la utilización de estudios sobre precios de transferencia

1. El presente Comentario procura proporcionar directrices para la utilización de un estudio sobre precios de transferencia elaborado de conformidad con las Directrices de la OCDE sobre Precios de transferencia, y facilitado por los importadores como base para examinar “las circunstancias de la venta” con arreglo a lo dispuesto en el artículo 1.2 a) del Acuerdo.

2. Según el artículo 1 del Acuerdo, el valor de transacción es aceptable como valor en aduana cuando no existe vinculación entre el comprador y el vendedor o, si existe, siempre que la vinculación no haya influido en el precio.

3. Cuando comprador y vendedor son vinculados, el artículo 1.2 del Acuerdo prevé distintas formas de establecer la aceptabilidad del valor de transacción:

1. se examinarán las circunstancias de la venta para determinar si la vinculación ha influido en el precio; (artículo 1.2 a));

2. el importador tiene la oportunidad de demostrar que el precio se aproxima mucho a uno de los tres valores criterio, (artículo 1.2 b)).

4. La Nota Interpretativa al artículo 1.2 del Acuerdo prevé que:
“*No se pretende que se haga un examen de tales circunstancias en todos los casos en que exista una vinculación entre el comprador y el vendedor. Sólo se exigirá este examen cuando existan dudas en cuanto a la aceptabilidad del precio. Cuando la Administración de Aduanas no tenga dudas acerca de la aceptabilidad del precio, debe aceptarlo sin solicitar información adicional al importador*.”

5. Ateniéndose a esto, cuando la Administración de Aduanas tenga dudas en cuanto a la aceptabilidad del precio, la Administración examinará las circunstancias de la venta teniendo en cuenta la información que el importador haya facilitado.

6. La Nota Interpretativa al artículo 1.2 establece que en el caso de que la Administración de Aduanas no pueda aceptar el valor de transacción sin recabar otros datos, deberá dar al importador la oportunidad de suministrar la información detallada adicional que pueda ser necesaria. La Nota expone también ejemplos ilustrativos sobre el modo de determinar si la vinculación existente entre el comprador y el vendedor no ha influido en el precio.

7. La cuestión que se plantea entonces es la de saber si la Administración de Aduanas puede utilizar un estudio sobre precios de transferencia elaborado a efectos tributarios y facilitado por el importador como base para examinar las circunstancias de la venta.

8. Por una parte, es posible que un estudio sobre precios de transferencia presentado por un importador resulte una buena fuente de información, si contiene información pertinente sobre las circunstancias de la venta. Por otra parte, puede que un estudio sobre precios de transferencia no resulte pertinente o adecuado para examinar las circunstancias de la venta debido a las sustanciales y significativas diferencias que existen entre los métodos del Acuerdo para determinar el valor de las mercancías importadas, y los métodos de las Directrices de la OCDE sobre Precios de transferencia.

9. Por consiguiente, la utilización de un estudio sobre precios de transferencia como una base posible para examinar las circunstancias de la venta se debe considerar caso por caso. En conclusión, para examinar las circunstancias de la venta se puede utilizar cualquier información y documento pertinente facilitado por un importador. Un estudio sobre precios de transferencia podría constituir una de las fuentes de dicha información.

COMENTARIO 24.1

Determinación del valor de una prestación con arreglo al artículo 8.1 b) del Acuerdo.

Significado de la expresión “precio determinado” que figura en la Nota interpretativa al artículo 8.1 b) ii) del Acuerdo

1. El artículo 8.1 b) del Acuerdo establece que para determinar el valor en aduana de conformidad con lo dispuesto en el artículo 1, se añadirán al precio realmente pagado o por pagar ciertos bienes y servicios que el importador/comprador, de manera directa o indirecta, haya suministrado gratuitamente o a precios reducidos para que se utilicen en la producción y venta para la exportación de las mercancías importadas y en la medida en que dicho valor no esté incluido en el precio realmente pagado o por pagar.

2. Con arreglo al artículo 8.1 b) ii), el valor de las prestaciones, como por ejemplo, las herramientas, matrices, moldes y elementos análogos utilizados para la producción de las mercancías importadas, se deberá añadir al precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas al determinar el valor en aduana.

3. A veces, las prestaciones que el importador/comprador suministra gratuitamente o a un precio reducido a un exportador/vendedor, se pueden producir utilizando otros bienes o servicios que el importador/comprador también ha suministrado gratuitamente o a un precio reducido a los vendedores de dichas prestaciones.

4. La cuestión que se plantea es la de saber si el valor de las prestaciones suministradas para la producción de las mercancías importadas incluye el coste de otros bienes y servicios como parte del “precio determinado.”

5. Para determinar el valor de las prestaciones, el párrafo 2 de la Nota interpretativa al artículo 8.1 b) ii) prevé lo siguiente:

1. Si el importador/comprador adquiere el elemento de un vendedor al que el importador/comprador no esté vinculado y paga por él un precio determinado, este precio será el valor del elemento; o,

2. Si el elemento fue producido por el importador/comprador o por una persona vinculada al importador/comprador, su valor será el costo de producción.

6. Por consiguiente, si las prestaciones son producidas por el importador o por una persona vinculada al importador, su valor se calculará incluyendo todos los elementos utilizados para su producción. Del mismo modo, se entiende que la expresión “precio determinado” a la que se hace referencia en la Nota interpretativa antes mencionada, no sólo incluye el precio pagado al vendedor por las prestaciones de las mercancías importadas sino también el coste de otras mercancías que el importador/comprador suministra al vendedor para la producción de las prestaciones.

7. Teniendo en cuenta lo que antecede, la expresión “precio determinado” en la Nota interpretativa al artículo 8.1 b) ii) incluye todos los costes en los que incurre el importador al adquirir la prestación.

COMENTARIO 25.1

CÁNONES Y DERECHOS DE LICENCIA ABONADOS A TERCEROS - COMENTARIO GENERAL

1. El presente documento pretende servir de guía para la interpretación y aplicación del artículo 8.1 c) del Acuerdo en casos en que un canon o derecho de licencia se paga a un tercero licenciante que no está vinculado al vendedor.

2. Según el artículo 8.1 c), se añadirán al precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas 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.

3. Un hecho habitual en el comercio internacional se da cuando el canon o derecho de licencia se paga a un tercero, es decir, a una parte distinta del vendedor de las mercancías importadas. Generalmente, en estas situaciones, el comprador/importador pacta un contrato de venta con el vendedor/fabricante al tiempo que concluye un acuerdo de licencia con un tercero licenciante. En algunos casos, también existe un acuerdo de licencia entre el licenciante y el vendedor/fabricante.

4. Con miras a proceder a la determinación del valor según el artículo 8.1 c), es importante examinar todos los documentos pertinentes, incluidos los acuerdos de canon o de licencia y el contrato de venta. El acuerdo de canon o de licencia autoriza al propietario de derechos de propiedad intelectual (el “licenciante”) a percibir ingresos procedentes de un invento o de una obra creativa exigiendo a un utilizador (el “licenciatario”) el pago de un canon o de un derecho de licencia a cambio del derecho a utilizar el producto provisto de licencia. Generalmente, el acuerdo de canon o de licencia precisa los derechos que se otorgan al licenciatario; las condiciones acordadas entre el licenciante y el licenciatario, como la duración del acuerdo, las utilizaciones prohibidas, los derechos de transmisión y de sublicencia, las garantías, la expiración del acuerdo de licencia, el respaldo y los servicios de mantenimiento, las disposiciones en materia de control de calidad, etc.; y los pormenores sobre el pago del canon y del derecho de licencia. Al otorgar una licencia sobre un derecho de propiedad intelectual, el

licenciante concede un derecho limitado a utilizar su propiedad intelectual, como, por ejemplo, marcas comerciales, pero conserva su derecho de propiedad fundamental. El contrato de venta precisa, por su parte, los términos y las condiciones relacionadas con la venta para la exportación de las mercancías objeto de importación. La información recogida en estos acuerdos y otros documentos pertinentes puede dar algún indicio para saber si el pago del canon o derecho de licencia se debería incluir en el valor en aduana con arreglo al artículo 8.1 c).

5. Cuando se paga un canon o un derecho de licencia a un tercero, se considera improbable que dicho canon se incluya en el precio realmente pagado o por pagar con arreglo al artículo 1. A efectos del presente Comentario, se supone que los cánones o derechos de licencia no están incluidos en el precio realmente pagado o por pagar. Por consiguiente, el análisis se centra en las dos cuestiones principales que se desprenden del artículo 8.1 (c):

1. ¿El canon o derecho de licencia está relacionado con las mercancías objeto de valoración?; y

2. ¿El canon o derecho de licencia se paga como condición de venta de las mercancías objeto de valoración?

Modo de determinar si un canon o un derecho de licencia está relacionado con las mercancías objeto de valoración

6. Las circunstancias más frecuentes en las que es posible considerar que un canon o derecho de licencia está relacionado con las mercancías objeto de valoración se dan cuando las mercancías importadas incorporan la propiedad intelectual y/o se fabrican utilizando la propiedad intelectual incluida en la licencia. Por ejemplo, el hecho de que las mercancías importadas incorporen la marca comercial por la que se paga el canon, indica que el canon está relacionado con dichas mercancías.

Modo de determinar si el pago de un canon o de un derecho de licencia se efectúa como condición de venta de las mercancías objeto de valoración

7. Un factor clave que permite determinar si el comprador debe pagar el canon o derecho de licencia como condición de venta de las mercancías importadas reside en saber si el comprador no podría comprar las mercancías importadas sin pagar dicho canon o derecho de licencia. Cuando el canon se paga a un tercero vinculado al vendedor de las mercancías importadas, es más probable que el pago del canon o del derecho de licencia constituya una condición de venta que cuando dicho canon o derecho de licencia se paga a un tercero no vinculado al vendedor. Se pueden dar casos en los que se considere que el pago de cánones o de derechos de licencia constituye una condición de venta incluso cuando éstos se pagan a un tercero. No obstante, se debe analizar cada situación teniendo en cuenta todos los elementos de hecho relacionados con la venta y la importación de las mercancías, incluyendo las obligaciones contractuales y legales contempladas en los documentos pertinentes, como el contrato de venta y el acuerdo de canon o de licencia.

8. La prueba más evidente de que el comprador no puede adquirir las mercancías importadas sin pagar el canon o derecho de licencia es que los documentos de la venta de las mercancías importadas incluyan una declaración explícita estableciendo que el comprador debe pagar el canon o derecho de licencia como condición de venta. Semejante referencia resultaría determinante para decidir si el pago del canon se ha efectuado como condición de venta.

El Comité Técnico reconoce, sin embargo, que es posible que los documentos de la venta no incluyan una disposición tan explícita, especialmente cuando el canon o derecho de licencia se paga a una parte no vinculada al vendedor. En este caso, puede que sea necesario examinar otros factores con miras a determinar si el pago del derecho de licencia se efectúa como condición de venta.

9. El Comité Técnico opina que la cuestión de saber si al comprador le resulta imposible adquirir las mercancías importadas sin pagar el canon o derecho de licencia, depende del examen de todos los elementos de hecho relacionados con la venta e importación de las mercancías, incluyendo la relación existente entre el acuerdo de licencia y el contrato de venta y otra información pertinente. A continuación se exponen factores que se pueden tener en cuenta para determinar si el pago de un canon o de un derecho de licencia constituye una condición de venta:

1. Se hace una referencia al canon o derecho de licencia en el contrato de venta o documentos conexos

2. Se hace una referencia a la venta de las mercancías en el acuerdo de licencia

3. De acuerdo con las condiciones del contrato de venta o del acuerdo de canon o de licencia, el contrato de venta se puede rescindir en caso de violación del acuerdo de licencia porque el comprador no efectúa el pago del canon al licenciante. Este hecho indica que existe una relación entre el pago del canon o del derecho de licencia y la venta de las mercancías objeto de valoración

4. En el acuerdo de canon o de licencia existe una cláusula en la que se establece que si no se efectúa el pago del canon o derecho de licencia, el fabricante no está autorizado a fabricar para el importador ni a venderle a éste las mercancías que incorporan la propiedad intelectual del licenciante

5. El acuerdo de canon o de licencia contiene cláusulas que autorizan al licenciante a gestionar la producción o la venta entre el fabricante y el importador (venta para la exportación al país de importación) que van más allá del control de calidad

10. Cada caso deberá examinarse individualmente, teniendo en cuenta las circunstancias que le sean propias.

NOTAS EXPLICATIVAS

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”.

NOTA EXPLICATIVA 1.1

EL ELEMENTO TIEMPO EN RELACIÓN CON LOS ARTÍCULOS 1, 2 Y 3 DEL ACUERDO

Artículo 1

1. El artículo 1 del Acuerdo sobre Valoración en Aduana establece que el valor en aduana de las mercancías importadas será el valor de transacción, es decir, el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías cuando éstas se venden para su exportación al país de importación, sin perjuicio de los necesarios ajustes y siempre que concurran ciertas circunstancias.

2. Ni en este artículo, ni en su Nota interpretativa se hace referencia alguna a un elemento tiempo, externo a la transacción efectiva, que sirva como patrón, que hubiera de tomarse en consideración al determinar si el precio realmente pagado o por pagar constituye o no una base válida para calcular el valor en aduana.

3. Según el método de valoración establecido en el artículo 1 del Acuerdo, la base para determinar el valor en aduana es el precio hecho en una venta que origina la importación, independientemente del momento en el que haya tenido lugar la transacción. A este respecto, la expresión "cuando éstas se venden..." en el párrafo 1 del artículo 1, no debe entenderse como si indicara el momento que ha de tomarse en consideración para determinar la validez de un precio, a los efectos del artículo 1; dicha expresión sólo sirve para indicar el tipo de transacción de que se trata, a saber una transacción por la cual las mercancías han sido vendidas para su exportación al país de importación.

4. Por consiguiente, con tal que concurran las circunstancias prescritas en el artículo 1, debe aceptarse el valor de transacción de las mercancías importadas, sin que se tenga en cuenta el momento en el que se haya concertado la venta, y, por lo tanto, sin que se tenga en cuenta tampoco cualquier fluctuación de mercado que haya producido después de la fecha de conclusión del contrato.

5. El artículo 1, en su párrafo 2 b) hace, efectivamente, una referencia subsidiaria a un momento que sirve como patrón; sin embargo, sólo se refiere a unos valores que sirven como criterios, y por consiguiente, no modifica el hecho de que para determinar el valor de transacción según el artículo 1 no haya de tomar en consideración ningún elemento tiempo.

6. El párrafo 2 b) dispone que en una venta entre personas vinculadas, se aceptará el valor de transacción, y se valorarán las mercancías de conformidad con lo dispuesto en el párrafo 1 cuando el importador demuestre que dicho valor se aproxima mucho a alguno de los tres valores posibles vigentes en el mismo momento o en uno próximo. Pero si la expresión "vigentes en el mismo momento o en uno aproximado" fuera la única referencia que hubiera de considerarse para el elemento tiempo, es posible que la diferencia entre las circunstancias propias de las mercancías objeto de valoración y las propias de las mercancías que sirven para el establecimiento del valor criterio fuera, en algunos casos, demasiado importante, y la comparación podría no ser apropiada.

7. La aplicación del párrafo 2 b) debe ser coherente con los principios del Acuerdo. El momento de la exportación, que es el que se fija como norma de comparación para el elemento tiempo a los efectos de los artículos 2 y 3, podría ser una solución.

8. Podrían ser posibles también otras medidas en el marco del Acuerdo, por ejemplo, momentos que sirvan como patrones adaptados a los principios subyacentes a los valores criterio de que se trate, a saber: para el apartado 1.2 b) i) el momento de la exportación al país de importación de las mercancías objeto de valoración, para el apartado 1.2 b) ii) el momento de la venta en el país de importación de las mercancías objeto de valoración, y

para el apartado 1.2 b) iii) el momento de la importación de las mercancías objeto de valoración.

Artículos 2 y 3

9. En los artículos 2 y 3 del Acuerdo, el trato aplicable al elemento tiempo es diferente. A diferencia del artículo 1, en el que la valoración de las mercancías importadas se basa en un elemento autónomo, a saber, el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías, los artículos 2 y 3 se refieren a valores previamente determinados de conformidad con el artículo 1, a saber, los valores de transacción de mercancías importadas idénticas o similares.

10. Para asegurar una aplicación uniforme, los artículos 2 y 3 establecen que el valor en aduana, determinado con arreglo a lo dispuesto en ellos, es el valor de transacción de mercancías idénticas o similares exportadas en el mismo momento que las mercancías objeto de valoración o en uno próximo. Así pues, estos artículos establecen un elemento tiempo externo como patrón que deberá tenerse en cuenta al aplicarlos.

11. Cabe subrayar que el elemento tiempo externo que sirve como patrón aplicable según los artículos 2 y 3 es el momento en el que las mercancías objeto de valoración fueron *exportadas* y no aquel en el que han sido *vendidas*.

12. Este elemento tiempo externo que sirve como patrón debe permitir la aplicación práctica de dichos artículos. Por eso, debería considerarse que las palabras "en un momento aproximado" se utilizan simplemente para moderar la rigidez de la expresión "en el mismo momento". Es de destacar, además, que el Acuerdo, según lo enunciado en su Introducción general, pretende que la determinación del valor en aduana se base en criterios sencillos y equitativos que sean conformes con los usos comerciales. Partiendo de estos principios, la expresión "en el mismo momento o en un momento aproximado" debería interpretarse como si cubriera un período, tan próximo a la fecha de la exportación como sea posible, durante el cual las prácticas comerciales y las condiciones de mercado que afecten al precio permanecen idénticas. En último término la cuestión deberá zanjarse caso por caso en el contexto global de la aplicación de los artículos 2 y 3.

13. Los requisitos relativos al elemento tiempo no pueden en ningún modo alterar el orden de prioridad en la aplicación del Acuerdo que exige que se agoten todas las posibilidades según el artículo 2 antes de poder aplicar el artículo 3. Así pues, el hecho de que el momento en que se exporten mercancías similares (en contraposición a mercancías idénticas) sea más próximo al de las mercancías objeto de valoración nunca será suficiente para que se invierta el orden de aplicación de los artículos 2 y 3.

El momento efectivo para la valoración en aduana

14. Las observaciones anteriores sobre el papel que desempeña el elemento tiempo en la aplicación de los artículos 1,2 y 3 del Acuerdo no afectan en absoluto al momento efectivo para la valoración en aduana. El artículo 9 sólo prevé el momento en el que debe efectuarse la conversión monetaria.

NOTA EXPLICATIVA 2.1

COMISIONES Y CORRETAJES EN RELACIÓN CON EL ARTÍCULO 8 DEL ACUERDO

Introducción

1. El artículo 8 párrafo 1 a) i) del Acuerdo establece que, para determinar el valor en aduana de conformidad con lo dispuesto en el artículo 1, se añadirán al precio realmente

pagado o por pagar las comisiones y los gastos de corretaje, salvo las comisiones de compra, en la medida en que corran a cargo del comprador y no estén incluidos en el precio. Según la Nota interpretativa al artículo 8, la expresión "comisiones de compra" comprende la retribución pagada por un importador a su agente por los servicios que le presta al representarlo en el extranjero en la compra de las mercancías objeto de valoración.

2. Las comisiones y los corretajes son remuneraciones pagadas a intermediarios por su participación en la concertación de un contrato de venta.

3. Aunque la denominación y la definición exacta de las funciones de esos intermediarios no sean las mismas en las diferentes legislaciones nacionales, sin embargo, presentan las características comunes siguientes:

Comisionistas

4. El comisionista (denominado también agente o intermediario) es una persona que compra o vende mercancías, a veces en su propio nombre, pero siempre por cuenta de un comitente. Toma parte en la concertación de un contrato de venta, representando bien al vendedor bien al comprador.

5. La remuneración del agente es una *comisión*, por regla general un tanto por ciento sobre el precio de las mercancías.

6. Puede establecerse una distinción entre comisionistas de compra y comisionistas de venta.

7. Un comisionista de venta es una persona que actúa por cuenta de un vendedor; busca clientes, recoge los pedidos y, eventualmente, se encarga del almacenamiento y de la entrega de las mercancías. La retribución que recibe por los servicios prestados en la concertación de un contrato de venta recibe usualmente el nombre de “comisión de venta”. Por regla general, las mercancías que se venden por intermedio de un comisionista de venta no pueden adquirirse sin pagar la comisión de éste. Tales pagos pueden efectuarse de las maneras expuestas a continuación.

8. Los proveedores extranjeros que remiten sus mercancías como cumplimiento de pedidos hechos por mediación de un comisionista de venta, retribuyen ellos mismos los servicios de este intermediario, y cargan a los clientes un precio global. En tales casos no es necesario ajustar el precio de factura para tener en cuenta estos servicios. Si, según las condiciones de venta, un comprador tiene que pagar, además del precio facturado, una comisión de venta cuyo pago se efectúa por regla general directamente al intermediario, para determinar el valor de transacción según el artículo 1 del Acuerdo deberá añadirse al precio de factura el importe de esta comisión.

9. Un comisionista de compra es una persona que actúa por cuenta de un comprador a quien presta servicios buscando proveedores, informando al vendedor de los deseos del importador, recogiendo muestras, verificando las mercancías, y, en ciertos casos, encargándose del seguro, transporte, almacenamiento y entrega de las mercancías.

10. La retribución del comisionista de compra, que recibe usualmente el nombre de comisión de compra, consiste en una remuneración que le abona el importador aparte del pago por las mercancías.

11. En este caso, según lo dispuesto en el artículo 8.1 a) i), la comisión pagada por el comprador de las mercancías importadas no debe añadirse al precio realmente pagado o por pagar.

Corredores (y corretajes)

12. La distinción entre los términos "corredor" y "corretaje" y los términos "comisionista" y "comisión" es más bien teórica; en la práctica, no existe una clara diferencia entre estas dos categorías. Además, en algunos países, los términos "corredor" y "corretaje" se utilizan poco o no se utilizan.

13. El término "corredor", allí donde se utiliza, hace referencia, por regla general, a un intermediario que no actúa por su propia cuenta; interviene tanto en favor del vendedor como del comprador y su papel se limita generalmente a poner en relación a ambas partes en la transacción. La retribución del corredor es el "corretaje" que consiste, por lo general, en un tanto por ciento del importe del negocio concertado por su mediación. El reducido porcentaje recibido por un corredor se corresponde con sus responsabilidades más bien limitadas.

14. Cuando el corredor es remunerado por el proveedor de las mercancías, normalmente estará incluido en el precio de factura el costo total del corretaje; en tales casos no se plantea ningún problema para la valoración. En el caso de que no esté incluido todavía, y corriera a cargo del comprador, deberá añadirse al precio pagado o por pagar. En cambio, cuando el corredor es remunerado por el comprador, o cuando cada una de las partes en la transacción paga una parte de los gastos de corretaje, éstos deben añadirse al precio realmente pagado o por pagar si corren a cargo del comprador, si no están ya incluidos en dicho precio y si no constituyen una comisión de compra.

Conclusión

15. En resumen, para determinar el valor de transacción de las mercancías importadas, deberán incluirse en este valor las comisiones y los gastos de corretaje que corran a cargo del comprador, salvo las comisiones de compra. Por consiguiente, la cuestión de saber si las remuneraciones pagadas a intermediarios por el comprador y no incluidas en el precio realmente pagado o por pagar deben añadirse a este precio dependerá, en definitiva, del papel desempeñado por el intermediario, y no de la denominación (comisionista o corredor) bajo la cual se le conoce. Se deduce también de las disposiciones del artículo 8 que las comisiones o los corretajes que corran a cargo del vendedor, pero no se cargan al comprador, no podrán añadirse al precio realmente pagado o por pagar.

16. Es preciso, quizá, indicar que la existencia y la naturaleza de los servicios prestados por los intermediarios en relación con una venta no pueden determinarse, a menudo, en base sólo a los documentos comerciales presentados en apoyo de la declaración en aduana. Dada la importancia de los intereses en juego, las Administraciones nacionales necesitarán adoptar las medidas razonables que juzguen necesarias para comprobar la existencia y la naturaleza concreta de los servicios de que se trata.

NOTA EXPLICATIVA 3.1

MERCANCIAS NO CONFORMES CON LAS ESTIPULACIONES DEL CONTRATO

CONSIDERACIONES GENERALES

1. El trato aplicable a las mercancías no conformes con las estipulaciones del contrato plantea una cuestión previa, que es la de saber si todas las situaciones de esta índole o algunas de ellas deben considerarse como un asunto de valoración, o si han de tratarse como una cuestión de técnica aduanera (véase el Anexo F.6 del Convenio de Kioto).

2. Aunque parece que algunas situaciones se refieren a cuestiones que, en la mayoría de los países, dependen de la legislación nacional no relacionada con la valoración, otras

situaciones puede que exijan la aplicación de principios de valoración. La presente Nota Explicativa se propone, pues, formular normas de valoración para todas las situaciones normalmente previsibles, para orientación de las administraciones que quieran aplicar a tales situaciones métodos de valoración.

TIPOS DE CASOS

3. La expresión "mercancías no conformes con las estipulaciones del contrato" puede tener significados diversos según las diferentes legislaciones nacionales. Por ejemplo, algunas Administraciones consideran que dicha expresión abarca las mercancías averiadas, mientras que otras sólo la aplican a mercancías en buen estado pero no conformes con las estipulaciones del contrato, y tratan a las mercancías averiadas según otros procedimientos u otras disposiciones Por ello, el presente documento distingue diferentes situaciones con el fin de facilitar la adopción, de una solución uniforme en el marco del Acuerdo. Las situaciones son las siguientes:

I. Mercancías averiadas:

A) En el momento de la importación, el envío se halla totalmente averiado, sin ningún valor.

B) En el momento de la importación, el envío se halla parcialmente averiado, o con un valor puramente residual, como desperdicios.

II. Mercancías no conformes con las estipulaciones del contrato, es decir, mercancías que no están averiadas pero que no están conformes con el contrato o con el pedido iniciales.

III. Importación de mercancías en sustitución de las mercancías mencionadas en I y II arriba citados G:

A) En un envío ulterior.

B) En el mismo envío.

4. Como, según la naturaleza de la avería y el tipo de mercancías, las circunstancias pueden variar de modo incontable, la presente Nota explicativa no se propone establecer detalladamente las diferencias entre las nociones "totalmente averiadas" y "parcialmente averiadas" a efectos de valoración.

VALORACION

I. Mercancías averiadas

A) Las mercancías están totalmente averiadas, sin ningún valor

5. En la medida en que la legislación nacional prevea la reexportación, el abandono o la destrucción de las mercancías, (véase igualmente la Norma 6 del Anexo F.6 del Convenio de Kioto) no existirá obligación de pagar derechos.

B) Las mercancías están parcialmente averiadas, o con un valor puramente residual, como desperdicios

6. Cuando las mercancías se reexportan, se abandonan o se destruyen, como en el apartado A), no existirá obligación de pagar derechos.

7. Si, en cambio, el importador acepta las mercancías el Acuerdo se aplica como sigue:

Artículo 1: El precio realmente pagado o por pagar no se refería a las mercancías averiadas realmente importadas, y por consiguiente el artículo 1 no puede aplicarse. Ahora bien, si sólo una parte del envío está averiada, podría aceptarse como valor de transacción el porcentaje del precio total que corresponda al porcentaje de mercancías no averiadas del total de mercancías compradas. La parte averiada del envío se valorará según uno de los otros métodos especificados en el Acuerdo en el orden de aplicación prescrito, tal como se indica a continuación.

Artículo 2: En la mayoría de los casos, será poco probable que un envío averiado pueda valorarse sobre la base del valor de transacción de mercancías idénticas, es decir mercancías averiadas vendidas para la exportación al país de importación. Lo que no quiere decir, desde luego, que este criterio pueda pasarse por alto completamente, puesto que algunos productos se prestan a tales soluciones.

Artículo 3: Las observaciones formuladas sobre el artículo 2 se aplican también al artículo 3.

Artículo 5: Si las mercancías averiadas, u otras idénticas o similares se venden en el país de importación en el mismo estado en que son importadas, y si se cumplen todos los demás requisitos de la disposición, el valor en aduana de las mercancías podría determinarse debidamente según el método deductivo. Si las mercancías se reparan antes de su venta, y si el importador lo pide, el valor podría determinarse según lo dispuesto en el artículo 5.2, habida cuenta de los gastos de la reparación.

Artículo 6: No puede aplicarse, visto que las mercancías averiadas ni se fabrican ni se producen como tales.

Artículo 7: Aunque existan posibilidades, como se indica más arriba, de determinar el valor en aduana de mercancías averiadas según métodos prioritarios en el orden de aplicación, puede conjeturarse que a la mayoría de los casos deberá aplicárseles probablemente el artículo 7. En este supuesto, el valor debe determinarse según criterios razonables, compatibles con los principios y las disposiciones generales del Acuerdo y del artículo VII del Acuerdo General de 1994, sobre la base de los datos disponibles en el país de importación.

8. El método de valoración que ha de aplicarse según el artículo 7 podrá significar una aplicación flexible del artículo 1, es decir, en el ejemplo citado:

a) a un precio negociado de nuevo (teniendo presente que para llegar a este precio puede tomarse en consideración una indemnización por parte del vendedor, o el hecho de que el vendedor quiera evitar los gastos en los que incurriría si las mercancías se le reexpidieran, o ambos elementos);

b) el precio total inicialmente pagado o por pagar, menos el importe equivalente a uno de los elementos siguientes:

   i) la estimación de un perito independiente del comprador y del vendedor;
   ii) el costo de las reparaciones o de la restauración;
   iii) la indemnización efectuada por la compañía de seguros.

Cabe subrayar que la indemnización por el seguro no ofrece, necesariamente, la medida exacta de la depreciación debida a la avería, puesto que pueden influir en su importe circunstancias ajenas como, por ejemplo, una diferencia, superior o inferior, entre el valor real y el valor asegurado, o negociaciones con la compañía. Sin embargo, la indemnización por la compañía de seguros al comprador no influye en la aceptación por la Aduana de un precio reducido a causa de la avería sufrida por las mercancías en la importación. En otras

palabras, aunque el precio realmente pagado o por pagar al vendedor no varíe, puesto que la indemnización por la avería debe tratarse como un asunto distinto entre la compañía de seguros y el importador, el valor de las mercancías debe determinarse sobre la base del estado en el que son importadas.

II. Mercancías no conformes con las estipulaciones del contrato

A) Reexportación, abandono o destrucción

9. En la medida en que la legislación nacional prevea la reexportación, el abandono o la destrucción de las mercancías, (véase igualmente la Norma 8 del Anexo F.6 del Convenio de Kyoto) no existirá obligación de pagar derechos.

B) El importador se queda con las mercancías

10. Si el importador se queda con las mercancías, a pesar de que al recibirlas descubra su no conformidad con las estipulaciones del contrato, las razones de dicha no conformidad influirán en el valor en aduana. Puede tratarse de dos casos: o se ha cometido una equivocación en el envío de las mercancías (por ejemplo, un envío de guantes de lana en vez de un pedido de jerseys) o, aunque se hayan enviado las mercancías realmente pedidas, éstas no están conformes con las estipulaciones del pedido inicial, y el comprador reclama al vendedor alguna forma de reembolso.

11. i) *Equivocación de mercancías*

Artículo 1: Si no existe una venta para la exportación, el valor de transacción no puede aplicarse.

Artículo 2: Aplicable, sobre la base del valor de transacción de mercancías idénticas si las hay.

Artículo 3: A falta de un valor de transacción de mercancías idénticas, puede aplicarse el valor de transacción de mercancías similares.

Artículo 5: A falta de un valor en Aduana determinado según los artículos 2 o 3, puede determinarse debidamente un valor según el método deductivo, si las mercancías se venden en el mismo estado en el que son importadas, o si el importador lo pide, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 5.2.

Artículo 6: Debería aplicarse el valor reconstruido, para respetar el orden de prioridad prescrito. Sin embargo, habrá que examinar cada caso para decidir la aplicabilidad del presente artículo, habida cuenta, especialmente, de la primera frase del artículo 6.2.

Artículo 7: A falta de un valor determinado según los artículos precedentes, habrá de aplicarse el artículo 7. En el ejemplo citado, podría aceptarse un precio concertado y pagado por el importador por los guantes, aunque sea después de la importación efectiva, aplicando de manera flexible el artículo 1 (véase, sin embargo, la reserva del párrafo 8 a) del presente documento).

ii) *Mercancías no conformes con las estipulaciones*

Pueden presentarse varias situaciones según el grado del acuerdo o desacuerdo entre el comprador y el vendedor. Por ejemplo, el vendedor puede emprender acciones, directamente o por terceras personas, para restablecer la conformidad de las mercancías o puede conceder al comprador una indemnización ajena a las mercancías mismas. Por otra parte, el vendedor puede manifestar su desacuerdo en cuanto a la falta de conformidad con las estipulaciones, o, también, el comprador puede exigir al

vendedor una compensación, más por el perjuicio sufrido a causa de la falta de conformidad que por la discordancia entre las mercancías pedidas y las entregadas. Sin embargo, desde el punto de vista de la valoración, sigue existiendo un precio realmente pagado o por pagar y visto que el Acuerdo no prevé disposiciones específicas para tales situaciones, el valor se determinará, si las otras circunstancias concurren, sobre la base del valor de transacción, según el artículo 1. Nada de lo contenido en este apartado ii) impide considerar a las "mercancías no conformes con las estipulaciones del contrato" como "mercancías enviadas por equivocación", y aplicarles el trato previsto en el apartado i) anterior.

III. Mercancías de sustitución

12. *A) En un envío ulterior*

Existen dos posibilidades. Las mercancías de sustitución pueden enviarse:

a) facturadas al precio inicial, habiendo tomado disposiciones, separadamente, sobre el pago por las mercancías inicialmente enviadas; o
b) facturadas como gratuitas.

En el caso a), si se cumplen todas las demás condiciones, el precio constituirá la base para determinar el valor en aduana según el artículo 1.

Cuando las mercancías de sustitución se envían gratuitamente, como en b), habrá que considerarlas como mercancías importadas en cumplimiento de la transacción inicial; en tales casos, conviene aceptar el precio fijado por aquella transacción para determinar el valor en aduana según el artículo 1, siendo el trato aplicable al primer envío objeto de consideración separada.

B) En el mismo envío

Para ciertos tipos de mercancías es una práctica corriente en el comercio incorporar al envío una cantidad de artículos “gratuitos” en sustitución de mercancías que, como lo demuestra la experiencia, están sujetas a deterioro, daño o avería durante el transporte; del mismo modo, en el envío puede sobrepasarse un poco la cantidad de mercancías pedida, porque, por ejemplo, se sabe que los extremos pueden estropearse durante el transporte. En tales casos, habrá que aceptar que el precio de venta cubre la cantidad total expedida, sin proceder a ninguna valoración diferente de las "adiciones gratuitas", ni tener en cuenta para la valoración la cantidad en exceso.

NOTA EXPLICATIVA 4.1

CONSIDERACIÓN DE LA VINCULACIÓN CON ARREGLO AL ARTÍCULO 15.5, EN RELACIÓN CON EL ARTÍCULO 15.4

1. El artículo 15.4 expone ocho casos solamente en los cuales, a efectos del Acuerdo, se considerará que existe vinculación entre las personas.

2. El artículo 15.5 establece, además, que las personas que están asociadas en negocios porque una es el agente, distribuidor o concesionario exclusivo de la otra (de aquí en adelante se utilizará el término "agente exclusivo"), cualquiera que sea la designación utilizada, se considerarán como vinculadas, a los efectos del Acuerdo, sólo si se les puede aplicar alguno de los criterios enunciados en el párrafo 4 del artículo 15.

3. Los términos del artículo 15.5 del Acuerdo tienen dos objetivos. El primero es el de apartarse claramente del concepto, mantenido en ciertos sistemas de valoración, de que los agentes exclusivos están, por su naturaleza, vinculados con sus proveedores.

4. Por otra parte, se reconoce que las personas designadas como agentes exclusivos no deberán, sólo por este hecho, considerarse como no vinculadas, si, en realidad, se les puede aplicar uno de los criterios establecidos en el artículo 15.4. Por lo tanto, el segundo objetivo del artículo 15.5 es que la vinculación entre las partes se considere únicamente con arreglo a lo dispuesto en el artículo 15.4.

5. Las personas que quieren asociarse en negocios, porque una de ellas quiere ser agente exclusivo de la otra, podrán ponerse en contacto de maneras muy diferentes, o por medio de anuncios en revistas económicas, o por otras vías que existen en el mundo de los negocios. Se entablarán negociaciones y, en la mayoría de los casos, se establecerán contratos escritos estipulando las condiciones del acuerdo de agente exclusivo.

6. Puede suponerse que se darán tres situaciones. En la primera se trata de un fabricante/vendedor conocido, de buena fama, cuyos productos son muy solicitados en el país de importación. Parece evidente que en tales circunstancias, el fabricante/vendedor estará en posición más fuerte para negociar, y los términos del contrato le beneficiarán más a él, por lo que respecta a las condiciones y obligaciones, que al agente exclusivo. Sin embargo, dicho sea de paso, los precios de las mercancías serán también, inevitablemente, más elevados.

7. La segunda situación es la opuesta: el importador es una empresa importante con una red de distribución, de venta y de servicios igualmente importantes en un mercado lucrativo. En este caso, en las negociaciones el importador tendrá mayor fuerza para imponer las condiciones y obligaciones al proveedor. Es probable que éste acepte, además, precios algo más bajos para poder beneficiarse de las ventajas de la red importante de distribución y de la venta del importador. La tercera situación está entre estos dos extremos: las partes entablan y concluyen sus negociaciones en posiciones de mayor igualdad.

8. En esos casos, el contrato resultante constituirá un factor determinante, suponiendo que se haya suscrito libremente, generalmente con cláusulas de rescisión y de prórroga, y aplicables según el derecho civil del país interesado en caso de incumplimiento de las condiciones u obligaciones por una de las partes.

9. Ahora bien, lo importante es determinar si los términos o condiciones del contrato responden a alguno de los criterios del artículo 15.4. Habrá casos en los que un contrato que concede una representación exclusiva establece, efectivamente, una vinculación, por ejemplo, en el sentido del artículo 15.4 a), al comportar una cláusula de nombramiento de una persona de una empresa a cargos de responsabilidad o dirección en una empresa de la otra parte en la transacción, o en el sentido del artículo 15.4 d) cuando tienen lugar un intercambio de acciones (del 5% o más). Es posible concebir que ciertos contratos creen una tercera entidad, por lo que entraría en juego lo dispuesto en los artículos 15.4 f) y g), y otros una asociación en negocios en el sentido del artículo 15.4 b). En cambio, es razonable suponer que tales contratos no crearán, normalmente, vinculación de empleador y empleado según el artículo 15.4 c), ni de familia en el sentido del artículo 15.4 h).

10. Es posible concluir, pues, con bastante certeza, que las estipulaciones del contrato indicarán claramente si son o no aplicables las disposiciones en cuestión del Acuerdo.

11. Queda por examinar, entre las disposiciones del artículo 15.4 que definen la vinculación, la del 15.4 e) que establece la existencia de la vinculación cuando una persona controla directa o indirectamente a la otra. La Nota interpretativa del artículo 15.4 e) enuncia que "a los efectos del Acuerdo se entenderá que una persona controla a otra cuando la primera se halla de hecho o de derecho en situación de imponer limitaciones o impartir directivas a la segunda".

12. Es evidente que habrá que proceder con mucha cautela respecto a esta disposición, para que una interpretación errónea, cuando se consideran los términos y las condiciones de contratos libremente concertados entre personas que, por lo demás, no están vinculadas, no acarree resultados no deseados. Los ejemplos citados en los párrafos 6 y 7 anteriores evocan situaciones en las que los términos y condiciones del contrato benefician mucho más a una de las partes, y ésta se hallaría de derecho en situación de imponer a la otra el respeto a sus derechos contractuales. Ahora bien, en todo contrato, verbal o escrito, incluso en el más sencillo, una de las partes se halla siempre en situación de estipular ciertos derechos, obligaciones y otras cláusulas que se impondrán de derecho a la otra.

13. Por ejemplo, en un contrato sencillo de entrega de mercancías a un precio dado, ambas partes esperan ver cumplidos sus derechos y obligaciones legales, es decir, una debe entregar las mercancías y la otra debe pagar un precio. Lo que no quiere decir que entre estas partes exista una vinculación en el sentido del artículo 15.4 *e)*. Incluso en una relación contractual más compleja, en la que el vendedor, dado el canon pagadero sobre la mercancía importada, tiene el derecho de establecer y revisar el sistema de contabilidad que el importador debe utilizar para justificar los cánones, el hecho de ejercitar este derecho no creará en sí una vinculación en el sentido del artículo 15.4 *e)*.

14. Puede concluirse que el Acuerdo no tiene el propósito de crear una vinculación a partir de cada contrato o acuerdo que, por su propia naturaleza, establece derechos ejecutorios u obligaciones en virtud de la legislación nacional. Por lo tanto, el texto de la Nota interpretativa al artículo 15.4 e) debe, normalmente, considerarse aplicable a situaciones que van más allá de contratos usuales celebrados por un comprador y un vendedor o de acuerdos usuales de distribución y que suponen que una persona se halla en situación de imponer limitaciones o impartir directivas en áreas esenciales relacionadas con la dirección de las actividades de la otra persona.

15. La consideración de control y la existencia de una situación de imponer limitaciones o impartir directivas plantea problemas de hecho y de grado que se han de resolver sobre la base de los elementos de hecho propios de cada situación.

NOTA EXPLICATIVA 5.1

COMISIONES DE CONFIRMACIÓN

Observaciones generales

1. Los exportadores procuran protegerse contra el riesgo financiero de la falta de pago por las mercancías y los servicios suministrados en el comercio internacional por medio de servicios financieros que incluyen la confirmación de los pagos garantizados. Se les brindan varios servicios financieros para garantizarlos contra el riesgo de la falta de pago o de la insolvencia de un comprador. Por supuesto, tales servicios pueden diferir en los distintos países: sin embargo, generalmente dan origen a un pago a un intermediario (con frecuencia un banco) que, por una remuneración, aceptará el riesgo en nombre del exportador. Los pagos que se efectúan por tales servicios se denominan a menudo comisiones de confirmación. No obstante, pueden recibir otras denominaciones en los diferentes países.

Comisiones de confirmación

2. La confirmación o la garantía del pago por las mercancías por el comprador puede efectuarse mediante servicios bancarios normales, entidades públicas, compañías de seguro o empresas comerciales especializadas en tales asuntos.

3. La situación suele ser la siguiente: un comprador abre una carta de crédito a su propio banco. Ahora bien, puede que el vendedor desconfíe de la fiabilidad y de la seriedad de la carta de crédito emitida por el banco del comprador. Por consiguiente, procura confirmar la

carta de crédito por otro banco (generalmente en su propio país) el cual le garantiza contra el riesgo de la falta de pago por el banco del comprador. La remuneración que el banco cobra por sus servicios se denomina comisión de confirmación.

4. Existen sociedades comerciales especializadas denominadas compañías de confirmación, “confirming house”, las cuales actúan por cuenta de compradores o vendedores. Entre la variedad de servicios que prestan también garantizan el pago. La comisión que cobran por sus servicios, con frecuencia, es denominada una comisión de confirmación.

Trato aplicable para la valoración

5. Constituye una cuestión muy compleja la del trato que, para la valoración, ha de aplicarse a las comisiones de confirmación, por estar relacionada con diversas prácticas financieras cuya definición puede que no sea uniforme en todos los países.

6. La práctica corriente es que un vendedor que incurre en estos gastos quiera recuperar el importe de la comisión de confirmación cobrándolo a un comprador. En la mayoría de los casos lo hará incluyendo el costo de la comisión directamente en su precio por las mercancías. Así pues, la comisión de confirmación quedará incluida en el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías y ninguna disposición del Acuerdo permite que se deduzca al determinar el valor en aduana.

7. En otros casos, el importe de las comisiones de confirmación quedará identificado por separado o en la factura que extienda el vendedor por la venta de las mercancías o en una factura separada que éste o una entidad de confirmación curse al comprador.

8. Un examen de las situaciones evocadas demuestra que el tipo de actividades que originan el pago de una comisión de confirmación no está considerado en las disposiciones del artículo 8 del Acuerdo ni como “comisión” con arreglo al artículo 8.1 a) ni como “seguro” con arreglo al artículo 8.2 c). Las comisiones de confirmación son más equiparables a primas de seguro contra el riesgo de la falta de pago por las mercancías que a comisiones en el sentido estricto de la palabra. Del mismo modo, el seguro mencionado en el artículo 8.2 c) sería únicamente aquél en que se incurre por el transporte de las mercancías importadas según se indica en la Opinión consultiva 13.1. En consecuencia, la cuestión que necesita ser examinada es si los pagos por comisiones de confirmación forman parte del precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas.

9. La Nota Interpretativa al artículo 1 y el párrafo 7 del Anexo III establecen claramente que el precio realmente pagado o por pagar es el pago total que por las mercancías importadas haya hecho o vaya a hacer, directa o indirectamente, el comprador al vendedor o en beneficio de éste. Este precio comprende todos los pagos realmente efectuados o por efectuar, como condición de la venta de las mercancías importadas, por el comprador al vendedor o por el comprador a un tercero para satisfacer una obligación del vendedor. Sin perjuicio del párrafo 10 de la presente Nota explicativa, si la confirmación del instrumento de pago por las mercancías importadas redunda en beneficio del vendedor, porque es un pago que asegura al vendedor contra el riesgo de la falta de pago por el banco del comprador, y si las comisiones de confirmación se pagan por el comprador al vendedor o a un tercero como condición de la venta de las mercancías importadas, el precio realmente pagado o por pagar comprendería la comisión de confirmación.

10. A veces, un comprador, por iniciativa propia, remite al vendedor una carta de crédito confirmada e irrevocable con objeto, principalmente, de asegurar la conclusión del contrato de venta. Los gastos de comisión que se originen en estos casos los pagará el comprador directamente a la entidad de confirmación. En estas circunstancias, ya que el contrato de venta no impone condición alguna y el beneficiario es más el comprador que el vendedor, el importe pagado por la comisión de confirmación no formaría parte del precio realmente pagado o por pagar.

NOTA EXPLICATIVA 6.1

DISTINCIÓN ENTRE EL TÉRMINO "MANTENIMIENTO" EN LA NOTA AL ARTÍCULO 1 Y EL TÉRMINO "GARANTÍA"

1. La Nota al artículo 1, en sus párrafos relativos al "precio realmente pagado o por pagar", dispone, entre otras cosas, que el valor en aduana no comprenderá los gastos de mantenimiento realizado después de la importación, en relación con mercancías importadas tales como una instalación, maquinaria o equipo industrial, siempre que se distingan del precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas.

2. Puesto que el Acuerdo no define específicamente el concepto de "mantenimiento", es preciso entenderlo en su acepción corriente.

3. Las obras consultadas dan las siguientes definiciones del término "mantenimiento":

   - "el cuidado o la conservación de un bien en buen estado, incluido el coste de reparaciones normales que son necesarias y apropiadas, de vez en cuando, a tal efecto". (Black's Law Dictionarity, 6ª. Edición, 1990, 953); o

   - con relación a bienes, se entienden por "mantenimiento" "los gastos en los que se incurre para conservar el potencial de uso del bien durante su vida prevista originalmente; estos gastos se consideran como gastos periódicos o costes del producto." (Black's, 954); o

   - la "acción de conservar algo en buen estado, de proporcionar todo lo necesario a tal efecto"; el "servicio de una empresa encargado de mantener los equipos y materiales"; (Petit Larousse Illustre, 1987).

4. Se ha planteado la cuestión de saber si el término "mantenimiento" utilizado en la Nota al artículo 1, abarca la garantía. En los siguientes párrafos se examina esta cuestión.

5. La diferencia entre "garantía" y "mantenimiento" es la siguiente:

   - El mantenimiento es una forma de cuidado preventivo de bienes tales como instalaciones y equipos industriales por el que éstos se mantienen conformes a una norma, permitiéndoles que cumplan las funciones para las que han sido adquiridos.

   - La garantía que se aplica a mercancías tales como vehículos de motor o aparatos eléctricos cubre los gastos de reparación de defectos (piezas y mano de obra) o de sustitución, y está supeditada a ciertas condiciones que el titular de la garantía ha de satisfacer. Si no se cumplen esas condiciones la garantía puede anularse. La garantía cubre los vicios ocultos de los bienes, es decir, los defectos que no deberían existir y que impiden el empleo de aquellos o disminuyen su utilidad.

   - El mantenimiento se deberá realizar siempre, mientras que la garantía sólo entra en juego en caso de avería o insuficiencia de funcionamiento de los bienes.

6. Por tanto, la diferencia entre las dos nociones es básica, y el término "mantenimiento" utilizado en la Nota al artículo 1 no puede aplicarse a garantías.

ESTUDIOS DE CASOS

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

13.2 Aplicación de la Decisión 6.1 del Comité de Valoración en Aduana.

ESTUDIO 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.

Elementos de hecho de la transacción [*/]

1. La firma NAVAL, domiciliada en el país de importación I, suscribe con la firma BORG, domiciliada en el país de exportación E, un contrato para la construcción y venta por BORG de una planta de transformación para la producción de gas metano licuado. La suma a percibir por BORG de NAVAL como precio de venta de la planta es de 2.000 millones de Unidades Monetarias (u.m.). Sin embargo el contrato prevé en una de sus cláusulas el pago de NAVAL a BORG de otros 500 millones de u.m. en concepto de ingeniería, creación y perfeccionamiento necesarios para la construcción de la planta.

2. Además, y dado que la producción de gas licuado requiere una tecnología específica que BORG no posee, el contrato también estipula que NAVAL pondrá a disposición de BORG los materiales y la ingeniería necesaria para el diseño, construcción y montaje de los depósitos de aluminio contenedores del gas licuado. NAVAL también se compromete en el contrato a proporcionar los estudios técnicos y diseños del sistema de tuberías para la planta y de sus elementos complementarios. El sistema de tuberías también será suministrado gratuitamente por NAVAL.

3. A este fin, aconsejada por BORG, (que ha realizado las especificaciones para petición de ofertas y ha estudiado aquellas que se han recibido), NAVAL:

   a) Contrata con AMÉRICA, firma con sede en un país extranjero:

      i) el suministro desde ese país a BORG de los materiales especiales para la construcción de los depósitos de aluminio contenedores del gas licuado, por un precio de 400 millones de u.m.;

      ii) el suministro desde ese país de planos, esquemas y diseños, por un precio global de 200 millones de u.m., para la construcción de los citados depósitos, no sólo para la planta que construye BORG, sino también para otras tres plantas gemelas cuya construcción ha encargado NAVAL a la compañía VIKING, en el país de importación;

      iii) la asistencia técnica en la construcción de los depósitos para cada una de las plantas, por un precio global de 100 millones de u.m.;

      iv) el suministro de 10 máquinas especiales para soldar los depósitos de aluminio en la fábrica de BORG, a un precio de alquiler por cada una de 1 millón de u.m.;

      v) el suministro de 500 cilindros de gas a utilizar por las máquinas para la soldadura de los depósitos en la fábrica de BORG, por un precio unitario de 10.000 u.m.

   b) Contrata con VESPUCIO, firma con sede en un país extranjero:

      i) el suministro desde ese país de las unidades de vapor de las cuatro plantas encargadas por NAVAL, por un precio global de 1.200 millones de u.m.;

*/ Los nombres utilizados en este estudio son imaginarios.

ii) la colaboración técnica en forma de suministro de planos, diseños y documentación técnica para el montaje de las unidades de vapor de las cuatro plantas por un precio global de 180 millones de u.m.

c) Encarga a su filial en el extranjero, CARTAGO, los servicios de diseño y delineación de los planos y croquis de los elementos complementarios comunes a las cuatro plantas, por un precio global de 600 millones de u.m. y ordena el envío de un juego de ellos a BORG.

d) Encarga a su centro de diseño CRIMEA, con sede en el extranjero, los planos del sistema de quemadores de las cuatro plantas, y ordena el envío de un juego de ellos a BORG. De la contabilidad de este centro de diseño se deduce que se han empleado en su confección 8000 horas/trabajo y del balance económico de este centro de diseño se deduce que el coste de la hora/trabajo es de 2.000 um.

e) Encarga a su departamento de ingeniería la realización de una nomenclatura de todos los materiales necesarios para la construcción de la planta, así como los estudios de presión y temperatura en distintas condiciones. La representación gráfica de estos estudios y proyectos se realiza por la firma SERVO, con sede en el país de importación, que percibirá de NAVAL la suma de 12 millones de u.m. Dichos trabajos de ingeniería y estudio así como su representación gráfica son enviados por NAVAL a BORG para que el constructor de la planta los tenga en cuenta al realizar el proyecto.

4. Todos los trabajos de construcción, etc., posteriores a la importación los realiza NAVAL por su propia cuenta.

Determinación del valor en aduana

5. NAVAL, como firma importadora, presenta en la Aduana del país de importación una declaración de valor basada en el valor de transacción, a la que acompaña toda la documentación comercial y contable relativa a la construcción y venta de la planta por BORG y a la contratación de elementos materiales y prestaciones con el resto de las sociedades que se han mencionado.

6. Tras un estudio del asunto, la Aduana llega a la conclusión de que procede valorar la mercancía con arreglo al método establecido en el artículo 1.

7. El cálculo del valor de transacción se realiza añadiendo al precio de venta de la planta, fijado en el contrato con BORG en 2.000 millones de u.m. las siguientes cantidades:

a) 500 millones de u.m. pagaderos a BORG en concepto de ingeniería, creación y perfeccionamiento necesarios para la construcción de la planta (ver párrafo 1 anterior).

Esta adición no constituye un ajuste con arreglo al artículo 8, sino que representa de hecho una parte del precio total realmente pagado o por pagar de acuerdo con el contrato. Muy frecuentemente la ingeniería suministrada por el propio vendedor de las mercancías se factura separadamente. En algunos países esta distinción se debe a los diversos tipos de autorizaciones necesarias para realizar pagos al extranjero (Ministerio de Comercio para las mercancías, Ministerio de Industria para la asistencia técnica). El precio realmente pagado o por pagar es el pago total que por las mercancías importadas haya hecho o vaya a hacer el comprador al vendedor.

b) 400 millones de u.m. pagaderos a AMÉRICA por el suministro a BORG de los materiales especiales necesarios para la construcción de los depósitos de aluminio (ver párrafo 3 a) i) anterior).

Este ajuste no se realiza con arreglo al apartado iv) del artículo 8.1 b), sino en virtud del apartado i), porque se refiere a materiales y elementos que se encuentran incorporados a la planta importada en el momento de la valoración. El comprador de la planta los ha suministrado gratuitamente al vendedor para que se utilicen en la producción y venta para la exportación de la planta y su valor no está incluido en el importe de los 2.000 millones de u.m., fijado como precio de venta de la planta.

c) 50 millones de u.m., correspondientes a la cuarta parte de la suma de 200 millones de u.m. a pagar a AMÉRICA por los planos, esquemas y diseños para la construcción de los depósitos para cuatro plantas (ver párrafo 3 a) ii) anterior).

Éste es un ajuste realizado en virtud del artículo 8.1 b) iv). Cubre los diseños, planos y croquis realizados fuera del país de importación necesarios para la producción y construcción de la planta, suministrados gratuitamente por el comprador. De acuerdo con el apartado b) del artículo 8.1, el valor de esta prestación, fijado en 200 millones de u.m., ha de repartirse debidamente entre las cuatro plantas gemelas que llevarán incorporados idénticos depósitos de aluminio.

d) 25 millones de u.m., correspondientes a la cuarta parte de la suma de 100 millones a pagar a AMÉRICA por la asistencia técnica en la construcción de los depósitos (ver párrafo 3 a) iii) anterior).

El valor de la asistencia técnica suministrada por el personal de la firma AMÉRICA a la fábrica BORG, y proporcionada gratuitamente por el importador, debe añadirse al precio a pagar por la planta, en virtud del artículo 8.1 b) iv), que cubre tales servicios de ingeniería. También debe ser repartido entre las cuatro plantas.

e) 10 millones de u.m., pagaderos a AMÉRICA por el suministro a BORG de las 10 máquinas especiales de soldar (ver párrafo 3 a) iv) anterior).

Este ajuste no se añade con arreglo al apartado iv) del artículo 8.1 b), sino en virtud del apartado ii), porque se trata de herramientas utilizadas en la construcción de la planta importada. El comprador las suministra gratuitamente al vendedor para que se utilicen tan sólo en la producción y venta para la exportación de la planta. El valor de las herramientas es su coste de adquisición, que en este caso está representado por el precio de alquiler.

f) 5 millones de u.m., pagaderos a AMERICA por el suministro a BORG de 500 cilindros de gas (ver párrafo 3 a) v) anterior).

Este ajuste tampoco se añade con arreglo al apartado iv) del artículo 8.1 b), sino en virtud del apartado iii), porque se trata de materiales consumidos en la producción de la planta, suministrados gratuitamente por el comprador de la planta y el valor de los materiales no está incluido en el precio de venta de la planta.

g) 300 millones de u.m., correspondientes a la cuarta parte del pago de 1.200 millones a realizar a VESPUCIO por el suministro de las unidades de vapor de las cuatro plantas (ver párrafo 3 b) i) anterior).

En este caso la adición se realiza de acuerdo con lo previsto en el artículo 8.1 b) i), ya que se refiere a materiales, elementos y partes que se incorporan a la planta importada. El comprador de la planta los suministra gratuitamente al vendedor para que se utilicen en la producción y venta para la exportación de la planta, y su valor no está incluido en la suma de 2.000 millones de u.m. fijada como precio de venta.

h) 45 millones de u.m., correspondientes a la cuarta parte del pago de 180 millones a realizar a VESPUCIO por el suministro de planos, diseños y documentación técnica para las unidades de vapor en las cuatro plantas (ver párrafo 3 b) ii) anterior).

Este es otro ajuste de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 8.1 b) iv). Se aplica al diseño de los planos y dibujos que han de utilizarse en la construcción de la planta y a gastos y costes en concepto de asistencia técnica realizada antes de la importación de la planta; estos servicios se suministran indirectamente por el comprador al vendedor, de modo gratuito, y su valor no está incluido en el precio de venta.

i) 150 millones de u.m., correspondientes a la cuarta parte del pago a realizar a la filial CARTAGO por los servicios de delineación y diseño de los planos y croquis de los elementos complementarios comunes a las cuatro plantas (ver párrafo 3 c) anterior).

Esta prestación también está cubierta por el artículo 8.1 b) iv). El comprador suministra estos planos y croquis y paga el diseño realizado fuera del país de importación. El ajuste corresponde a la cuarta parte de la suma pagada por el importador a su filial en el extranjero.

j) 4 millones de u.m., correspondientes a la cuarta parte del costo calculado de los planos del sistema de quemadores utilizable en las cuatro plantas, que resulta de multiplicar 8.000 horas/trabajo por 2.000 u.m. en que se cifra el coste de la hora (ver párrafo 3 d) anterior).

Este ajuste, realizado de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 8.1 b) iv), cubre el diseño del sistema de quemadores de la planta importada.

8. No procede añadir al precio de venta los 12 millones de u.m. pagados por NAVAL a SERVO, por los trabajos de diseño y delineación, por tratarse de una prestación realizada en el interior del país de importación. Por igual razón, el coste de los servicios de ingeniería realizados por el departamento especializado de la propia firma NAVAL, no deben ser tenidos en cuenta para la determinación del valor en aduana. Ambas exclusiones se encuentran de acuerdo con lo previsto en la Nota al artículo 8.1 b) iv), subpárrafo 7.

9. En resumen (y haciendo caso omiso a los efectos del estudio de la cuestión del coste del transporte), el valor de transacción de la planta importada se compone de las siguientes cantidades:

	Millones de u.m.
Precio de venta de la planta	2.000
A BORG por ingeniería, creación y perfeccionamiento	500
A AMÉRICA por los materiales para los depósitos	400
A AMÉRICA por los planos de los depósitos	50
A AMÉRICA por la asistencia técnica	25
A AMÉRICA por las máquinas de soldar	10
A AMÉRICA por los cilindros de gas	5
A VESPUCIO por la unidad de vapor	300
A VESPUCIO por los planos	45
A CARTAGO por los planos de los elementos complementarios	150
A CRIMEA por los planos de los quemadores	4
VALOR EN ADUANA DE LA PLANTA IMPORTADA	3.489

ESTUDIO DE CASO 2.1

APLICACIÓN DEL ARTÍCULO 8.1 d) DEL ACUERDO

Elementos de hecho de la transacción

1. El importador M compra e importa un cargamento de canales de cordero del exportador X, no vinculado con aquél. La expedición se factura a un precio FOB puerto de exportación. Según las condiciones del contrato M paga, además del precio de factura, todos los costes y gastos de transporte y seguro hasta el puerto de importación, los derechos de aduana y los demás impuestos, y también remite a X el 40% del beneficio neto obtenido en la reventa de la carne en el país de importación. El contrato no especifica el precio de reventa, pero estipula que el beneficio neto se determinará deduciendo del precio de reventa todos los gastos en que se incurra directamente, pero no los gastos generales de administración.

2. En el momento de la importación M ha concertado la venta de una parte de los canales de cordero por un determinado precio a R1, firma mayorista. También ha concertado la venta de los restantes canales a un precio más alto a R2, cadena de frío de alimentación, después de ser troceados y empaquetados por M.

3. El país de importación aplica el Acuerdo de Valoración sobre una base CIF.

Determinación del valor en aduana

4. En las circunstancias expuestas anteriormente hay una venta para la exportación y, siempre que los demás requisitos del artículo 1 se satisfagan, puede aplicarse el artículo 1 para determinar el valor en aduana de las mercancías importadas. Debe realizarse una adición al precio de factura, de acuerdo con el artículo 8.1 d), para tener en cuenta aquella parte del beneficio neto que revierte al exportador. La determinación real del valor de transacción se realiza en el ejemplo anexo. (Nota: Cuando la documentación necesaria no se encuentre disponible en el momento de la importación, será necesario demorar, durante un período razonable de tiempo, la determinación definitiva del valor en aduana según lo previsto por el artículo 13 del Acuerdo).

Ejemplo

1. Para el cálculo del valor de transacción se utilizan los siguientes símbolos y cantidades:

P =	Precio de factura	2.000.000 u.m.
T =	Flete y seguro desde el país de exportación hasta el puerto o lugar de importación	200.000 u.m.
D =	Derechos de aduana y gastos de importación (que representan en conjunto el 20% del valor en aduana)	
Ti =	Transporte interior	100.000 u.m.
C =	Gastos de comercialización del envío	150.000 u.m.
G =	Gastos de troceado y acondicionamiento de la parte del envío revendida a R2	300.000 u.m.
PR1 =	Precio de reventa a R	12.700.000 u.m.
PR2 =	Precio de reventa a R2	1.250.000 u.m.
B =	Beneficio neto de las reventas	
V =	Valor de transacción	

2. Como es obvio, el beneficio neto B ha de determinarse en función de los derechos de aduana y gastos de importación D, y este importe, que depende del valor en aduana de las mercancías, ha de determinarse en función del beneficio neto. Existe, pues, una interdependencia entre los elementos B y V.

3. El cálculo del valor de transacción puede realizarse del siguiente modo:

$$V = P + T + \frac{40B}{100}$$

$$V = 2.000.000 + 200.000 + \frac{40B}{100}; \text{ es decir,}$$

$$\boxed{V = 2.200.000 + 0{,}4\ B} \qquad (1)$$

El importe del beneficio neto de las reventas es:

$$B = (PR1 + PR2) - (P + T + Ti + C + G + D); \text{ es decir,}$$

$$B = (2.700.000 + 1.250.000) - (2.000.000 + 200.000 + 100.000 + 150.000 + 300.000 + \frac{20V}{100});$$

$$\boxed{B = 1.200.000 - 0{,}2\ V}$$

Substituyendo este valor de B en (1):

$$V = 2.200.000 + 0{,}4\ (1.200.000 - 0{,}2\ V)$$
$$= 2.200.000 + 480.000 - 0{,}08\ V; \text{ es decir,}$$
$$1{,}08\ V = 2.680.000;\ V = \frac{2.680.000}{1{,}08}$$

$$V = 2.481.481 \text{ u.m.}$$

$$B = 703.704 \text{ u.m.}$$

Es decir, el valor de transacción sobre una base CIF es 2.481.481 unidades monetarias.

ESTUDIO DE CASO 2.2

PRODUCTO QUE REVIERTE SEGÚN EL ARTÍCULO 8.1 d)

1. El artículo 8.1 d) establece que, para determinar el valor en aduana de conformidad con lo dispuesto en el artículo 1, se añadirá al precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas 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.

2. Este apartado está directamente relacionado con el artículo 1.1 c), que permite el uso del valor de transacción para valorar las mercancías importadas siempre que no revierta directa ni indirectamente al vendedor parte alguna del producto de la reventa o de cualquier cesión o utilización ulterior de las mercancías por el comprador, a menos que pueda efectuarse el debido ajuste, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 8. Por consiguiente, la condición del artículo 1.1 c) puede eludirse si se efectúa un ajuste según el artículo 8.

3. El artículo 8.1 d) establece los principios que han de observarse para añadir semejante pago y el Acuerdo no incluye Nota interpretativa alguna que aclare su alcance y sus modalidades de aplicación. Cabe observar también que no consta en el Acuerdo ninguna

cláusula que disponga que tales pagos deben de ser una condición de la venta; la mera existencia de un producto requiere un ajuste según el artículo 8.

4. Es importante, igualmente, tener en cuenta el artículo 8.3 en virtud del cual las adiciones al precio realmente pagado o por pagar sólo podrán hacerse sobre la base de datos objetivos y cuantificables; sin ello, no puede determinarse el valor de transacción.

5. Al aplicar el artículo 8.1 d), es preciso no confundir el producto de la reventa o de cualquier cesión o utilización ulteriores de las mercancías con los pagos del comprador al vendedor por dividendos u otros conceptos que no guarden relación con las mercancías importadas (véase artículo 1, artículo 8 y sus correspondientes Notas interpretativas)

6. Cuando un producto requiere que se efectúe un ajuste y no se dispone de la información oportuna en el momento de la importación, será necesario demorar, durante un tiempo razonable, la determinación definitiva del valor en aduana de conformidad con el artículo 13 del Acuerdo.

7. Teniendo en cuenta los principios arriba enunciados, los ejemplos siguientes ilustran la aplicación del artículo 8.1d) dando por supuesto que se satisfacen las demás condiciones del artículo 1.

Elementos de hecho de la transacción

8. La sociedad C en el país X es propietaria, en varios países, de cierto número de filiales que se explotan todas según una línea determinada por C. Algunas de las filiales son fábricas, otras mayoristas y otras empresas que prestan servicios.

9. El importador I, en el país de importación Y, filial de C, es mayorista de prendas para caballeros, señoras y niños; las prendas para hombres las compra al fabricante M, otra filial de la sociedad C establecida también en el país X, y las prendas, para señoras y niños las compra a fabricantes no vinculados de países terceros o bien a fabricantes nacionales.

Situación 1

10. De acuerdo con la norma que C ha establecido para la venta entre sus filiales, las mercancías se venden a precios pactados entre esas filiales. Ahora bien, además del precio, el importador abonará al final del año al fabricante M un 5% del importe anual de las reventas de prendas para caballeros, que le ha comprado durante el año como pago adicional por las mercancías.

11. En este caso, el pago constituye un producto de la reventa ulterior de las mercancías importadas que revierte directamente al vendedor, y su importe debe añadirse al precio realmente pagado o por pagar en concepto de ajuste de conformidad con lo dispuesto en el artículo 8.1 d).

Situación 2

12. Se ha establecido que el importador I paga a la empresa que presta servicios A, otra filial de la sociedad C, un 1% de los beneficios brutos realizados en las ventas totales anuales de prendas para caballeros, señoras y niños compradas a todos los proveedores. El importador I presenta una prueba de que este pago no está relacionado con la reventa, cesión o utilización ulteriores de las mercancías, sino que constituye un pago hecho de conformidad con la norma establecida por la casa matriz, en concepto de reembolso a A por los préstamos a tipos de interés bajos y otros servicios financieros que A presta a todas las filiales de la sociedad C.

13. La empresa A está vinculada al vendedor de las mercancías importadas y, por ello, el pago podría considerarse como un pago indirecto al vendedor. Es, sin embargo, un pago por un servicio financiero sin relación con las mercancías importadas. Por consiguiente, ese pago no se considerará como un producto que revierte en el sentido del artículo 8.1 d).

Situación 3

14. Se ha determinado que al final del ejercicio económico, el importador I remite a la sociedad C el 75% de sus beneficios netos realizados en el ejercicio.

15. En este caso, el importe que I remite a la sociedad C, no puede considerarse como un producto que revierte, puesto que constituye un pago del comprador al vendedor por dividendos u otros conceptos que no guarda relación con las mercancías importadas. Por consiguiente, de conformidad con la Nota Interpretativa al artículo 1 (precio realmente pagado o por pagar), no forma parte del valor en aduana.

ESTUDIO DE CASO 3.1

RESTRICCIONES Y CONDICIONES EN EL ARTÍCULO 1 */

Elementos de hecho de la transacción

1. M, un fabricante extranjero de vehículos de motor, ha concertado un contrato con el mayorista D en el país de importación I, en virtud del cual D actuará como su distribuidor exclusivo.

2. Las condiciones específicas del contrato de distribución exclusiva entre el fabricante M y el distribuidor D son las siguientes:

   a) El derecho de venta de D no se extenderá a países fuera de la zona del distribuidor, es decir, el país de importación I;

   b) D fijará sus precios al por menor y el porcentaje de los descuentos que concederá a los concesionarios en su zona;

   c) D tendrá un stock de vehículos para un período de 2 a 3 meses, y un stock correspondiente de piezas de repuesto;

   d) D se esforzará en importar y vender la mayor cantidad posible de vehículos de motor de M. Si no se alcanza el volumen de venta mínimo, M se reserva el derecho de rescindir el contrato. Es M quien fija el volumen de venta mínimo para las diferentes marcas y modelos de vehículos. Sin embargo, la cantidad que se fija para cada marca y modelo es flexible y puede ser objeto de negociación, aun cuando no se alcance el volumen de venta indicado; además, D se reserva el derecho de rescindir el contrato previa notificación;

   e) D tendrá sus propias salas de exposición; empleará un número suficiente de vendedores capacitados y establecerá una red de concesionarios con talleres;

   f) D se encargará de la publicidad de los vehículos en su zona;

   g) D proporcionará servicios posventa para todos los vehículos de M utilizados en su zona;

*/ El presente Estudio de un caso trata únicamente de las restricciones y condiciones en el artículo 1 y no de otros aspectos, tales como la vinculación eventual entre las partes con arreglo al artículo 15.

h) M no venderá vehículos a ninguna empresa situada en la zona de D; y

i) no se le concederá a D ningún descuento por cantidad sobre los vehículos de motor que importe.

Elementos de hecho particulares

3. M ha fijado su precio de venta a D de su modelo popular en 12.000 u.m. el vehículo, independientemente de la cantidad comprada y, puesto que M no vende por regla general sus vehículos a terceros, no hay prueba de que sus precios difieran según el nivel comercial de las ventas al país I.

4. La agencia de alquiler de vehículos R, en el país I, quiere comprar 10 vehículos de motor del mismo modelo a M. R entabla, pues, negociaciones con M para comprarle directamente 10 vehículos, porque no está dispuesto a pagar el precio mínimo, excluidos impuestos, de 21.000 u.m. que D pide. M se muestra dispuesto a vender a R 10 vehículos al precio unitario de 12.600 u.m. pero le impide hacerlo el contrato de distribución exclusiva que ha concertado con D, el cual teme que R, que no ha contraído el mismo compromiso, podría revender los vehículos en el país I a un precio de venta inferior al suyo, lo que afectaría sensiblemente a sus negocios. Ante la insistencia de D, la venta entre M y R se supedita a las condiciones siguientes:

a) los vehículos de motor se matricularán para ser utilizados por R como vehículos de alquiler; y

b) los vehículos de motor no se venderán antes de transcurrido un año después de su matriculación.

5. Algunos turistas, de viaje en el país de M, le compran vehículos de motor idénticos al precio de exportación, libre de impuestos, de 13.900 u.m. para la exportación al país I. El contrato de distribución exclusiva no prohíbe este tipo de ventas.

Determinación del valor en aduana

Importaciones por el distribuidor exclusivo

6. El examen del contrato de distribución exclusiva permite sacar las siguientes conclusiones:

a) El derecho de venta de D no se extenderá a países fuera de la zona del distribuidor, es decir el país de importación I.

Esta cláusula limita el territorio geográfico donde pueden revenderse las mercancías, restricción que autoriza el apartado 1a) ii) del artículo 1.

b) D fijará sus precios al por menor y el porcentaje de los descuentos que concederá a los concesionarios en su zona.

Esta cláusula no constituye ni una restricción ni una condición en el sentido del artículo 1.

c) D tendrá un stock de vehículos para un período de 2 a 3 meses, y un stock correspondiente de piezas de repuesto.

Esta cláusula corresponde a la práctica comercial usual que requiere que se mantenga un stock en previsión de las ventas y reparaciones; no constituye una condición de venta que implique la obligación de comprar otras mercancías, sino, más bien, una condición o contraprestación relacionada con la comercialización de las mercancías importadas, a la que se aplica el segundo párrafo de la Nota interpretativa al artículo 1, párrafo 1 b).

d) D se esforzará en importar y vender la mayor cantidad posible de vehículos de motor de M. Si no se alcanza el volumen de venta mínimo, M se reserva el derecho de rescindir el contrato, M es quien fija el volumen de venta mínimo para las diferentes marcas y modelos de vehículos. Sin embargo, la cantidad que se fija para cada marca y modelo es flexible y puede ser objeto de negociación, aun cuando no se alcance el volumen de venta indicado. Además D se reserva el derecho de rescindir el contrato, previa notificación.

Esta cláusula no constituye ni una restricción ni una condición en el sentido del artículo 1.

e) D tendrá sus propias salas de exposición, empleará un número suficiente de vendedores capacitados y establecerá una red de concesionarios con talleres.

Esta cláusula corresponde a una práctica comercial usual y se considerará como una condición o contraprestación relacionada con la comercialización de las mercancías importadas.

f) D se encargará de la publicidad de los vehículos en su zona.

Esta cláusula corresponde a una práctica comercial usual y se considerará como una condición o contraprestación relacionada con la comercialización de las mercancías importadas.

g) D proporcionará servicios posventa para todos los vehículos de M utilizados en su zona.

Esta cláusula corresponde a una práctica comercial usual y se considerará como una condición o contraprestación relacionada con la comercialización de las mercancías importadas.

h) M no venderá vehículos de motor a ninguna empresa situada en la zona de D.

Esta cláusula no constituye ni una restricción ni una condición en el sentido del artículo 1.

i) No se le concederá a D ningún descuento por cantidad sobre los vehículos de motor que importe.

Esta cláusula no constituye ni una restricción ni una condición en el sentido del artículo 1.

Importaciones de vehículos por agencias de alquiler

7. Antes de llegar a una conclusión respecto al artículo que hay que aplicar para determinar el valor en aduana de los vehículos importados, es preciso examinar los sistemas de venta de M a R.

8. El examen del acuerdo concertado entre M y R demuestra que hay dos restricciones a la cesión o utilización de las mercancías por el comprador, a saber:

i) los vehículos de motor se matricularán para ser utilizados por R como vehículos de alquiler; y

ii) los vehículos de motor no se revenderán antes de transcurrido un año después de su matriculación.

9. Puesto que M está dispuesto a vender los vehículos a R por 12.600 u.m., si D le permite hacerlo, las restricciones impuestas a R, únicamente para proteger los intereses comerciales de D, no afectan al valor de los vehículos. Por ello, puede determinarse el valor sobre la base del artículo 1.

Importaciones por turistas

10. En cuanto a las importaciones por turistas de vehículos idénticos en el país I, habrá que tener en cuenta que los elementos de hecho de la transacción, aunque ésta se haya realizado en el mercado del país de exportación, representan el precio de "una venta para la exportación" al país de importación. Por consiguiente, el valor en aduana de este tipo de ventas se basará en el valor de transacción, es decir, 13.900 u.m. debidamente ajustado (véase Estudio 1.1: Trato aplicable a los vehículos de motor usados).

ESTUDIO DE CASO 4.1

TRATO APLICABLE A LAS MERCANCÍAS ALQUILADAS U OBJETO DE LEASING

Elementos de hecho de la transacción

1. La empresa I en el país X, especializada en comidas preparadas, firma un contrato de abastecimiento a medio plazo con la compañía aérea nacional para suministrar comidas preparadas en embalajes individuales especiales, listas para ser servidas a los pasajeros.

2. Mientras los embalajes utilizados antes solían importarse por otra empresa, ahora, teniendo en cuenta el plazo del contrato y un estudio de costes preliminar, la empresa I decide tomar en leasing la máquina necesaria para fabricar los embalajes. Por consiguiente, firma un contrato con la empresa de leasing A en el país Y. Basándose en las indicaciones de la empresa I, la empresa de leasing A compra la máquina, por cuenta propia, al fabricante local B en el país Y y la empresa I recibe la máquina en fábrica. El precio pagado por A al fabricante B es el precio de las mercancías en el mercado interior del país Y.

3. En el momento del despacho la empresa I presenta a la Aduana una copia del contrato de leasing.

4. Las condiciones de este contrato de leasing son las siguientes:

   a) El arrendatario correrá con todos los gastos por la entrega de la máquina, su montaje en el lugar, así como su desmontaje y devolución a la dirección que indique el arrendador.

   b) La empresa B facilitará el personal técnico encargado de montar y poner en servicio la máquina. Los costes de tales actividades correrán a cargo del arrendatario.

   c) El arrendatario asegurará la máquina por todo el plazo (desde entrega en fábrica hasta la devolución al arrendador).

   d) El arrendatario pagará todos los gastos, derechos de aduana e impuestos pagaderos en relación con el leasing y la importación.

   e) La duración del leasing es de 36 meses, prorrogables.

   f) El alquiler mensual es de 5.300 u.m. En caso de prórroga, este alquiler se disminuye en un 15%.

5. Además del contrato de leasing el arrendatario suministra a la Aduana los siguientes datos y documentos:

   - el arrendador es filial de un banco;

- los documentos que prueban que el arrendador incluye en los alquileres mensuales de contratos de esta índole un interés del 9% (tipo de interés aplicable a préstamos a medio plazo en el país Y);

- un documento que indica que en los alquileres mensuales está comprendida la comisión de un 1,5% del arrendador, calculada sobre el importe total pagadero durante el plazo base del contrato;

- una copia de la factura con el precio de la máquina pagado por el arrendador al fabricante B.

Determinación del valor en aduana

6. Puesto que es la primera vez que tal máquina se importa en el país de importación X, no es posible aplicar los artículos 2 y 3, ni, por la naturaleza de la transacción, el artículo 5. No se dispone de los datos necesarios para determinar un valor reconstruido. Habrá, pues, que determinar el valor en aduana según el artículo 7.

7. Aunque existen varios métodos para determinar el valor en aduana con arreglo al artículo 7 utilizando medios razonables compatibles con los principios y las disposiciones generales del Acuerdo y del artículo VII del GATT de 1994, se ha decidido que, en este caso, el valor en aduana se determinará basándose en los alquileres pagaderos durante toda la vida útil de la máquina. Tras consultas entre la Aduana y el arrendatario, la vida útil se estima en 60 meses.

8. Los alquileres mensuales se cifran en 5.300 u.m. durante 36 meses y en 4.505 u.m. durante los 24 meses restantes (descuento del 15%). El interés del 9% comprendido en estos importes, deberá deducirse en la medida en que las condiciones enunciadas en la Decisión de Ginebra sobre los intereses se respeten.

9. Se ha determinado que la comisión del 1,5%, sobre el importe total pagadero durante el plazo base del contrato no puede considerarse como una comisión de compra según el artículo 8.1 a) i). Constituye en realidad el margen de beneficio del arrendador y no deberá deducirse.

10. Según la legislación nacional cada parte, los elementos mencionados en el artículo 8.2 se incluirán en el valor en aduana, o se excluirán de él. El coste del personal técnico para el montaje de la máquina, los gastos, derechos de aduana e impuestos pagaderos en relación con el leasing y la importación no forman parte del valor en aduana.

11. Para obtener el valor en aduana puede determinarse el importe del alquiler, intereses excluidos, aplicando la siguiente fórmula, en la que se utilizan los siguientes símbolos:

R_1 = alquiler mensual pagadero durante el plazo base del contrato (36 meses)
R_2 = alquiler mensual pagadero durante la vida útil restante de la máquina (24 meses)
Q = 1 + i, donde i corresponde al tipo de interés mensual (0,0075)
N = número de pagos.

Cálculo del importe del alquiler, intereses excluidos, durante el plazo base del contrato

a) Si el alquiler se paga en plazos vencidos:

$$\frac{R_1 (Q^N - 1)}{Q^N (Q - 1)}$$

O, en cifras:

$$\frac{5{,}300 (1.0075^{36} - 1)}{1.0075^{36} (1.0075 - 1)} = \frac{5{,}300 (1.3086 - 1)}{1{,}3086 (1{,}0075 - 1)} =$$

$$\frac{5{,}300 \times 0.3086}{1.3086 \times 0.0075} = \frac{1{,}635.58}{0.0098} = 166{,}896$$

b) Si el alquiler se paga por anticipado:

$$\frac{R_1 (Q^N - 1)}{Q^{N-1} (Q - 1)}$$

O, en cifras:

$$\frac{5{,}300 (1.0075^{36} - 1)}{(1.0075^{36} - 1)(1.0075 - 1)} = \frac{5{,}300 (1.3086 - 1)}{1.2989 \times 0.0075} =$$

$$\frac{5{,}300 \times 0.3086}{1.2989 \times 0.0075} = \frac{1{,}635.58}{0.00974} = 167{,}924$$

Cálculo del importe del alquiler, intereses excluidos, durante la vida útil restante de la máquina

a) Si el alquiler se paga en plazos vencidos:

$$\frac{R_2 (Q^N - 1)}{Q^N (Q - 1)}$$

O, en cifras:

$$\frac{4{,}505 (1.0075^{24} - 1)}{1.0075^{24} (1.0075 - 1)} = \frac{4{,}505 (1.1964 - 1)}{1.1964 (1.0075 - 1)} =$$

$$\frac{4{,}505 \times 0.1964}{1.1964 \times 0.0075} = \frac{884.782}{0.00897} = 98{,}638$$

b) Si el alquiler se paga por anticipado:

$$\frac{R_2 (Q^N - 1)}{Q^{N-1} (Q - 1)}$$

O, en cifras:

$$\frac{4{,}505 (1.0075^{24} - 1)}{(1.0075^{24-1}) (1.0075 - 1)} = \frac{4{,}505 (1.1964 - 1)}{1.1875 \times 0.0075} =$$

$$\frac{4{,}505 \times 0.1964}{1.1875 \times 0.0075} = \frac{884.782}{0.0089} = 99{,}414$$

12. En el presente caso, el alquiler total pagadero durante toda la vida útil de la máquina, calculado según se indica arriba, constituiría el valor en aduana, sin perjuicio de lo dispuesto en la legislación nacional respecto a los elementos mencionados en el artículo 8.2.

ESTUDIO DE CASO 5.1

APLICACIÓN DEL ARTÍCULO 8.1 b)

Elementos de hecho de la transacción

1. El importador I, en el país de importación Y, presenta para su despacho 10 vehículos blindados que han sido objeto de una operación de blindaje, realizada por la empresa A en el país de exportación X. Los vehículos de base fueron comprados por I al fabricante M, también del país X, a un precio total de 17.400.000 u.m. y suministrados gratuitamente a A sin haberlos utilizado después de su compra.

2. En el momento de la importación, I presenta una factura extendida por A por la operación del blindaje por un importe de 43.142.000 u.m. y otra factura de 17.400.000 u.m. que el fabricante M le ha extendido por los vehículos de base.

Determinación del valor en aduana

3. En este caso, los vehículos blindados deberían valorarse mediante la aplicación conjunta de los artículos 1 y 8. El coste de los vehículos de base deberá añadirse como un ajuste, de conformidad con el artículo 8.1 b) i), al precio realmente pagado o por pagar por la operación de blindaje. Ya que A suministra un trabajo de blindaje y no vende los vehículos blindados, la noción de "venta", al aplicarse a la transacción entre I y A, se interpretará en su sentido más amplio, como una venta de mercancías, de acuerdo con el párrafo b) de la Opinión consultiva 1.1. En consecuencia, y haciendo caso omiso, a los efectos del ejemplo, de la cuestión del transporte y gastos conexos, el valor de transacción de los vehículos blindados sería 60.542.000 u.m.

ESTUDIO DE CASO 5.2

APLICACIÓN DEL ARTÍCULO 8.1 b)

Elementos de hecho de la transacción

1. El importador I, del país de importación Y, encarga al fabricante M, del país de exportación X, la fabricación de tres coches de carreras idénticos. Los coches serán

fabricados de acuerdo con ciertas especificaciones técnicas impuestas por I, estas especificaciones son las siguientes:

a) los carburadores de los coches serán fabricados por la firma A del país Q y suministrados gratuitamente a M por I. El coste por unidad es de 10.000 u.m.;

b) las pruebas en fábrica M de los motores de los coches se realizarán con un equipo electrónico de control fabricado por la firma B del país P, el cual, alquilado por I a B, se suministrará gratuitamente a M por I. El equipo se integrará en la cadena de montaje de M. Los motores que hayan satisfecho las pruebas se montarán en las carrocerías; sin embargo, el equipo apartará los motores que no hayan satisfecho a las pruebas. El coste del alquiler del equipo entregado e instalado en la fábrica de M es de 60.000 u.m.;

c) las pruebas en pista para comprobar si las cualidades técnicas de los coches responden a las especificaciones de fabricación serán realizadas por M, utilizando 5.000 litros de un carburante especial fabricado por la firma C del país Q. Los suministrará I a M a un precio igual a 40% del precio facturado por C a I que es de 10 u.m. por litro;

d) las carrocerías de los coches serán fabricadas por M de acuerdo con los planos y croquis realizados por la firma D del país R; se los suministrará a M gratuitamente, y para I su coste arroja 12.000 u.m.;

e) la caja de cambios de los coches será fabricada por M de acuerdo con los planos y croquis realizados por el servicio técnico de I, establecido en el país de importación Y, y suministrados a M gratuitamente. El coste de realización de los planos y croquis es de 8.000 u.m.

2. En el momento de la importación de los tres coches, I presenta a las Aduanas del país de importación Y una declaración de valor basada en el valor de transacción, a la que acompaña toda la documentación comercial y contable relativa a la fabricación de los coches por M y a la contratación de elementos materiales y otros bienes y servicios.

Determinación del valor en aduana

3. El valor declarado se basa en el precio de factura de M, por los tres coches, que es de 900.000 u.m., al que se añaden, en concepto de ajustes (haciendo caso omiso, a los efectos del presente estudio, de la cuestión del coste del transporte y gastos conexos, relacionados con los bienes y servicios suministrados), las siguientes cantidades:

a) 30.000 u.m. pagadas por I a A por los carburadores, como elementos incorporados a los coches importados; ajuste realizado con arreglo al artículo 8.1 b) i);

b) 60.000 u.m. pagadas por I a B por el suministro a M del equipo electrónico de control, como herramientas, matrices, moldes y elementos utilizados para la producción de las mercancías importadas; ajuste realizado con arreglo al artículo 8.1 b) ii);

c) 30.000 u.m. correspondientes al 60% del precio facturado por C a I por el suministro a M del carburante para las pruebas en pista, como material consumido en la producción de los coches importados, entendido que el 40% del precio quedaba ya incluido en el precio facturado; ajuste con arreglo al artículo 8.1 b) iii);

d) 12.000 u.m. pagados por I a D por los planos y croquis realizados en el país R y necesarios para la producción de los coches importados; ajuste con arreglo al artículo 8.1 b) iv).

4. Las Aduanas aceptan la exclusión del valor de transacción de las 8.000 u.m., que constituyen el coste de producción de los planos y croquis de la caja de cambios de los coches, por haber sido realizada esta prestación en el país de importación por los servicios técnicos de I; la exclusión se efectúa con arreglo a lo dispuesto en el artículo 8.1 b) iv).

5. El valor franco fábrica M de los tres coches es de 1.032.000 u.m., al que habrán de sumarse los gastos de transporte y gastos conexos hasta el país de importación, si así lo dispone la legislación nacional del país de importación.

ESTUDIO DE CASO 6.1

PRIMAS DE SEGURO POR GARANTÍAS

Elementos de hecho de la transacción

1. El vendedor S, establecido en el país de exportación X, es el exportador de los vehículos automóviles fabricados por M, también del país X. El vendedor S concierta un contrato de venta con el comprador B en el país de importación Y. Según una de las condiciones del contrato de venta, se garantizan por dos años los automóviles (repuestos y reparaciones) que B compre. El coste por el primer año de garantía está incluido en el precio de los automóviles pagadero por B.

2. El contrato de venta establece que los gastos por el segundo año de garantía los pagará el comprador B al vendedor S, mediante un pago separado calculado en cierto importe por automóvil. El pago correspondiente a cada envío de automóviles se facturará después de la expedición. El importe pagadero es definitivo, sean cuales fueren las demandas y las indemnizaciones durante el segundo año de garantía.

3. El vendedor S concierta un contrato de seguro por el segundo año de garantía con una compañía de seguros N, establecida en el país T. Según este contrato, la compañía de seguros indemnizará total y directamente al comprador B por todas las demandas de indemnización que se le presente, relativas al segundo año de garantía que cubre a los automóviles. La compañía de seguros recibirá las primas del vendedor.

4. Los reclamos y las indemnizaciones durante el primer año de garantía han de negociarse directamente entre el fabricante y el comprador, y durante el segundo año, entre éste y la compañía de seguros.

Trato aplicable a efectos de valoración

5. Es preciso recordar que la Nota interpretativa al artículo 1 define al precio realmente pagado o por pagar como el pago total que por las mercancías importadas haya hecho o vaya a hacer el comprador al vendedor o en beneficio de éste. El párrafo 7 del Anexo III amplía esta definición, al disponer que el precio realmente pagado o por pagar comprende todos los pagos realmente efectuados o por efectuarse, como condición de la venta de las mercancías importadas, por el comprador al vendedor, o por el comprador a un tercero para satisfacer una obligación del vendedor.

6. En este caso, los gastos de la garantía del primer año forman parte del precio realmente pagado o por pagar. Los gastos por el segundo año, aunque se paguen por separado, también forman parte del precio realmente pagado o por pagar por el comprador al vendedor por los vehículos automóviles importados.

ESTUDIO DE CASO 7.1

APLICACIÓN DEL PRECIO REALMENTE PAGADO O POR PAGAR

Elementos de hecho de la transacción

1. Un importador compra una máquina por un precio de 10.000 u.m.

2. La máquina, muy especializada, y de extremada tecnicidad, requiere, para su manejo, métodos de trabajo de extraordinaria complejidad. Por consiguiente, el vendedor ha elaborado un curso de formación para iniciar a los compradores en el funcionamiento de la máquina. El curso se celebrará, antes de la importación, en los locales del vendedor en el país de exportación. El importe correspondiente al curso es de 500 u.m.

3. Antes del despacho, el importador/comprador presenta una factura por la máquina.

4. El importador no sabiendo si el importe del curso ha de incluirse o no en el valor en aduana, informa a las Aduanas de que el curso de formación está facturado por separado.

Situación 1

5. Según el contrato de venta, el comprador es quien decide si necesita el curso, o si, por el contrario, se siente capaz de utilizar la máquina sin asistir al curso. El curso es pagadero únicamente si el comprador ha participado en él. A título de información se señala que, en el momento del despacho de aduana, el comprador ha participado en el curso. Además, queda comprobado que el precio de la máquina es realmente de 10.000 u.m.

Determinación del valor en aduana

6. La Nota interpretativa al artículo 1 y el párrafo 7 del Anexo III establecen que el precio realmente pagado o por pagar es el pago total que, por las mercancías importadas haya hecho o vaya a hacer, directa o indirectamente, el comprador al vendedor o en beneficio de éste. Este precio comprende todos los pagos realmente efectuados o por efectuarse, como condición de la venta de las mercancías importadas, por el comprador al vendedor.

7. El pago del curso no constituye una condición de venta si es posible adquirir la máquina sin pagar por el curso. El que el importe pagadero por el curso se haya facturado por separado implica que el comprador ha asistido al curso. En esta situación, el pago por el curso no se hace por las mercancías importadas ya que no constituye una condición de la venta de la máquina. De hecho, el contrato de venta comprende dos elementos, a saber: el suministro de mercancías y la organización del curso. En la medida en que se pueda comprar la máquina sin pagar por el curso, los dos elementos son separables.

8. Por consiguiente, el pago por el curso no forma parte del valor en aduana, según las disposiciones mencionadas en el párrafo 6 anterior, porque no constituye una condición de la venta.

Situación 2

9. El pago por el curso se estipula expresamente en el contrato de venta y debe efectuarse, aun cuando el comprador no participe en dicho curso.

Determinación del valor en aduana

10. El pago por el curso constituye una condición de la venta; debe hacerse aun cuando el comprador no haya participado realmente en el curso, y es imposible adquirir la máquina

sin pagar por dicho curso. En esta situación, el pago total que incluye el precio del curso se efectúa, según las disposiciones mencionadas en el anterior párrafo 6, por las mercancías importadas, porque se hace como una condición de la venta de éstas. Ello es así, aun cuando el precio del curso sea objeto de una factura separada.

Situación 3

11. El contrato de venta obliga al comprador a participar en el curso y a pagar por él.

Determinación del valor en aduana

12. El pago por el curso forma parte del valor en aduana de las mercancías por las mismas razones que en la situación 2.

ESTUDIO DE CASO 8.1

APLICACIÓN DEL ARTÍCULO 8.1

Elementos de hecho de la transacción

1. ICO vende prendas de alta costura para hombres a minoristas en el país de importación. Todas las prendas se importan del proveedor extranjero XCO. Este fabrica las prendas con patrones de papel suministrados gratuitamente por LCO en nombre de ICO. LCO que está establecido en un tercer país, se especializa en diseñar prendas de alta costura para hombres. No existe vinculación alguna, en el sentido del artículo 15.4, entre ICO, XCO y LCO.

2. ICO tiene concertado un acuerdo de licencia con LCO por el que éste le ha concedido:

   (i) una licencia exclusiva de distribución, en el país de importación, de las prendas que llevan incorporados los diseños de LCO;

   (ii) el derecho de utilizar todos los patrones de papel, que llevan incorporados los diseños creados por LCO.

3. El acuerdo de licencia estipula también que LCO suministrará diseños y patrones de papel a quienes ICO designe. ICO encargó a LCO que suministrara a XCO varios ejemplares de los patrones de papel (que llevan incorporados los diseños) necesarios para fabricar las prendas en diferentes tallas.

4. ICO paga a XCO 200 u.m. por cada prenda. Por la licencia concedida, ICO paga a LCO derechos de licencia iguales al 10% del precio bruto de la venta de las prendas. En el momento de la importación, se han vendido todas las prendas a minoristas al precio unitario de 400 u.m. Por tanto, en dicho momento se sabe que se le pagarán a LCO 40 u.m. de derechos de licencia por cada prenda.

Determinación del valor en aduana

5. El importador presenta ante las Aduanas del país de importación una declaración del valor basada en el valor de transacción, junto con toda la documentación relativa tanto al contrato de licencia firmado con LCO como al pago por los derechos concedidos por dicho contrato.

6. Se cumplen todas las disposiciones del artículo 1 a) a d), y el valor en aduana se determinará según el método del valor de transacción.

Precio realmente pagado o por pagar

7. Según el artículo 1, el precio realmente pagado o por pagar por cada prenda es de 200 u.m. lo que constituye el pago total que, por cada prenda, haya hecho el comprador al vendedor o en beneficio de éste.

Ajustes

8. Corresponde a la Administración de Aduanas determinar la naturaleza exacta del pago adicional de 40 u.m. por cada prenda para comprobar si forma o no parte del valor en aduana de las prendas importadas. Si los elementos de hecho demuestran que este pago se refiere a un elemento del artículo 8.1 b) (una prestación), aunque se efectúe por concepto de derecho de licencia, se aplicará dicho artículo. De lo contrario, las Aduanas deberán examinar si el pago cumple las condiciones establecidas en el artículo 8.1 c).

9. Los patrones de papel desempeñan la misma función que un molde o una matriz. El comprador envía los patrones de papel gratuitamente por medio del titular de la licencia LCO para que se utilicen en la producción y venta para la exportación de las mercancías importadas. Por consiguiente, estos patrones constituyen una prestación según el artículo 8.1 b) ii), y su valor, que incluye también el costo del diseño, se añadirá al precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas.

10. En las Notas interpretativas al artículo 8.1 b) ii) constan dos métodos para determinar el valor de un elemento. Si el importador adquiere el elemento de un vendedor al que no esté vinculado y paga por él un precio determinado, este precio será el valor del elemento. Si el elemento fue producido por el importador o por una persona vinculada a él, su valor será el costo de producción. En el presente caso, ICO no está vinculado a LCO; por tanto, el valor de los patrones de papel será el precio que ICO paga por adquirirlos de LCO. ICO adquiere dichos patrones firmando un contrato de licencia con LCO. Como contraprestación por la licencia, ICO debe pagar a LCO un importe igual al 10% del precio bruto de venta de las prendas. Por consiguiente, el costo de adquisición de los patrones es el 10% del precio bruto de venta (400 u.m. la prenda), o sea 40 u.m. por cada prenda.

11. Teniendo en cuenta que el pago adicional de 40 u.m. por cada prenda se ha de incluir en el valor en aduana de las prendas importadas con arreglo al artículo 8.1 b), no es necesario estudiar el problema de su posible adición al precio realmente pagado o por pagar conforme al artículo 8.1 c).

Conclusión

12. El valor de transacción de cada prenda es de 240 u.m., o sea las 200 u.m. en concepto del precio realmente pagado o por pagar más las 40 u.m. en concepto de un ajuste con arreglo al artículo 8.1 b) ii) en la medida en que el derecho de licencia, en este caso, debe considerarse, a efectos de valoración en aduana, como el pago por una prestación.

ESTUDIO DE CASO 8.2

APLICACIÓN DEL ARTÍCULO 8.1

Elementos de hecho de la transacción

1. ICO importa varios ejemplares de un disco láser que ha comprado a XCO. Los discos, que llevan incorporada una selección de videocortos musicales protegidos por derechos de autor, han sido fabricados por XCO en el país de exportación. ICO ha obtenido el derecho de utilizar los videocortos musicales grabados en los discos por un acuerdo de licencia distinto, firmado con LCO en un país tercero. De conformidad con este acuerdo con ICO,

LCO ha realizado una cinta original con los diferentes clips que han de grabarse en los discos. ICO ha suministrado esta cinta a XCO gratuitamente. No existe vinculación alguna, en el sentido del artículo 15.4, entre ICO, XCO y LCO.

2. La cinta original constituye la base del proceso de producción de XCO. Dicha cinta proporciona las imágenes que se reproducen en la misma forma en una matriz para discos láser. Mediante ésta se han realizado múltiples discos. Así, cada disco es la reproducción exacta de la cinta original y sin ella XCO no habría podido fabricar los discos.

3. ICO ha tenido que pagar a XCO 1.000 u.m. por la producción de la matriz y 28.000 u.m. por 4.000 ejemplares del disco. Por el derecho de utilizar los videocortos musicales y la cinta original ICO tiene que pagar a LCO en concepto de derechos de licencia el 5% del precio bruto de la venta de los discos en el país de importación.

Determinación del valor en aduana

4. El importador presenta ante las Aduanas del país de importación una declaración del valor basada en el valor de transacción, junto con toda la documentación relativa tanto al contrato de licencia firmado con LCO como al pago por los derechos concedidos por dicho contrato.

5. Se cumplen todas las disposiciones del artículo 1 a) a d), y el valor en aduana se determinará según el método del valor de transacción.

Precio realmente pagado o por pagar

6. Según la Nota al artículo 1, el precio realmente pagado o por pagar es de 29.000 u.m., lo que constituye el pago total que, por los discos láser, se haya hecho o se vaya a hacer al vendedor o en beneficio de éste. Las 1.000 u.m. pagadas por la matriz formarán parte del precio realmente pagado o por pagar porque el comprador, para obtener las mercancías importadas, ha tenido que pagar esta suma al vendedor.

Ajustes

7. Corresponde a la Administración de Aduanas determinar la naturaleza exacta del pago adicional del 5% del precio bruto de la venta de los discos en el país de importación, para comprobar si forma o no parte del valor en aduana de los discos importados. Si los elementos de hecho demuestran que este pago se refiere a un elemento del artículo 8.1 b) (una prestación), aunque se efectúe por concepto de derecho de licencia, se aplicará dicho artículo. De lo contrario, las Aduanas deberán examinar si el pago cumple las condiciones establecidas en el artículo 8.1 c).

8. Como la cinta original se ha utilizado en la producción de los discos y la ha suministrado gratuitamente el comprador al vendedor, su valor se añadirá al precio realmente pagado o por pagar, si corresponde a la clase de bienes y servicios especificados en los apartados 8.1 b) i) a iv).

9. Tal y como se indica en el párrafo 1 de este Estudio de caso, LCO realiza una recopilación de videocortos en la cinta original la cual se suministra a XCO. Esta recopilación forma parte de las actividades de diseño y creación y perfeccionamiento emprendidas para los videodiscos láser importados. Dichas actividades se han realizado fuera del país de importación, y, por tanto, su valor se añadirá al precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 8.1 b) iv).

10. El valor de la prestación es el 5% pagadero por derechos de licencia, ya que es lo que cuesta obtener los videocortos y la cinta original.

11. Teniendo en cuenta que el pago adicional del 5% del precio bruto de la venta de los discos en el país de importación se ha de incluir en el valor en aduana de los discos importados con arreglo al artículo 8.1 b), no es necesario estudiar el problema de su posible adición al precio realmente pagado o por pagar conforme al artículo 8.1 c).

Conclusión

12. El valor de transacción de los 4.000 discos importados es el precio realmente pagado o por pagar (29.000 u.m.) más el valor de la prestación (el 5% del precio bruto de la venta de los discos en el país de importación).

ESTUDIO DE CASO 9.1

AGENTES, DISTRIBUIDORES Y CONCESIONARIOS EXCLUSIVOS

Elementos de hecho de la transacción

1. Autoex, una empresa establecida en el país de exportación X, fabrica vehículos de motor de alto rendimiento de la marca comercial “Auto”. Autoex designa a Auto Inc. (Inc.), empresa recientemente establecida en el país de importación I, como su distribuidor exclusivo en el país I. El acuerdo pactado entre Autoex e Inc. estipula lo siguiente:

   i) Autoex concede a Inc. el derecho exclusivo de venta y distribución de los vehículos “Auto” en el país I;

   ii) Autoex e Inc. fijan cada año los precios de venta al por menor recomendados en el país I, basándose en las tendencias del mercado y en la demanda prevista de vehículos;

   iii) Autoex e Inc. negocian el precio al que ésta compra los vehículos, basándose en los precios de venta al por menor recomendados acordados. Además, Inc. tiene derecho a un descuento por cantidad, concedido en la factura, del 10% del precio de venta pactado por pedidos de más de un vehículo;

   iv) Inc. ejerce sus actividades por cuenta propia. Autoex no indemnizará ni reembolsará a Inc. en caso de pérdida relacionada con la venta de vehículos “Auto”, incluso en caso de incumplimiento por parte de los clientes.

2. El párrafo 1 anterior expone íntegramente el contrato suscrito entre las partes y este contrato es conforme a los usos comerciales.

3. Posteriormente, Inc. vende dos vehículos “Auto” a PCO, un vendedor de vehículos de motor establecido en el país I. Autoex fabricó ambos coches y los envió a Inc. para que ésta los preparara antes de su entrega.

4. Inc. tiene a su cargo el despacho de aduanas y, antes de la importación, presenta todos los documentos relativos a la transacción a las Aduanas del país I, pidiéndoles que calculen el valor en aduana.

5. El examen de las circunstancias de la venta establece lo siguiente:

   a) Tanto Autoex como Inc. han extendido facturas por los vehículos de motor:

      i) La primera factura, extendida por Autoex a Inc., es de 200.000 u.m., menos un “descuento” de 20.000 u.m., lo que asciende a un total de 180.000 u.m. Las condiciones de la venta son FOB (puerto de exportación) y el pago se efectúa con carta de crédito a la vista, mediante presentación del conocimiento de embarque.

ii) La segunda factura, extendida por Inc. a PCO, asciende a 300.000 u.m. (derechos de aduana e impuestos incluidos). Las condiciones de la venta son “en almacén”, desde los locales de Inc. en el país I. El pago debe efectuarse 30 días después de la entrega.

b) Los gastos de flete y seguro en el extranjero corren a cuenta de Inc. y ascienden a 5.000 u.m.

Determinación del valor en aduana

6. La determinación del valor en aduana en este caso depende del papel y de la situación jurídica de cada una de las partes en la transacción.

7. El examen del acuerdo firmado entre Autoex e Inc. y la actuación de las partes pone en manifiesto que:

a) Inc. es una persona jurídica independiente;

b) la propiedad de las mercancías se transmite a Inc. quien corre con los riesgos en la fase FOB;

c) Inc. corre con el riesgo de falta de pago por parte de PCO.

8. Estos elementos de hecho indican que se realiza una venta para la exportación al país I y que Autoex es el vendedor e Inc. el comprador de las mercancías importadas.

9. Ningún elemento del acuerdo entre Autoex e Inc. permite suponer que exista una vinculación en el sentido del artículo 15.4, y, concretamente, del artículo 15.4 e). Los diferentes elementos de dicho acuerdo no constituyen condiciones o restricciones con arreglo al artículo 1.1.

10. La venta entre Autoex e Inc. constituye la base para determinar el valor en aduana según el artículo 1.

ESTUDIO DE CASO 10.1

APLICACIÓN DEL ARTÍCULO 1.2

Elementos de hecho de la transacción

1. ICO, una empresa establecida en el país I, compra a XCO, una empresa establecida en el país X, dos categorías de ingredientes utilizados para la fabricación de aromatizantes alimentarios, y los importa.

2. En el momento de despachar las mercancías, ICO declara a las Aduanas del país I que está vinculada a XCO, ya que:

a) XCO tiene el 22% de las acciones de ICO; y

b) el personal administrativo y los directores de XCO están representados también en el consejo de administración de ICO.

3. Después de la importación, las Aduanas del país I deciden emprender un examen de las circunstancias de la venta de las mercancías por XCO a ICO, de conformidad con el Artículo 1.2 del Acuerdo, porque tienen dudas en cuanto a la aceptabilidad del precio. Por consiguiente, envían un cuestionario a ICO para recabar informaciones sobre la venta de

productos que XCO realiza a otros compradores en el país I, y, si fuese necesario, obtener una justificación de las diferencias de precio, así como información sobre el costo de producción y los beneficios de XCO. A petición de ICO, las Aduanas han cursado, también, un cuestionario a XCO. Basándose en las respuestas recibidas, se comprueban los siguientes elementos de hecho.

4. ICO importa de XCO una gran parte de los materiales necesarios para la producción de los aromatizantes alimentarios. Los ingredientes vendidos por XCO a ICO se dividen en dos categorías:

   a) ingredientes fabricados por XCO; y

   b) ingredientes almacenados por XCO y adquiridos de otros fabricantes y proveedores. XCO no fabrica ni transforma ingredientes de esta categoría. Sin embargo, puede embalar algunos de ellos para su reventa.

5. Según el Artículo 15.2 del Acuerdo, los ingredientes de la categoría a) no son mercancías idénticas o similares a los de la categoría b).

6. Los ingredientes de la categoría a) también se venden a otros compradores no vinculados en el país I. Los precios que XCO factura por los ingredientes de esta categoría son los siguientes:

   i) ventas a ICO 92 u.m. FOB

   ii) ventas a compradores no vinculados 100 u.m. FOB

7. Respecto a los ingredientes de la categoría a), las Aduanas han comprobado que:

   i) los compradores no vinculados compran los ingredientes al mismo nivel comercial y en cantidades semejantes que ICO y los utilizan para los mismos fines. Estos ingredientes importados por compradores no vinculados se valorarán de acuerdo con su valor de transacción en 100 u.m.; y

   ii) XCO incurre en los mismos costos en ventas a ICO y a compradores no vinculados en el país I.

8. La Aduana ha comprobado, también, que el precio de los ingredientes no experimenta variaciones estacionales que podrían explicar la diferencia del 8% en los precios señalados en el párrafo 6. Pese a que las Aduanas lo hayan pedido, ICO y XCO no han proporcionado datos adicionales para explicar la diferencia de precios.

9. Los ingredientes de la categoría b) se venden únicamente a ICO en el país I y no hay importaciones de mercancías idénticas o similares en el país I.

10. En lo que respecta a los ingredientes de la categoría b), la Aduana ha comprobado que, con los precios cobrados a ICO, XCO recupera todos los costes, a saber, el coste de adquisición, los costes de cambio de embalaje, de manipulación y de transporte, y, además, logra un beneficio que está en consonancia con los beneficios globales realizados por la empresa en un período de tiempo representativo.

Determinación del valor en aduana

11. ICO y XCO son personas vinculadas según los apartados a) y d) del Artículo 15.4 del Acuerdo. Según lo dispuesto en el Artículo 1.1 d), considerado en conjunción con el Artículo 1.2, el valor en aduana se determinará sobre la base del valor de transacción de las ventas

realizadas entre XCO e ICO, con tal que quede demostrado que la vinculación no ha influido en el precio.

12. Según el Artículo 1.2 del Acuerdo, le corresponde al importador demostrar que la vinculación no ha influido en el precio. Es cierto que el Acuerdo requiere que las Aduanas den al importador oportunidad razonable para suministrar la información que demuestre que la vinculación no ha influido en el precio, sin embargo no obliga a la Administración de Aduanas a emprender una investigación exhaustiva encaminada a justificar la diferencia de precios. Por tanto, toda decisión a este respecto debe basarse, esencialmente, en la información proporcionada por el importador.

Ingredientes de la categoría a)

13. La información disponible en este caso muestra que las transacciones entre ICO y XCO se realizan a precios inferiores a los que se cobran en ventas a compradores no vinculados. XCO e ICO desatendieron la petición de justificar o explicar los precios diferentes.

14. La información obtenida por las Aduanas muestra que ICO y los compradores no vinculados compran cantidades similares de ingredientes al mismo nivel comercial y para el mismo uso y que los costes de venta de XCO son los mismos tanto si vende a ICO como a compradores no vinculados. Teniendo en cuenta lo que antecede y la naturaleza de la rama de producción y de las mercancías, no existen razones suficientes para sostener que la diferencia de precio no es significativa.

15. Por tanto, a los ingredientes de la categoría a) no podría aplicarse el método del valor de transacción. Es necesario, pues, determinar el valor en aduana de éstos según uno de los métodos sustitutivos. El valor de transacción de mercancías idénticas o similares importadas por compradores no vinculados puede servir de base para determinar el valor en aduana.

16. Es de notar, sin embargo, que la repercusión de la diferencia concreta de precio es peculiar a los elementos de hecho del caso presentado. Esta cifra no debería tomarse como norma o criterio para determinar si una diferencia de precio es significativa desde el punto de vista comercial en otros casos. El Acuerdo establece claramente que para determinar si la diferencia de precio resulta o no significativa, ha de tomarse en consideración la naturaleza de las mercancías y de la rama de producción de que se trate.

Ingredientes de la categoría b)

17. Por lo que respecta a los ingredientes de la categoría b) que se venden únicamente a ICO, el examen de las circunstancias de la venta muestra que con el precio se alcanza a recuperar todos los costos y se logra un beneficio que está en consonancia con los beneficios globales de XCO en ventas de mercancías de la misma especie o clase. De conformidad con el párrafo 3 de la Nota interpretativa al Artículo 1.2, para esta categoría de ingredientes se puede aceptar el valor de transacción a efectos de valoración.

ESTUDIO DE CASO 11.1

APLICACIÓN DEL ARTÍCULO 15.4 e)
TRANSACCIONES ENTRE PERSONAS VINCULADAS

Elementos de hecho de la transacción

1. La empresa B, establecida en el país de importación I, ha celebrado un acuerdo de venta, de servicio y de distribución (el acuerdo) con la empresa C, establecida en el país de exportación X. La empresa C es una filial de una importante empresa multinacional que fabrica maquinaria pesada, muy conocida por los consumidores, y repuestos.

2. Las estipulaciones del acuerdo son las siguientes:

a) Por este acuerdo, tanto la empresa B como la empresa C se proponen, principalmente, fomentar y promover la venta de productos, asegurar el mejor abastecimiento posible de los repuestos y ofrecer un servicio técnico que satisfaga a los usuarios del producto.

b) La empresa B tendrá a cargo fomentar y promover la venta de los productos a clientes actuales y futuros en el territorio acordado y mantener la gama de productos acordada.

c) El acuerdo es un contrato de carácter personal que la empresa C firma confiando en la capacidad de la empresa B de asegurar las venas y el servicio a los clientes. La empresa B se compromete a no designar a otros para realizar estas tareas sin el consentimiento escrito de la empresa C.

d) La empresa C y la empresa B convienen en que la eficacia y la capacidad de ésta para lograr el primer objetivo del Acuerdo podrían verse perjudicadas por su asociación con otra organización que sería un importante usuario (usuario final) de los productos. La empresa B se compromete a renunciar, durante la vigencia del acuerdo, a semejante asociación, sea por inversión de capital u obtención del mismo, o gestión o propiedad en común, o de otra forma, salvo consentimiento por escrito de la empresa C.

e) La empresa C cuenta con ciertas personas cualificadas y capacitadas de la empresa B para la promoción, la venta y el servicio de mantenimiento en el país I. La empresa B se compromete a que estas personas sigan participando en la dirección de la empresa, o sigan teniendo importantes intereses financieros en ella. No se producirá ningún cambio notable en lo que respecta a la participación de dichas personas en la dirección, a su derecho de propiedad o a su derecho a voto sin notificarlo previamente a la empresa C y sin el consentimiento previo de ésta.

f) La empresa B se compromete a que, salvo consentimiento por escrito de la empresa C, las existencias de los productos comprados a la empresa C con arreglo al acuerdo no se utilizarán como garantía a favor de otros acreedores.

g) La empresa B instalará, a satisfacción de la empresa C, uno o varios locales comerciales para asegurar a sus clientes un abastecimiento suficiente y un apropiado servicio técnico. La empresa B se compromete a abrir nuevos locales o a cambiar de sitio los existentes para poder prestar los correspondientes servicios a los clientes. La ubicación de establecimientos nuevos y el cambio de sitio de los existentes sólo puede hacerse con el consentimiento por escrito de la empresa C. Le empresa B mantendrá todos los locales en buen estado, limpios y atractivos, y existencias suficientes de productos a satisfacción de la empresa C.

h) La empresa B empleará un número apropiado de personal cualificado para la venta y el mantenimiento de los productos, a satisfacción de la empresa C.

i) La empresa B llevará los libros de inventarios y de ventas según lo estipulado por la empresa C, y le proporcionará a ésta informes respecto a las existencias, las ventas y el servicio según los plazos estipulados por la empresa C.

j) Antes de pasados 30 días después de que haya finalizado el año fiscal de la empresa C, o en cualquier otro momento a petición de ésta, la empresa B le proporcionará toda la información que pueda solicitar razonablemente respecto a la composición del capital social, al estado financiero y a las actividades de la empresa B y de todas las sociedades con las que ésta esté asociada o vinculada.

k) Antes de pasados 90 días después del cierre de su año fiscal, la empresa B presentará a la empresa C, salvo disposición distinta de ésta, un estado de cuentas verificado y una cuenta de resultados por dicho año.

l) Las partes entienden que su relación será la de empresarios independientes y de vendedor y comprador; que ninguna disposición del acuerdo o medida dimanante de él hará que la empresa B actúe de comisionista en nombre de la empresa C para cualquier efecto que sea; y que la empresa B correrá con todos los gastos de las actuaciones o de las actividades que emprenda conforme al acuerdo, salvo disposición expresa distinta.

m) Cada una de las partes puede rescindir el acuerdo, con o sin motivo, comunicando a la otra con anterioridad su decisión.

3. Otras cláusulas del acuerdo establecen las modalidades de la venta de las mercancías por la empresa C a la empresa B, así como las condiciones de cada venta realizada conforme al acuerdo, como, por ejemplo, los precios hechos a los comerciantes, los precios a los usuarios finales, la transmisión del título de propiedad, el modo de pago y la garantía.

4. Según el acuerdo, las importaciones en el país I de mercancías suministradas por la empresa C se reparten en las cuatro categorías siguientes:

i) mercancías vendidas por la empresa C a la empresa B;

ii) mercancías que la empresa C vende directamente a los usuarios finales en cumplimiento de pedidos solicitados por la empresa B;

iii) mercancías vendidas por la empresa C a usuarios finales sin la intervención de la empresa B o de algún otro comerciante; y

iv) mercancías vendidas por la empresa C a otros dos comerciantes según condiciones semejantes a las hechas a la empresa B en la categoría i).

5. Un examen de las circunstancias en lo relacionado con los otros dos comerciantes muestra que la asociación entre la empresa B y la empresa C es única. Los otros comerciantes:

a) sólo están autorizados para comprar mercancías por cuenta propia;

b) no están autorizados para solicitar pedidos de usuarios finales del tipo solicitado por el empresa B en la categoría ii) (ventas a comisión);

c) no pueden emprender actividades de diagnóstico; o

d) no perciben comisiones por ventas realizadas por la empresa C a otros compradores en el país I.

6. En los contratos celebrados entre estos dos comerciantes y la empresa C no constan las cláusulas especificadas en el anterior párrafo 2.

7. Las Aduanas han establecido también que la empresa B y la empresa C no son personas vinculadas según los apartados a), b), c), d), f), g) y h) del artículo 15.4 del Acuerdo.

Asunto por resolver

8. Por lo que respecta a las ventas que se realizan entre la empresa C y la empresa B, la cuestión está en saber si se trata de personas vinculadas en el sentido del artículo 15.4 e), porque una parte controla directa o indirectamente a la segunda.

Análisis

9. La Nota interpretativa al artículo 15.4 e) dispone que "se entenderá que una persona controla a otra cuando la primera se halla de hecho o de derecho en situación de imponer limitaciones o impartir directivas a la segunda". La Nota explicativa 4.1 del Comité Técnico procura proporcionar directrices adicionales respecto a la aplicación del artículo 15.4 e) y su Nota interpretativa en relación con acuerdos de agentes, de concesionarios y de distribuidores exclusivos. Este caso suscita las mismas consideraciones para determinar el "control".

10. La Nota explicativa 4.1 enuncia que cada contrato de compra/venta o acuerdo de distribución establece derechos y obligaciones cuya ejecución y cumplimiento son exigibles jurídicamente entre las partes. También recalca que es de suma importancia distinguir entre los derechos y obligaciones normalmente relacionadas con la venta y distribución internacionales de mercancías y los derechos y obligaciones contractuales que crearían una vinculación entre las partes en el sentido del artículo 15.4 e). Según la Nota explicativa 4.1 "el texto de la Nota interpretativa al artículo 15.4 e) debe, normalmente, considerarse aplicable a situaciones…que suponen que una persona se halla en situación de imponer limitaciones o impartir directivas en áreas esenciales relacionadas con la dirección de las actividades de la otra persona". Para determinar, sobre la base del acuerdo de distribución, si las empresas B y C están vinculadas, es necesario examinar esmeradamente los efectos de las cláusulas de dicho acuerdo a la luz de este principio, el artículo 15.4 e) y sus Notas interpretativas.

11. Muchas de las cláusulas que constan en el acuerdo de distribución concertado entre las empresas C y B son típicas de las cuales en tales acuerdos y no suponen que una de las partes imponga limitaciones o imparta directivas a la otra. Por ejemplo, es usual que los acuerdos de distribución contengan una cláusula de rescisión (2 m)); cláusulas que asignan cometidos (2 b)); una cláusula del "mejor empeño" (2 h)); y una declaración de independencia para limitar la responsabilidad (2 l)). Sin embargo, varias otras cláusulas del acuerdo de distribución necesitan un análisis más detenido:

    a) Cláusula 2 d) – los acuerdos de distribución suelen comprender pactos encaminados a impedir que alguna de las partes establezca asociaciones que puedan conducir a conflictos de intereses. En este caso, las partes han considerado que toda asociación de la empresa B con usuarios finales podría tener efectos negativos en su capacidad de realizar el principal objetivo del acuerdo. La empresa B se compromete a renunciar a semejante asociación, "sea por inversión de capital u obtención del mismo, o gestión o propiedad en común, o de otra forma, salvo consentimiento de la empresa C". Las decisiones relativas a estos diferentes aspectos pueden ser áreas esenciales de la dirección de toda empresa. Sin embargo, el alcance verdadero de esta limitación debe valorarse en el contexto de los principales objetivos del acuerdo y de la prevención de los conflictos de intereses. Esta cláusula limita el derecho de la empresa B a asociarse con "usuarios finales" o a obtener capital de otras fuentes sin el consentimiento previo de la empresa C. En tales circunstancias, es razonable que le empresa C tenga el derecho de acordar o rechazar cualquier asociación con un "usuario final" que proponga la empresa B por los posibles efectos negativos que tal asociación pueda producir en las prioridades y/o lealtad de la empresa B.

b) Cláusula 2 e) – los acuerdos de distribución comprenden, normalmente, pactos por los que se exige que una de las partes notifiquen a la otra todo cambio importante que se produzca en la propiedad o en la dirección. Con frecuencia, tales cambios pueden ser motivo para rescindir un acuerdo. Sin embargo, la cláusula 2 e) va mucho más allá que una simple estipulación de notificación al exigir el consentimiento de la empresa C antes de efectuar cualquier cambio en la dirección, la propiedad o control de votos. El nombramiento de la dirección y las decisiones relacionadas con la cesión y el derecho a voto son áreas esenciales relacionadas con la dirección de la empresa B.

c) Cláusula 2 g) – los requisitos de disponer de locales comerciales apropiados así como de existencias y piezas de recambio suficientes quedan incluidos, en general, en los acuerdos de distribución. A menudo puede que el proveedor y el distribuidor se consulten acerca de la ubicación de los locales comerciales. Esta cláusula, sin embargo, hace patente que al final, la empresa C, tiene el derecho de decidir si se abrirán nuevos locales comerciales y si se cambiará de lugar alguno de los existentes. Las decisiones respecto a la ubicación de actividades comerciales son áreas esenciales de la dirección de la empresa B.

d) Cláusulas 2 j) y k) – estas cláusulas, aunque no otorguen derechos específicos de toma de decisiones a la empresa C, indican que ésta controla la situación financiera de la empresa B, de sus filiales y de las empresas vinculadas. Se estipula por lo general el acceso a los documentos financieros para permitir a una de las partes comprobar y determinar la exactitud de los pagos que le haya hecho la otra parte (por ejemplo, cánones, comisión y producto). No se desprende claramente de la información facilitada la naturaleza exacta del acceso que la empresa C tiene a los documentos financieros de la empresa B, y será necesario un examen para determinar el alcance y los efectos de esta cláusula en la práctica.

Conclusión y razones

12. Aunque todos los aspectos del acuerdo concertado entre las empresas B y C concuerdan con los usos comerciales, sin embargo dicho acuerdo va más allá de contratos usuales celebrados por un comprador y un vendedor o de acuerdos usuales de distribución. Mediante el acuerdo, la empresa C se halla en situación de imponer limitaciones e/o impartir directivas a la empresa B en varias áreas esenciales de su dirección (a saber, puestos de dirección; derecho de propiedad o derecho a voto; ubicación de locales comerciales). Por consiguiente, las empresas B y C se considerarán personas vinculadas a los efectos del Acuerdo sobre Valoración en Aduana de la OMC, porque la empresa C tiene la capacidad de controlar directa o indirectamente a la empresa B en el sentido del artículo 15.4 e) del Acuerdo.

13. Teniendo en cuenta esta conclusión, cuando existan dudas acerca de la aceptabilidad del precio, la Administración de Aduanas emprenderá un examen con objeto de determinar si la vinculación ha influido en el precio, de conformidad con el artículo 1.2 y su Nota interpretativa.

ESTUDIO DE CASO 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.

Elementos de hecho

1. El importador A, en el país B, compra componentes de alta calidad al exportador S, en el país T, que se consumirán en su procedimiento de fabricación. El exportador S es filial de un conglomerado multinacional que vende a un sector industrial específico. No existe vinculación entre el comprador y el vendedor. Todas las negociaciones se han llevado a cabo en

condiciones de libre competencia, y el exportador S ha advertido al importador A que los niveles de precio acordados sólo podrán mantenerse hasta agotamiento de las existencias disponibles. El exportador S no ocupa posición en el mercado del país B y considera esta venta como una oportunidad para introducirse en él. Una penetración lograda del mercado produciría importantes beneficios para la compañía a largo plazo y serviría de plataforma para que las empresas vinculadas más rentables de su grupo también pudieran introducirse en este mercado. Estas consideraciones han influido en el precio.

2. Unas circunstancias económicas globales han obligado al exportador S a vender artículos de stock a precios que en promedio son del 30% inferiores a su costo de producción para generar flujo de caja. Los componentes encargados por el importador A entran en esta categoría. Sin embargo, por la oportunidad de comercialización, el exportador S ha aceptado vender a precios del 40% inferiores a su costo de producción.

Cuestión

3. ¿Cómo se determinaría el valor en aduana al aplicar el Acuerdo de la OMC sobre Valoración?

Determinación del valor en aduana

4. El valor de transacción es la primera base para la determinación del valor de las mercancías importadas, es decir, el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías, ajustado de conformidad con lo dispuesto en el Artículo 8, siempre que concurran ciertas circunstancias (artículo 1). El precio realmente pagado o por pagar es el pago total que por las mercancías importadas haya hecho o vaya a hacer el comprador al vendedor o en beneficio de éste (Nota al artículo 1).

5. Los elementos de hecho presentados indican que el exportador S y el importador A han acordado una venta para la exportación.

6. En el caso que se está examinando ningún elemento parece constituir motivo para descartar el valor de transacción al aplicar los requisitos del Artículo 1, sin perjuicio, obviamente, de las disposiciones del artículo 17 del Acuerdo. No queda estipulada ninguna restricción. Tampoco hay condiciones o contraprestaciones cuyo valor no pueda determinarse con relación a las mercancías objeto de valoración. El exportador S y el importador A han acordado un precio de venta. Este precio sólo depende de la disponibilidad de existencias. Tampoco revierte al vendedor producto alguno de reventas ulteriores. Basándose en los elementos de hecho, no existe vinculación según los criterios del Artículo 15.4.

7. No hay, pues, motivos, con arreglo a lo dispuesto en el artículo 1 del Acuerdo sobre Valoración, para rechazar el valor de transacción y para aplicar otro artículo a efectos de la determinación del valor en aduana.

8. La Opinión consultiva 2.1 concluye que el mero hecho de que un precio sea inferior a los precios corrientes de mercado de mercancías idénticas, no es motivo suficiente para rechazar el valor de transacción según el Artículo 1. Análogamente, el mero hecho de que, en este caso, el precio sea inferior al costo de producción del vendedor y no le produzca beneficios, no constituye motivo suficiente para rechazar el valor de transacción según el Artículo 1.

Conclusión

9. Basándose en las informaciones proporcionadas, el valor en aduana se calculará sobre la base del valor de transacción utilizando el precio que el importador A paga al exportador S, ajustado de conformidad con lo dispuesto en el Artículo 8.

ESTUDIO DE CASO 13.1

Aplicación de la Decisión 6.1 del Comité de Valoración en Aduana.

Elementos de hecho de la transacción

1. La empresa ICO, del país I, ha importado 2.000 (dos mil) unidades de bienes de consumo del país de exportación X. ICO ha presentado la siguiente información en la declaración de importación:

i) el vendedor de las mercancías es la empresa XCO, domiciliada en el país de exportación X;

ii) el fabricante de las mercancías importadas es la empresa MCO, domiciliada en el país M;

iii) el valor declarado se ha calculado utilizando el método del valor de transacción previsto en el artículo 1 del Acuerdo;

iv) no se han efectuado ajustes al precio con arreglo al Artículo 8.1 del Acuerdo;

v) según lo dispuesto en el Artículo 15.4, no existe vinculación entre ICO, XCO o MCO;

vi) de acuerdo con la factura comercial, el precio unitario de las mercancías importadas es de 9,30 u.m. (valor FOB);

vii) el pago se ha hecho en efectivo.

2. Después del levante de las mercancías, el sistema de análisis de riesgos ha elegido a ICO para verificar sus importaciones.

3. Antes de la auditoría, y como parte de la elaboración de un perfil del importador, la Administración de Aduanas ha analizado todas las importaciones de mercancías idénticas y ha obtenido la siguiente información:

i) otros nueve compradores han importado mercancías idénticas en el mismo momento que las mercancías objeto de valoración o en un momento aproximado.

ii) el valor en aduana de las mercancías idénticas se ha declarado utilizando el método del valor de transacción;

iii) los valores de transacción de las mercancías idénticas variaban de 69,09 u.m. a 85,00 u.m.(FOB.);

iv) las cantidades de las mercancías importadas en cada transacción han sido casi las mismas (entre 1.800 y 2.300 unidades) que las de la transacción entre ICO y XCO (2.000 unidades);

v) los pagos de las importaciones de las mercancías idénticas también se han efectuado en efectivo, excepto en el caso en el que las mercancías han costado 85,00 u.m. (FOB).

4. La Administración de Aduanas ha investigado a los otros importadores y hallado listas de precios de varios proveedores en el país de exportación X. El precio unitario de las mercancías idénticas variaba en estas listas de 80,00 u.m. a 140,00 u.m. (FOB), según la cantidad vendida. Todas las mercancías importadas procedían del país M, aunque los principales proveedores de estas mercancías al país de importación I estaban domiciliados en el país de exportación X.

5. La Administración de Aduanas del país I no ha firmado un acuerdo de asistencia mutua con las Administraciones de Aduanas de los países X o M. La Administración de Aduanas ha

enviado cartas al proveedor XCO y al fabricante MCO solicitando el precio de las mercancías. No se ha obtenido ninguna respuesta.

6. La Administración de Aduanas ha hecho una búsqueda de proveedores en Internet y ha encontrado muchas ofertas de venta de mercancías idénticas, cuyos precios de venta al por menor para la exportación oscilaban entre 123,99 u.m. y 148,00 u.m.

7. La Administración de Aduanas ha notificado por escrito a ICO que, sobre la base de los datos anteriores, especialmente sobre la base del valor bajo, tenía motivos para dudar de la veracidad del valor de transacción declarado. La Administración ha pedido al importador que le comunique cualquier prueba complementaria, por ejemplo, correspondencia comercial y/o cualquier otro documento que confirme que el precio de la factura corresponde al precio total realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas.

8. ICO ha respondido lo siguiente:

i) todos los pormenores de la transacción están indicados en la factura comercial que se ha facilitado;

ii) no se ha aplicado a la transacción ninguna condición comercial especial como las previstas en el artículo 1 del Acuerdo;

iii) la transacción se ha realizado a partir de una oferta normal de XCO;

iv) no hay ningún contrato de venta por escrito ni ninguna correspondencia comercial;

v) la venta se ha realizado por teléfono.

9. La Administración de Aduanas ha obtenido la siguiente información durante la auditoría de la oficina de ICO:

i) no hay correspondencia comercial con XCO;

ii) ICO ha vendido todas las mercancías a la compañía BCO en el país I al precio de 281,00 u.m.;

iii) los registros contables no estaban ni en orden ni actualizados y no podían justificar el importe pagado por las mercancías importadas de que se trata.

10. La Administración de Aduanas acordó un tiempo razonable a la empresa ICO para actualizar y poner en orden sus registros contables. Cuando se facilitaron los registros, no se halló ninguna prueba complementaria relativa al precio realmente pagado o por pagar por las mercancías, ajustado de conformidad con lo dispuesto en el Artículo 8. La única información presentada fue la factura comercial que ya se había facilitado a la Aduana con anterioridad.

11. La auditoría puso de manifiesto que uno de los empleados de la empresa ICO había efectuado un pago mediante tarjeta de crédito a una tercera persona durante un viaje de negocios al país X, dichos pagos figuraban en los registros contables como cargas administrativas. El importador no proporcionó ninguna explicación sobre la naturaleza de este pago. Por consiguiente, teniendo en cuenta que el precio de reventa de las mercancías excedía con mucho el declarado en el momento de la importación, los bajos márgenes de beneficios suscitaron dudas, al igual que el importe de las cargas administrativas registradas.

12. Las conclusiones del informe de la auditoría fueron las siguientes:

i) El importador no ha proporcionado ninguna prueba complementaria que demostrara que el valor declarado representaba el precio total realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas, ajustado, si procede, de conformidad con las disposiciones del artículo 8;

ii) La auditoría no ha revelado datos nuevos, y no ha despejado las dudas de la Aduana sobre la veracidad o exactitud del valor de transacción declarado.

Determinación del valor en aduana

13. El valor de transacción constituye la base primera de valoración, es decir, el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías cuando éstas se venden para su exportación al país de importación, ajustado de conformidad con las disposiciones del Artículo 8.

14. El precio realmente pagado o por pagar no deberá depender de ninguna condición o contraprestación que pueda impedir que el valor se determine con arreglo a lo dispuesto en el Artículo 1.

15. Dicho precio puede estar representado por el precio indicado en la factura, ajustado de conformidad con las disposiciones del Acuerdo sobre Valoración, y en este sentido, la factura comercial podría constituir prueba suficiente de la veracidad o exactitud del valor declarado, sin perjuicio, obviamente, de las disposiciones del artículo 17 del Acuerdo.

16. De conformidad con la Decisión 6.1 del Comité de Valoración en Aduana, cuando la Administración de Aduanas tenga motivos para dudar de la veracidad o exactitud del valor declarado, podrá pedir al importador que proporcione una explicación complementaria, así como documentos u otras pruebas, de que el valor declarado representa la cantidad total efectivamente pagada o por pagar por las mercancías importadas, ajustada de conformidad con las disposiciones del Artículo 8.

17. En este caso, debido al hecho de que el valor declarado era sustancialmente inferior al valor declarado para mercancías idénticas importadas por otros nueve importadores en el mismo momento o en un momento aproximado, la Administración de Aduanas tenía motivos para dudar de la veracidad o exactitud del valor declarado según lo reflejado en la factura comercial. Por lo tanto, de conformidad con la Decisión 6.1, la Administración de Aduanas pidió convenientemente al importador que proporcionara otras pruebas para confirmar que el valor declarado era el precio total realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas, ajustado de conformidad con lo previsto en el Artículo 8.

18. En tales casos, ambas partes deberían procurar reforzar el espíritu de colaboración y diálogo alentado en el Acuerdo, con miras a encontrar una solución que no perjudique ni los intereses legítimos del importador ni los de la Administración de Aduanas.

19. Al determinar el valor en aduana de conformidad con el Acuerdo no se debería exigir a las Administraciones de Aduanas que se fiaran de documentos que carecen de datos importantes, especialmente si existen dudas sobre otros gastos y pagos que pudieran formar parte del valor de transacción.

20. Específicamente, la Decisión 6.1 establece que si, una vez recibida la información complementaria, o a falta de respuesta, la Administración de Aduanas tiene aún dudas razonables acerca de la veracidad o exactitud del valor declarado, podrá decidir, teniendo en cuenta las disposiciones del Artículo 11, que el valor en aduana de las mercancías importadas no se puede determinar con arreglo a las disposiciones del Artículo 1. No obstante, antes de tomar una decisión definitiva, la Administración de Aduanas comunicará al importador, por escrito si le fuera solicitado, sus motivos para dudar de la veracidad o exactitud de los datos o documentos presentados y le dará una oportunidad razonable para responder.

21. En este caso, teniendo en cuenta los elementos de hecho siguientes : i) el importador no proporcionó ninguna prueba, con excepción de la factura comercial, para justificar que el valor declarado representaba el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas, ajustado de conformidad con las disposiciones del artículo 8; y ii) los documentos contables examinados durante la auditoría revelaban un gasto dudoso, por consiguiente, la Administración de Aduanas concluyó que tenía aún dudas razonables para dudar de la veracidad o exactitud del valor declarado y comunicó al importador los motivos de dicha conclusión.

Conclusión

22. Así pues, de conformidad con la Decisión 6.1, la Administración de Aduanas puede concluir convenientemente que el valor de las mercancías importadas no se puede determinar con arreglo a lo dispuesto en el Artículo 1. La Administración de Aduanas comunicará su decisión por escrito al importador, indicando los motivos que la inspiran.

23. En este caso, el valor en aduana se determinó con arreglo a lo dispuesto en el artículo 2 del Acuerdo.

ESTUDIO DE CASO 13.2

Aplicación de la Decisión 6.1 del Comité de Valoración en Aduana

APLICACIÓN DE LA DECISIÓN 6.1
DEL COMITÉ DE VALORACIÓN EN ADUANA

Elementos de hecho de la transacción

1. La Administración de Aduanas del país Y recibió una denuncia exponiendo que se importaban clavos en espiral de origen X y se pasaban al despacho con valores extremadamente bajos que oscilaban entre 340 u.m./TM y 440 u.m./TM, si bien en el mercado internacional, el precio de la materia prima, es decir, alambrón de acero utilizado en la fabricación de clavos en espiral, oscilaba entre 600 u.m./TM y 675 u.m./TM, y que el precio del alambrón en el mercado local rondaba las 670 u.m./TM.

2. En la denuncia se decía además que el precio de importación real de los clavos en espiral era de 1.250 u.m./TM. El denunciante proporcionaba también una copia de la declaración de las mercancías donde se indicaba que los clavos en espiral se valoraban en 750 u.m./TM en comparación con un valor declarado de 350 u.m./TM.

3. La Administración de Aduanas del país Y realizó un estudio y comprobó los datos disponibles en este caso. Se comprobó el precio de la materia prima (alambrón de acero) en el mercado internacional examinando, durante el periodo correspondiente, los datos consignados en una acreditada revista especializada publicada en Londres y el registro de la importación material del alambrón de acero en el país Y a 675 u.m./TM. El país de exportación/producción de los clavos en espiral y del alambrón de acero era el mismo, sin embargo, el productor /exportador de los clavos en espiral y del alambrón de acero no lo era.

4. La Administración de Aduanas averiguó que existía un caso en que la Aduana valoró los clavos en espiral en 750 u.m./TM. Este valor representaba el valor reconstruido calculado sobre la base de la información disponible. (Se determinó que el valor declarado de 350 u.m./TM no representaba el valor de transacción y la Aduana lo rechazó).

5. Se identificaron cinco casos adicionales de importación de clavos en espiral. A efectos del artículo 13, se determinaron los siguientes valores provisionales, 551 u.m./TM, 551 u.m./TM, 539 u.m./TM, 541,3 u.m./TM y 565,7 u.m./TM. Dichos casos se enviaron a la Dirección General de Valoración en Aduana y Control a posteriori. Dicho Departamento está especialmente

encargado de terciar en los casos en que se plantean diferencias en el ámbito de la valoración que las oficinas de los servicios exteriores no pueden resolver.

6. Al objeto de brindar a los importadores la oportunidad de probar que los valores declarados representaban el valor de transacción, la Administración de Aduanas celebró varias reuniones en relación con estos casos.

7. Se pidió a los importadores que proporcionaran facturas proforma, facturas comerciales, copias de contratos, pruebas de pago y todos los demás documentos pertinentes relacionados con la transacción que pudieran confirmar que el precio declarado era de verdad el precio realmente pagado o por pagar. No obstante, los importadores proporcionaron únicamente facturas proforma y facturas comerciales emitidas por los exportadores. Si bien los importadores indicaron que no utilizaban cartas de crédito como medio de pago, no les fue posible facilitar ninguna prueba de pago de las mercancías. Los importadores indicaron igualmente que no existía ningún contrato escrito de venta de las mercancías y que éstas se importaron sobre la base de acuerdos verbales con los exportadores.

8. La Administración de Aduanas examinó los registros contables de los importadores en el transcurso de las consultas, pero comprobó que no respaldaban el precio realmente pagado o por pagar porque los importadores no llevaban registros ni libros contables detallados. La Administración de Aduanas no pudo hallar pruebas de que se efectuaran tales pagos por las mercancías ni tampoco información o pruebas sobre posibles adiciones al precio como, por ejemplo, prestaciones.

Determinación del valor en aduana

Método del valor de transacción

9. El valor de transacción constituye la primera base para la determinación del valor en aduana, es decir, el 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.

10. El precio realmente pagado o por pagar no deberá depender de ninguna condición o contraprestación que pueda impedir que el valor se determine sobre la base de lo dispuesto en el artículo 1.

11. Dicho precio puede estar representado por el precio indicado en la factura, ajustado de conformidad con lo dispuesto en el Acuerdo, y, en este sentido, la factura comercial podría constituir prueba suficiente de la veracidad o exactitud del valor declarado, a reserva de lo dispuesto en el artículo 17. Dicho artículo establece que ninguna de las disposiciones del Acuerdo podrá interpretarse en un sentido que restrinja o ponga en duda el derecho de las Administraciones de Aduanas de comprobar la veracidad o la exactitud de toda información, documento o declaración presentados a efectos de valoración en aduana.

12. De conformidad con la Decisión 6.1 del Comité de Valoración en Aduana, cuando la Administración de Aduanas tenga motivos para dudar de la veracidad o exactitud del valor declarado, podrá pedir a los importadores que proporcionen una explicación complementaria, así como documentos u otras pruebas, de que el valor declarado representa la cantidad total efectivamente pagada o por pagar por las mercancías importadas, ajustada de conformidad con las disposiciones del artículo 8.

13. En este caso, debido al hecho de que el valor declarado por los clavos en espiral era sustancialmente inferior al precio, en el mercado internacional, de la materia prima utilizada en la fabricación de dichos clavos, la Administración de Aduanas tenía motivos para dudar de la veracidad o exactitud del valor declarado según lo reflejado en la factura comercial. Por lo tanto, de conformidad con la Decisión 6.1, la Administración de Aduanas pidió a los importadores que

proporcionaran otras pruebas para confirmar que el valor declarado constituía el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas, ajustado de conformidad con lo previsto en el artículo 8. Los importadores tuvieron diversas ocasiones de suministrar información complementaria, pero no pudieron facilitar el contrato ni ninguna prueba de pago. Además, se comprobó que los registros contables examinados durante las consultas no respaldaban el precio realmente pagado o por pagar. La Administración de Aduanas tenía aún dudas razonables acerca de la veracidad o exactitud del valor declarado.

14. El Comité Técnico consideró previamente el modo en que debería aplicarse la Decisión 6.1 del Comité de Valoración en Aduana, incluyendo el procedimiento adecuado que se debería adoptar de acuerdo con el Estudio de caso 13.1, Aplicación de la Decisión 6.1 del Comité de Valoración en Aduana". La Decisión 6.1 establece que si, una vez recibida la información complementaria, o a falta de respuesta, la Administración de Aduanas aún tiene dudas razonables acerca de la veracidad o exactitud del valor declarado, podrá decidir, teniendo en cuenta las disposiciones del artículo 11, que el valor en aduana de las mercancías importadas no se puede determinar con arreglo a las disposiciones del artículo 1. Antes de tomar una decisión definitiva, la Administración de Aduanas comunicará al importador, por escrito si le fuera solicitado, sus motivos para dudar de la veracidad o exactitud de los datos o documentos presentados y le dará una oportunidad razonable para responder.

15. En este caso, teniendo en cuenta los elementos de hecho siguientes: (i) el valor declarado por los clavos en espiral era inferior al precio, en el mercado internacional, de la materia prima utilizada en la fabricación de dichos clavos; (ii) el importador no proporcionó ninguna prueba, ni tampoco una prueba de pago, con excepción de la factura comercial y la factura proforma, para justificar que el valor declarado representaba el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas ajustado de conformidad con las disposiciones del artículo 8; y (iii) los importadores no llevaban registros detallados ni libros contables que pudieran facilitar, la Administración de Aduanas aún tenía dudas razonables y concluyó que el valor en aduana de las mercancías importadas no se podía determinar según lo dispuesto en el artículo 1. Antes de adoptar una decisión definitiva, la Administración de Aduanas comunicó al importador sus motivos para dudar de la veracidad o exactitud de los documentos presentados tanto por escrito como de palabra, en el transcurso de las diversas reuniones. La Administración de Aduanas también proporcionó a los importadores ocasiones para responder.

16. En vista de lo antedicho, se rechazó el valor declarado teniendo en cuenta el artículo 17, la Decisión 6.1 y el Estudio de caso 13.1. Tras adoptar una decisión definitiva, la Administración de Aduanas comunicó a los importadores, por escrito, su decisión y los motivos que la inspiraban. Tras el rechazo del valor de transacción con arreglo al artículo 1, se intentó determinar el valor en aduana aplicando el orden de prioridad establecido empezando por el artículo 2.

Método de mercancías idénticas o similares

17. La Administración de Aduanas consideró después la aplicación de los artículos 2 y 3. Si bien hubo un caso en que la Administración de Aduanas determinó el valor de clavos en espiral idénticos o similares en 750 u.m./TM, este valor no podía utilizarse a efectos de la aplicación de los artículos 2 y 3 porque se trataba de un valor reconstruido y no de un valor de transacción de mercancías idénticas o similares. Las Notas interpretativas a los artículos 2 y 3 dejan claro que a efectos de la aplicación del método de las mercancías idénticas o similares sólo se seleccionarán aquellos casos cuyos valores declarados ya hayan sido determinados con arreglo al artículo 1.

18. Hubo otros cinco casos de clavos en espiral importados, que la Administración de Aduanas valoró provisionalmente con arreglo al artículo13. Estos valores provisionales no podían utilizarse como la base para determinar el valor con arreglo al método de las mercancías idénticas/similares porque el artículo 13 se refiere sólo al levante de las mercancías importadas

mediante el depósito de una garantía suficiente si resulta necesario demorar la determinación definitiva del valor en aduana.

19. Dado que, en este caso, no fue posible disponer de ningún valor de transacción de mercancías idénticas o similares, el valor en aduana de las mercancías importadas no se pudo determinar con arreglo a las disposiciones de los artículos 2 y 3 y, de conformidad con el Acuerdo, hubo que recurrir al siguiente método de valoración.

Método del valor deducido

20. Tras descartar las disposiciones de los artículos 1, 2, y 3, se aplicó el método del valor deducido previsto en el artículo 5.

Conclusión

21. De conformidad con la Decisión 6.1, el valor en aduana no se puede determinar con arreglo a lo dispuesto en el artículo 1.

ESTUDIOS

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.

ESTUDIO 1.1

TRATO APLICABLE A LOS VEHÍCULOS DE MOTOR USADOS

1. El trato aplicable a los vehículos de motor usados para su valoración según el Acuerdo, aunque no plantea cuestiones de principio, puede ocasionar dificultades prácticas. Por ello se estimó provechoso para las Administraciones aduaneras que se dedicara al tema un estudio en el que se propusieran varias soluciones.

2. El estudio pretende cubrir la amplia gama de vehículos considerados como usados en el momento de su importación, ya se hayan comprado nuevos o de segunda mano, descartando, no obstante, los vehículos destinados a un uso especializado y los modelos de época o de colección.

3. Los criterios para determinar si un vehículo debe considerarse como “usado” constituyen una cuestión distinta. Ésta debe dejarse al criterio de cada administración porque la gran diversidad de situaciones posibles en este campo no permite la adopción de prácticas uniformes. Las situaciones relativamente difíciles que a continuación se presentan, pueden ilustrar el problema:

   a) Cuando el negociante importa el vehículo, el cuentakilómetros de éste indica 250 km., lo que representa el trayecto recorrido desde la fábrica hasta el puerto de embarque del país de exportación.

   b) Cuando un particular importa un vehículo que compró nuevo y que matriculó en el extranjero algunas semanas antes, el vehículo ha recorrido ya 1.560 km., desde el lugar de la compra hasta el de introducción en el país de importación.

4. La observación expresada en el párrafo 3 es también válida para decidir si un vehículo usado importado debe considerarse como utilizado posteriormente a su última venta. Según el método que se adopte los vehículos de que se trate se incluirán o en la Categoría I o en la Categoría II, tal y como se definen a continuación.

5. Para la valoración de los vehículos usados importados se presentan, fundamentalmente, los dos tipos de situaciones que se indican a continuación y que se estudiarán luego en el mismo orden:

   I. El vehículo se importa después de su compra, sin haber sido utilizado en el intervalo.

   II. El vehículo se importa después de haber sido utilizado posteriormente a la compra.

I. El vehículo se importa después de su compra sin haber sido utilizado en el intervalo

6. Como la importación es consiguiente a una venta, el precio realmente pagado o por pagar por tal transacción debe servir como base para determinar el valor de transacción siempre que se cumplan los requisitos y condiciones del artículo 1 del Acuerdo.

7. Si no puede aplicarse lo dispuesto en el artículo 1, el valor en aduana se determinará según alguno de los otros métodos establecidos en el Acuerdo, en el orden de aplicación prescrito; a este respecto, véanse los párrafos 10 a 23 del presente estudio.

II. El vehículo se importa después de haber sido utilizado posteriormente a la compra

Artículo 1

8. Con prioridad a cualquier consideración sobre la aplicabilidad de las disposiciones del artículo 1, se plantea la cuestión de saber si el vehículo, objeto de valoración, que a juicio

de la Administración ha sido utilizado después de su compra, puede ser considerado todavía, a efectos de valoración, como el mismo vehículo que el que fue objeto de la última venta.

9. Si no puede ser considerado como tal no existe un precio realmente pagado o por pagar para el vehículo en el estado en que se encuentra en el momento de la valoración; así pues, el artículo 1 no puede aplicarse, y el valor debe determinarse con arreglo al primer artículo aplicable en el orden prescrito en el Acuerdo.

Artículos 2 y 3

10. La aplicación de los métodos de valoración previstos en los artículos 2 y 3 supone la existencia de mercancías idénticas o similares a las mercancías objeto de valoración, exportadas en el mismo momento que aquéllas o en uno próximo. Además, el valor de estas mercancías idénticas o similares debe haber sido determinado según el artículo 1 del Acuerdo.

11. Parece dudoso que puedan concurrir estas circunstancias en el caso preciso de los vehículos usados importados por particulares; sin embargo, los artículos 2 y 3 podrían aplicarse ocasionalmente, en particular en el caso de importaciones por comerciantes.

Artículo 5

12. A falta de un valor según los artículos 2 ó 3, se aplicará lo dispuesto en el párrafo 1 del artículo 5, si los vehículos usados importados o vehículos idénticos o similares se venden en el país de importación en el mismo estado en el que son importados y si se cumplen todos los demás requisitos de dicho artículo.

13. Cuando el párrafo 1 del artículo 5 no pueda aplicarse se podrá considerar la valoración, si el importador lo solicita, sobre la base del párrafo 2 del mismo artículo, cuando los vehículos usados se venden en el país de importación después de haber sufrido trabajos ulteriores (por ejemplo reparación, restauración, instalación de accesorios); en tal caso habrá que proceder a las deducciones necesarias para tener en cuenta el valor añadido por tales trabajos ulteriores.

14. Es de prever, sin embargo, que situaciones como las supuestas en los párrafos 12 y 13 sólo se presenten, normalmente, cuando la importación se realice por comerciantes.

Artículo 6

15. Puesto que los vehículos usados evidentemente no se fabrican como tales, las disposiciones del artículo 6, basadas en el costo de producción de las mercancías importadas, no son aplicables.

Artículo 7

16. Se deduce de lo anteriormente dicho que en muchos casos el valor en aduana de los vehículos usados deberá determinarse con arreglo a lo dispuesto en el artículo 7 del Acuerdo.

17. Al valorar las mercancías según este método del “último recurso” es importante tener presentes algunos principios generales establecidos en el Acuerdo, y, en particular que:

- a los efectos del artículo 7, el valor en aduana debe determinarse según criterios razonables compatibles con los principios y las disposiciones generales del Acuerdo y del artículo VII del GATT de 1994, sobre la base de los datos disponibles en el país de importación;

- el párrafo 2 del artículo 7 excluye expresamente ciertos métodos de valoración;

- los métodos de valoración utilizados deben ser los establecidos en los artículos 1 a 6 inclusive aplicados con una flexibilidad razonable, y deben basarse, en la medida de lo posible, en valores en aduana previamente determinados;

- el Acuerdo recomienda que se celebren consultas entre la Administración de Aduanas y el importador para establecer la base para la valoración.

18. Aunque quizá no sea posible llegar a un método de valoración tipo para los vehículos de motor usados, sin embargo, basándose en los principios arriba enunciados y teniendo presente que un valor determinado con arreglo al artículo 7, si es objeto de controversia, debe poder defenderse ante los tribunales, quedan abiertas varias posibilidades. Algunas se indican en los párrafos siguientes. En definitiva, es preciso dar a las Administraciones la posibilidad de escoger un método compatible con los principios y disposiciones generales del Acuerdo y con el artículo VII del GATT de 1994, para que puedan tenerse en cuenta las circunstancias particulares de cada país.

19. El valor en aduana podría basarse, por ejemplo, en el precio realmente pagado o por pagar por el vehículo. En tal caso, las mercancías deberán valorarse teniendo en cuenta su estado en el momento de la valoración. Por consiguiente, el precio deberá ser ajustado para tener en cuenta la depreciación basada en la antigüedad o en el grado de utilización desde la compra. Los cuadros presentados a continuación ilustran los métodos que podrían aplicarse para efectuar los ajustes en caso de depreciación. Claro está que para evitar toda arbitrariedad, habrá que efectuar los ajustes con cierto criterio, teniendo en cuenta las circunstancias propias de cada caso; especialmente en el caso de ajustes basados en el grado de utilización, habrá que tener presente que fiarse del cuentakilómetros puede inducir a error.

Lapso de tiempo transcurrido desde la fecha de la compra	**Importe que ha de deducirse del precio pagado**
menos de 6 meses	*a* por ciento
de 6 a 12 meses	*b* por ciento
de 12 a 24 meses	*c* por ciento
etc.	etc.
	ó
Utilización desde la compra del precio pagado	**Importe que ha de deducirse**
menos de 5.000 km	*x* por ciento
de 5.001 a 15.000 km	*y* por ciento
de 15.001 a 30.000 km	*z* por ciento
etc.	etc.

Cabe subrayar que, cada perfeccionamiento o instalación de accesorios efectuada después de la compra del vehículo deben conducir a un incremento de su valor.

20. Cuando no existe un precio realmente pagado o por pagar el valor puede determinarse celebrando consultas con el importador, sobre la base del valor de transacción previamente aceptado para vehículos nuevos importados de la misma marca y modelo. Este valor deberá, entonces, ajustarse para reflejar el estado del vehículo en el momento de la valoración, teniendo en cuenta la depreciación debida a la antigüedad, al desgaste y a la obsolescencia por una parte, y por otra la instalación de accesorios que no formen parte del equipo del modelo de referencia. Podrían ser necesarios otros ajustes para tener en cuenta cualquier diferencia en el nivel y la cantidad entre las transacciones objeto de comparación.

21. Cuando no existan importaciones de vehículos nuevos de la misma marca y modelo, el método indicado en el párrafo precedente puede aplicarse utilizando valores de transacción previamente aceptados para vehículos nuevos similares.

22. El método descrito en el párrafo 19 también podría aplicarse sobre la base del precio de catálogo en el mercado del país importador de vehículos nuevos importados de la misma marca y del mismo modelo. Puede que en tales situaciones, en las que lo dispuesto en el artículo 5 se aplica con una flexibilidad razonable, hayan de efectuarse otros ajustes de conformidad con lo dispuesto en los apartados i) a iv) del artículo 5.1 a).

23. Cuando se disponga de catálogos o revistas especializadas, que indican los precios corrientes para el mercado de vehículos usados en el país de importación, esos precios pueden servir como base para la valoración. En tal caso habrá de tenerse en cuenta, naturalmente, el estado del vehículo y todos los elementos que influyan en su valor (por ejemplo, desgaste anormal, reparaciones, revisión, instalación de accesorios) en comparación con los del vehículo de referencia. Por otra parte, es preciso que no se pase por alto el hecho de que los precios indicados en esos catálogos pueden comprender los derechos y gravámenes de importación. Sin embargo, el artículo 7, párrafo 2 a) prohíbe la aplicación de este método a los vehículos producidos en el país de importación (en la medida en que puedan estar sujetos a derechos en el momento de una reimportación eventual). En tales casos pondrían tomarse como referencia quizá vehículos idénticos o similares producidos en otros países, gracias a una interpretación flexible de los términos “idénticos” o “similares”.

24. Es de hacer notar que una de las mayores dificultades que pueden plantearse en los casos examinados en el presente estudio es de orden práctico, como es la de comprobar los datos necesarios para establecer el valor de transacción, puesto que las compras realizadas por particulares no se acompañan siempre de facturas comerciales, sino sólo de un recibo, una nota manuscrita o un acuerdo verbal. En tales casos, las Aduanas tendrán que comprobar la veracidad del precio de compra declarado. Esta cuestión se inscribe en el problema más amplio del comercio de mercancías usadas o de segunda mano, que ofrece mayores posibilidades de fraude, especialmente mediante facturas falsas. Se trata aquí, esencialmente, de un problema de lucha contra el fraude aduanero, cuyo trato dependerá de las disposiciones nacionales pertinentes.

25. Según la legislación nacional de cada Miembro, los elementos enumerados en el párrafo 2 del artículo 8 del Acuerdo se incluirán en el valor en aduana de los vehículos usados o se excluirán de él. Si el transporte no se efectúa a título comercial, o si los elementos que han de deducirse o añadirse no pueden determinarse sobre la base de los documentos de transporte, los ajustes necesarios tendrán que basarse en el costo real en que se incurra por el transporte de las mercancías; es menester subrayar que dichos ajustes deben basarse en datos objetivos y cuantificables (cf. artículo 8, párrafo 3).

SUPLEMENTO AL ESTUDIO 1.1

VALORACIÓN DE VEHÍCULOS DE MOTOR USADOS

Pregunta 1

1. ¿Es posible establecer el valor en aduana con arreglo al artículo 7 del Acuerdo haciendo referencia al precio de las mercancías en el mercado interior del país de exportación, cuando un comprador de vehículos usados (empresa o particular), que reside en el país de importación, se abastece en el mercado interior del país de exportación y compra vehículos destinados a ser importados en el país de importación?

Respuesta

2. Conforme al Estudio 1.1 del Comité Técnico, para la valoración de los vehículos usados importados se presentan, fundamentalmente, dos tipos de situaciones. Son las siguientes:

a) el vehículo se importa después de su compra, sin haber sido utilizado en el intervalo;

b) el vehículo se importa después de haber sido utilizado posteriormente a la compra.

Según los elementos de hecho presentados en la pregunta, parece que se trata de la situación a) [*].

3. En la Opinión consultiva 14.1, el Comité Técnico expresó la opinión de que si el importador puede demostrar que la venta inmediata en cuestión se realizó con vistas a exportar las mercancías al país de importación, en este caso, no es necesario recurrir al artículo 7 puesto que puede aplicarse el artículo 1.

4. En tales circunstancias, como la importación se realizó inmediatamente después de la venta, el precio realmente pagado o por pagar por tal venta debería servir como base para determinar el valor de transacción según el artículo 1, siempre que se cumplan los demás requisitos y condiciones de éste.

Pregunta 2

5. ¿Cómo explicar la relación entre el artículo 7, párrafo 2 c) y el artículo 1 cuando el precio realmente pagado o por pagar es el precio vigente en el mercado interior del país de exportación ? En este caso, los vehículos usados son comprados en este mercado directa y personalmente por el comprador que los importa, y el precio es el único elemento que puede servir de base para determinar el valor en aduana.

Respuesta

6. El artículo 7.2 c) no prohíbe que el valor en aduana se determine sobre la base del precio realmente pagado o por pagar por el comprador. Ahora bien, sí prohíbe que el valor en aduana, determinado según el artículo 7, se base en otros valores derivados de ventas en el mercado nacional del país exportador. Así, el artículo 7.2 c) prohibirá, por ejemplo, que el valor en aduana se base en precios de mercado vigentes en el país exportador o en el precio al que el vendedor ofrece las mercancías a otros compradores en el mercado nacional del país de exportación. La prohibición estipulada en el artículo 7.2 del Acuerdo se aplica únicamente por lo que respecta al valor en aduana determinado según el artículo 7 y no guarda relación con la determinación del valor de transacción según los artículos 1 y 8.

Pregunta 3

7. ¿Es posible utilizar como base (precio inicial) para determinar el valor en aduana de un vehículo de motor usado importado en el país de importación, con arreglo al procedimiento previsto en el párrafo 19 del Estudio 1.1 del Comité Técnico, los valores fijados en un catálogo extranjero, publicado por una entidad jurídica independiente, que indica los precios de los vehículos nuevos y usados, con y sin impuestos, vigentes en el mercado interior del país de exportación? ¿La posibilidad de utilizar estos valores como base para determinar el valor en aduana de los vehículos de motor usados importados depende de que dichos precios están libres de derechos e impuestos interiores, lo que los hace diferentes de los precios realmente pagados en el mercado interior del país de exportación?

---

* Respecto a la situación b), puede servir de guía, para el trato aplicable a esta situación según lo dispuesto en los artículos 1 y 8, el Estudio de Caso 5.1 "Aplicación del artículo 8.1 b)" y, según lo dispuesto en el artículo 7, el párrafo 19 del Estudio 1.1 “Trato aplicable a los vehículos de motor usados”.

Respuesta

8. Según el artículo 7.2 c), el valor en aduana no puede basarse en el precio de las mercancías en el mercado nacional del país exportador. El Estudio 1.1 del Comité Técnico describe un método que consiste en utilizar precios de catálogo del mercado del país importador en los que se efectuarán ajustes por derechos, impuestos y otros gastos (es decir, se aplica con flexibilidad el método deductivo). A falta de otros datos, el valor en aduana se determinará según criterios razonables, compatibles con los principios del Acuerdo.

ESTUDIO 2.1

TRATO APLICABLE A LAS MERCANCÍAS ALQUILADAS U OBJETO DE LEASING

1. El valor de transacción, que el Acuerdo establece como el método fundamental de valoración, se basa en el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías cuando éstas se venden para su exportación al país de importación.

2. La Opinión Consultiva 1.1 sobre "la noción de *venta* en el Acuerdo" sienta el principio de que las transacciones de alquiler o de leasing, por su propia naturaleza, no constituyen ventas, aun cuando el contrato incluya una opción de compra de las mercancías. Por lo tanto, no puede aplicárseles el método del valor de transacción, y el valor en aduana deberá determinarse según otros métodos en el orden de prioridad prescrito en el Acuerdo.

3. Cuando se venden para la exportación al país de importación mercancías idénticas o similares a las mercancías alquiladas u objeto de leasing, cabría la posibilidad de establecer el valor en aduana sobre la base de los artículos 2 y 3.

4. Sin embargo, si estos dos artículos no pueden aplicarse, el método siguiente que se deberá considerar será el del artículo 5. Como, por su propia naturaleza, las mercancías alquiladas u objeto de leasing no se venderán en el país de importación, el artículo 5 sólo podrá aplicarse si se venden en el país de importación mercancías importadas idénticas o similares. A falta de ello, se intentará determinar el valor según el artículo 6.

5. Cuando hayan fallado todos los intentos de determinar el valor en aduana con arreglo a lo dispuesto en los artículos 2 a 6 inclusive, habrá que aplicar el artículo 7 que permite diversos enfoques.

6. Para valorar las mercancías según el artículo 7, hay que aplicar, en primer lugar y con una flexibilidad razonable, los métodos establecidos en los artículos 1 a 6 inclusive. Es preciso llamar la atención, a este respecto, sobre los instrumentos del Comité Técnico relativos a la aplicación del artículo 7 (Opiniones consultivas 12.1, 12.2 y 12.3) y sobre los documentos referentes a la aplicación del artículo 7.

7. Si, con arreglo al artículo 7, no se puede determinar el valor en aduana aplicando con flexibilidad los artículos 1 a 6, es posible aplicar criterios razonables, siempre que el artículo 7.2 no los prohíba y que sean compatibles con los principios y las disposiciones generales del Acuerdo y del artículo VII del GATT de 1994.

8. La valoración podría basarse, por ejemplo, en precios de lista vigentes (para mercancías nuevas o usadas) para la exportación al país de importación. En el caso de mercancías que han sido usadas, el valor puede determinarse según los precios de lista vigentes de mercancías nuevas a falta de precios de lista vigentes de mercancías usadas. Sin embargo, puesto que las mercancías deberán valorarse según el estado en que se importan, será preciso ajustar dichos precios de lista relativos a mercancías nuevas para

tener en cuenta la depreciación y el carácter obsoleto de las mercancías objeto de valoración.

9. Asimismo, existe la posibilidad de solicitar el asesoramiento de un perito que sea aceptable tanto por las Aduanas como por el importador. Un valor así establecido sería conforme con lo dispuesto en el artículo 7 del Acuerdo.

10. En algunos casos los contratos de alquiler incluyen una opción de compra. Esta opción puede ejercitarse al comienzo del contrato, en su transcurso o al vencimiento del período contractual establecido. En el primer caso la valoración debería basarse en el precio de la opción. En los otros dos casos, la suma de los pagos por alquileres previstos en el contrato y del importe residual exigido puede proporcionar una base para la valoración en aduana.

11. Cuando los contratos de alquiler no prevean ninguna opción de compra, la valoración según el artículo 7 podría realizarse también basándose en los alquileres pagados o por pagar por las mercancías importadas. El cálculo podría realizarse a partir de la suma total presunta de los alquileres pagaderos durante la vida útil de las mercancías. Se obrará, sin embargo, con cautela en ciertos casos en los que puede que se hayan fijado alquileres superiores para garantizar una amortización de las mercancías en un plazo inferior al de la duración probable de la utilización de las mismas.

12. En ocasiones puede resultar problemático determinar la vida útil de las mercancías, sobre todo en las ramas de industria en las que son muy rápidos los adelantos tecnológicos. A veces la duración de mercancías idénticas o similares podría dar una indicación útil, pero la dificultad se resolverá probablemente en la mayoría de los casos consultando con empresas especializadas, en colaboración con el importador. Cabe observar, asimismo, que será preciso distinguir entre la vida útil de mercancías nuevas y usadas, utilizando, por ejemplo, la expresión "vida útil total" para las primeras y "vida útil restante" para las segundas.

13. Una vez establecida la suma de los alquileres, puede que, para determinar el valor en aduana, haga falta proceder a ajustes que, consistirán, según las condiciones del contrato y los principios fundamentales del Acuerdo, en adiciones o en deducciones. En cuanto a las adiciones, habrá que tener en cuenta los elementos imponibles que no estén ya incluidos en los alquileres; los elementos enumerados en el artículo 8 podrían dar indicaciones útiles. Por lo que respecta a las deducciones, deberá deducirse todo elemento que no forme parte del valor en aduana.

14. El siguiente ejemplo muestra cómo determinar el valor en aduana basándose en los alquileres pagaderos (a los efectos de este ejemplo se ha hecho abstracción de los elementos mencionados en el artículo 8). Podría aplicarse esta técnica con independencia de la duración del contrato. En el supuesto de que las mercancías se reexporten antes de que venciera su duración de vida probable, la devolución de los derechos de aduana y gravámenes de importación sería posible si la legislación nacional así lo permitiese.

Elementos de hecho de la transacción

15. En vista del desarrollo de sus negocios, la empresa A, del país X, decide alquilar una nueva máquina de la compañía de alquiler B, del país Y, por un plazo mínimo de 36 meses renovable. Según las condiciones del contrato, los gastos de montaje y de mantenimiento en los que incurre el importador en el país de importación, que suman 20.000 u.m. anuales durante los dos primeros años de utilización y 30.000 u.m. anuales los años siguientes, se abonarán a la compañía de alquiler. El alquiler de la máquina se cifra en 50.000 u.m. mensuales, importe que incluye los gastos de montaje y mantenimiento e intereses al tipo del 10%.

16. Dadas las características de la máquina, no puede aplicarse, ni siquiera con flexibilidad razonable, ninguno de los métodos de valoración (artículos 1 a 6). Como consecuencia de

consulta entre las Aduanas y el importador, se decide basar el valor en aduana en la suma de los alquileres pagaderos durante la vida útil total de la máquina. Se ha establecido que ésta podría utilizarse durante cinco años.

17. Por consiguiente, se aceptará como base de valoración el importe total de los alquileres por pagar durante cinco años. De esta suma se deducirán los gastos de montaje y mantenimiento y los intereses.

18. Para el cálculo del valor se utilizarán los siguientes símbolos:

R = alquiler total pagadero durante la vida útil de la máquina
M = gastos de montaje y mantenimiento
I = Intereses */

Valor en aduana = R - (M + I)

*/ Los intereses a deducir se calcularán según la fórmula del interés compuesto

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (OMC)

DECISIONES DEL COMITÉ DE VALORACIÓN EN ADUANA

LISTA DE DECISIONES

1.1 Traducción al francés del término "Copyrights" (I), "Derechos de autor" (E) en la Nota interpretativa al artículo 8.1, c) del Acuerdo.

2.1 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.

DECISION 1.1

TRADUCCIÓN AL FRANCÉS DEL TÉRMINO "COPYRIGHTS" (I), "DERECHOS DE AUTOR" (E) EN LA NOTA INTERPRETATIVA AL ARTÍCULO 8.1 c) DEL ACUERDO *

En su Primera Reunión, celebrada el 13 de enero de 1981, el Comité de Valoración en Aduana acordó que la traducción al francés del término "copyrights" (I), "Derechos de autor" (E), en la Nota interpretativa al artículo 8.1 c) del Acuerdo, debe sustituirse por la expresión "Droit d'auteur", en vez de "Droits de reproduction" como se tradujo originalmente.

DECISION 2.1

SIGNIFICADO DE LA PALABRA "UNDERTAKEN" UTILIZADA EN EL ARTÍCULO 8.1 b) iv) DEL ACUERDO *

En su Sexta Reunión, celebrada el 3 de marzo de 1983, el Comité de Valoración en Aduana acordó que, en el contexto del artículo 8.1 b) iv) del Acuerdo, la palabra inglesa "undertaken" tiene el significado de "carried out". Se hizo notar que ello no afectaba a las versiones española y francesa.

DECISION 3.1

TRATO DE LOS INTERESES EN EL VALOR EN ADUANA DE LAS MERCANCÍAS IMPORTADAS *

En su Novena Reunión, celebrada el 26 de abril de 1984, el Comité de Valoración en Aduana adoptó la siguiente decisión*:

Las Partes en el Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio convienen en lo siguiente:

Los intereses devengados en virtud de un acuerdo de financiación concertado por el comprador y relativo a la compra de mercancías importadas no se considerarán parte del valor en aduana siempre que:

a) los intereses se distingan del precio realmente pagado o por pagar por dichas mercancías;

b) el acuerdo de financiación se haya concertado por escrito;

c) cuando se le requiera, el 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.

Esta Decisión se aplicará tanto si facilita la financiación el vendedor como si lo hace una entidad bancaria u otra persona física o jurídica. Se aplicará también si procede, en los

---

* El Comité de Valoración en Aduana aprobó esta Decisión en su 1ª Reunión del 12 de mayo de 1995.

* El Comité de Valoración en Aduana aprobó esta Decisión en su 1ª Reunión del 12 de mayo de 1995.

* El Comité de Valoración en Aduana aprobó esta Decisión en su 1ª Reunión del 12 de mayo de 1995.

* El presente texto lleva incorporadas las rectificaciones que el Comité, en su reunión del 24 de septiembre de 1984, había acordado realizar en las versiones española y francesa de la Decisión. La versión inglesa no ha cambiado.

casos en que las mercancías se valoren con un método distinto del basado en el valor de transacción.

Las Partes comunicarán al Comité las fechas respectivas en que pongan en vigor la Decisión.

DECISION 4.1

VALORACIÓN DE LOS SOPORTES INFORMÁTICOS CON "SOFTWARE" PARA EQUIPOS DE PROCESO DE DATOS *

En su Décima Reunión, celebrada el 24 de septiembre de 1984, el Comité de Valoración en Aduana adoptó la siguiente decisión:

El Comité de Valoración en Aduana DECIDE lo siguiente:

1. Se reafirma que el valor de transacción constituye la base primera de valoración, según el Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (en lo sucesivo denominado "el Acuerdo"), y que su aplicación con respecto a los datos o instrucciones (software) registrados en soportes informáticos para equipos de proceso de datos está en plena conformidad con el Acuerdo.

2. Dada la situación única en su género** en que se encuentran los datos o instrucciones (software) registrados en soportes informáticos para equipos de proceso de datos, y dado que algunas Partes han tratado de encontrar un planteamiento distinto, estaría también en conformidad con el Acuerdo que las Partes que lo deseasen adoptasen la práctica siguiente:

   Para determinar el valor en aduana de los soportes informáticos importados que lleven datos o instrucciones, se tomará en consideración únicamente el costo o valor del soporte informático propiamente dicho. Por consiguiente, el valor en aduana no comprenderá el costo o valor de los datos o instrucciones, siempre que éste se distinga del costo o el valor del soporte informático.

   A los efectos de la presente decisión, se entenderá que la expresión "soporte informático" no comprende los circuitos integrados, los semiconductores y dispositivos similares o los artículos que contengan tales circuitos o dispositivos; se entenderá asimismo que la expresión "datos o instrucciones" no incluye las grabaciones sonoras, cinematográficas o de video.

3. Las Partes que adopten la práctica mencionada en el párrafo 2 de la presente Decisión deberán notificar al Comité la fecha de su aplicación.

4. Las Partes que adopten la práctica mencionada en el párrafo 2 de la presente Decisión la aplicarán sobre la base del principio de la nación más favorecida (NMF), sin perjuicio de que cualquier Parte pueda seguir recurriendo a la práctica del valor de transacción.

---

* El Comité de Valoración en Aduana aprobó esta Decisión en su 1ª Reunión del 12 de mayo de 1995.

** Véase la Declaración en la página siguiente.

Declaración hecha por el Presidente en la reunión del Comité de Valoración en Aduana celebrada el 24 de septiembre de 1984, previamente a la adopción de la Decisión sobre la valoración de los soportes informáticos con software para equipos de proceso de datos

"En el caso de los soportes informáticos importados que llevan datos o instrucciones para su utilización en sistemas de proceso de datos (software), es esencialmente el propio soporte, es decir la cinta o el disco magnético, lo que adeuda el derecho previsto en el arancel de aduanas. Sin embargo, lo que de hecho interesa al importador es utilizar las instrucciones o datos; el soporte informático es accidental. Es más, si las partes disponen de los medios técnicos necesarios, el software puede transmitirse por cable o satélite, en cuyo caso no se plantea la cuestión de los derechos de aduana. Además, el soporte informático es por lo general un medio transitorio para almacenar las instrucciones o datos; para poder utilizarlo, el comprador ha de transferir esos datos o instrucciones a la memoria o base de datos de su propio sistema o reproducirlos en ellas.

Según las prácticas internacionales de valoración en aduana, que fueron sustituidas por el Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (denominado en lo sucesivo "el Acuerdo"), el valor del software no se tenía en cuenta, por lo general, al valorar el soporte informático. Tras la aprobación del Acuerdo, los países que seguían la mencionada práctica internacional han modificado sus normas para valorar los soportes informáticos con software para computadora o bien han continuado aplicando sus prácticas anteriores.

La propuesta de Decisión del Comité de Valoración en Aduana sobre la valoración de los soportes informáticos con software para equipos de proceso de datos indica que el valor de transacción es la base primera de valoración según el Acuerdo, y que su aplicación al software registrado en soportes informáticos para equipos de proceso de datos está en plena conformidad con el Acuerdo. La citada propuesta haría también posible que, dada la "situación única en su género" descrita en lo referente al software, y en vista de que algunas Partes trataban de encontrar un planteamiento distinto, estuviera también en conformidad con el Acuerdo que las Partes que lo deseasen tuviesen solamente en cuenta el costo o el valor del soporte mismo, al determinar el valor en aduana del soporte importado que lleva datos o instrucciones.

Al adoptar esta Decisión sobre la valoración de los soportes informáticos con software para equipos de proceso de datos, queda entendido que, en caso de que surgiese alguna dificultad durante la ejecución y aplicación de la Decisión, sería útil someterla a la consideración de las Partes en el Acuerdo".

DECISION 5.1

TERMINOLOGÍA EMPLEADA EN EL ARTÍCULO 8.1 b) iv): CREACIÓN Y PERFECCIONAMIENTO*

En su 12a. Reunión, celebrada el 9 y 10 de mayo de 1985, el Comité de Valoración en Aduana resolvió la cuestión relativa a la coherencia lingüística entre las versiones española, francesa e inglesa de la expresión "creación y perfeccionamiento" que figura en el artículo 8.1 b) iv) del Acuerdo, mediante la inclusión en el acta de la siguiente declaración, en la inteligencia de que ello se hacía sin perjuicio de los derechos y obligaciones dimanantes del Acuerdo y de que los miembros del Comité podrían volver a plantear la cuestión en caso necesario.

Las Partes en el Acuerdo consideraron que las expresiones "creación y perfeccionamiento" en español y "travaux d'étude" en francés y el término "development" en inglés que se utilizan en el artículo 8.1 b) han de interpretarse en el sentido de que

* El Comité de Valoración en Aduana aprobó esta Decisión en su 1ª Reunión del 12 de mayo de 1995.

excluyen la "investigación" en español, "recherche" en francés y "research" en inglés, como se dice en el párrafo 6 del documento VAL/W/24/Rev.1. No obstante un signatario (Argentina) estimó que, tal como se emplea la expresión "creación y perfeccionamiento" (en español) en el artículo 8.1 b), no cabía una interpretación que autorizara a excluir alguna parte del valor de la "creación y perfeccionamiento".

DECISION 6.1

CASOS EN QUE LAS ADMINISTRACIONES DE ADUANAS TENGAN MOTIVOS PARA DUDAR DE LA VERACIDAD O EXACTITUD DEL VALOR DECLARADO [*/]

El Comité de Valoración en Aduana

Reafirmando que el valor de transacción es la base principal de valoración de conformidad con el Acuerdo relativo a la Aplicación del artículo VII del GATT de 1994 (denominado en adelante el "Acuerdo");

Reconociendo que la Administración de Aduanas puede tener que enfrentarse a casos en que existan motivos para dudar de la veracidad o exactitud de los datos o documentos presentados por los comerciantes como prueba de un valor declarado;

Insistiendo en que al obrar así la Administración de Aduanas no debe causar perjuicio a los intereses comerciales legítimos de los comerciantes;

Teniendo en cuenta el artículo 17 del Acuerdo, el párrafo 6 del Anexo III del Acuerdo y las decisiones pertinentes del Comité Técnico de Valoración en Aduana;

Decide lo siguiente:

1. Cuando le haya sido presentada una declaración y la Administración de Aduanas tenga motivos para dudar de la veracidad o exactitud de los datos o documentos presentados como prueba de esa declaración, la Administración de Aduanas podrá pedir al importador que proporcione una explicación complementaria, así como documentos u otras pruebas, de que el valor declarado representa la cantidad total efectivamente pagada o por pagar por las mercancías importadas, ajustada de conformidad con las disposiciones del artículo 8. Si, una vez recibida la información complementaria, o a falta de respuesta, la Administración de Aduanas tiene aún dudas razonables acerca de la veracidad o exactitud del valor declarado, podrá decidir, teniendo en cuenta las disposiciones del artículo 11, que el valor en aduana de las mercancías importadas no se puede determinar con arreglo a las disposiciones del artículo 1. Antes de adoptar una decisión definitiva, la Administración de Aduanas comunicará al importador, por escrito si le fuera solicitado, sus motivos para dudar de la veracidad o exactitud de los datos o documentos presentados y le dará una oportunidad razonable para responder. Una vez adoptada la decisión definitiva, la Administración de Aduanas la comunicará por escrito al importador, indicando los motivos que la inspiran.

2. Al aplicar el Acuerdo es perfectamente legítimo que un Miembro asista a otro Miembro en condiciones mutuamente convenidas.

[*]/ El Comité de Valoración en Aduana aprobó esta Decisión en su 1ª reunión del 12 de mayo de 1995.

DECISION 7.1

VALORES MINIMOS E IMPORTACIONES EFECTUADAS POR AGENTES EXCLUSIVOS, DISTRIBUIDORES EXCLUSIVOS Y CONCESIONARIOS EXCLUSIVOS [*/]

I

En caso de que un país en desarrollo formule una reserva con objeto de mantener los valores mínimos oficialmente establecidos conforme a lo estipulado en el párrafo 2 del Anexo III y aduzca razones suficientes, el Comité acogerá favorablemente la petición de reserva.

Cuando se admita una reserva se tendrán plenamente en cuenta, para fijar las condiciones a que se hace referencia en el párrafo 2 del Anexo III, las necesidades de desarrollo, financieras y comerciales del país en desarrollo de que se trate.

II

1. Varios países en desarrollo están preocupados por los problemas que pueden entrañar la valoración de las importaciones efectuadas por agentes exclusivos, distribuidores exclusivos y concesionarios exclusivos. A tenor del párrafo 1 del artículo 20, los Países en desarrollo Miembros pueden retrasar la aplicación del Acuerdo por un período que no exceda de cinco años. A este respecto, los países en desarrollo Miembros que recurran a esa disposición pueden aprovechar ese período para efectuar los estudios oportunos y adoptar las demás medidas que sean necesarias para facilitar la aplicación.

2. Habida cuenta de esta circunstancia, el Comité recomienda que el Consejo de Cooperación Aduanera facilite asistencia a los países en desarrollo Miembros, de conformidad con lo estipulado en el Anexo II, para que elaboren y lleven a cabo estudios en las esferas que se haya determinado que pueden presentar problemas, incluidas las relacionadas con las importaciones efectuadas por agentes exclusivos, distribuidores exclusivos y concesionarios exclusivos.

[*/] El Comité de Valoración en Aduana aprobó esta Decisión en su 1ª reunión del 12 de mayo de 1995.