



CURSO DEL VALOR EN ADUANA SEGÚN EL ACUERDO DE LA OMC

Moisés Murga Calle

Obra suministrada por el autor a la Secretaría General de la Comunidad Andina



SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE ADUANAS

**CURSO DEL VALOR EN
ADUANA SEGÚN EL ACUERDO
DE LA OMC**

MOISES MURGA CALLE

PRÓLOGO

El presente documento ha sido elaborado por el suscrito en coordinación con la Intendencia Nacional de Técnica Aduanera y la Escuela Nacional de Aduanas, en vista de la proximidad de la aplicación del Acuerdo del Valor de la OMC por parte de nuestro país, el 1 de Enero del próximo año y de la necesidad de contar con material didáctico tanto para los cursos de formación de los Especialistas de Aduanas como Oficiales de Aduana. Igualmente, a ser utilizados en los seminarios de difusión y capacitación en esta Norma de Valoración Aduanera Internacional dirigida a los diferentes operadores del Comercio Exterior (Importadores, Agentes de Aduanas, etc.)

Su característica principal consiste, esencialmente, en una recopilación de gráficos y esquemas sobre los conceptos principales y básicos del Acuerdo del Valor tomado de los “Cursos de Capacitación sobre Valoración en Aduana” elaborados por la Dirección del Valor, con pronunciamientos tanto del Comité de Valoración de Ginebra como del Comité Técnico de Valoración de Bruselas, incluyendo algunos aportes que modestamente consideré necesarios incluir.

Producto de la experiencia docente en la Escuela Nacional de Aduanas en la asignatura de Valoración Aduanera, pude apreciar que, con el apoyo de graficas de Power Point, el participante lograba captar con facilidad los conceptos, principios, definiciones y métodos que contiene el Acuerdo del Valor de la OMC. Estas vivencias motivaron la presente publicación, que espero pueda cumplir su cometido, es decir, difundir y hacer accesible al público en general este nuevo sistema de valoración aduanera.

Finalmente, mis agradecimientos al señor Superintendente Nacional de Aduanas, Dr. José Herrera Meza, así como a la Secretaría General de Aduanas, por hacer realidad la publicación del presente documento.

Callao, Septiembre de 1999.

Ing. MOISES MURGA CALLE

CURSO DEL VALOR EN ADUANA **SEGÚN EL ACUERDO DE LA OMC**

I.- INTRODUCCION

El Perú solicitó en el mes de marzo de 1994, a través de nuestra representación permanente en Ginebra, Suiza, la Nota de Aceptación al Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VII del GATT de 1979 (Ronda de Tokio). Posteriormente, en el mismo mes, la Secretaría del GATT comunicó la aceptación a nuestra solicitud haciendo uso de la prórroga de aplicación hasta un máximo de cinco (3) años, poniéndose en vigencia dicho Acuerdo a partir del 1º de Abril de 1994.

Sin embargo, en la misma solicitud de aceptación, invocamos nuestro derecho a prorrogar su aplicación hasta un plazo máximo de cinco (5) años a partir de su vigencia, de conformidad con el Artículo 21º de la norma internacional antes mencionada, referido al trato especial y diferenciado a los países en desarrollo.

Mediante Resolución Legislativa Nº 26407, vigente a partir del 1º de Enero de 1995, se aprobó el citado Acuerdo que estableció la Organización Mundial del Comercio (OMC) y de los Acuerdos Comerciales Multilaterales contenidos en el Acta final de la Ronda de Uruguay, dentro de las cuales se encuentra el Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VII del GATT de 1994. referido a la Valoración Aduanera.

El 1º de Abril de 1999, se cumplió el plazo otorgado para su aplicación; pero antes de dicha fecha y siguiendo los procedimientos establecidos en la mencionada norma internacional, nuestro país solicitó una prórroga adicional, la misma que le fue otorgada mediante la Decisión de Exención WT/L/307 (15.07.1999) hasta el 1º de Abril del 2000, pero sujeta a determinados términos y condiciones, entre las que se encuentra la aplicación del Acuerdo, a partir del 1º de enero del año 2000, para el 50% de las partidas del Sistema Armonizado contenidas en el Arancel de Aduanas del Perú.

Uno de los compromisos asumidos, fue el de implementar y aplicar, para el 1º de Agosto de 1999, “el párrafo 2 de la Decisión sobre Valoración de los soportes informáticos con software para Equipos de Procesamiento de Datos”, lo cual se ha cumplido de conformidad con el Decreto Supremo Nº 128-99-EF, publicado el 31 de julio de 1999. Asimismo, se ha aprobado y publicado, mediante Resolución de Intendencia Nacional de Técnica Aduanera Nº 000628, el “Procedimiento Especifico para la Valoración de Soportes Informáticos importados con Software” el día 05 de Agosto de 1999.

Mediante Resolución de Superintendencia de Aduanas Nº 000939, de fecha 17 de Agosto de 1999, se constituyó una Comisión encargada de la implementación de dicho Acuerdo, de conformidad con los lineamientos establecidos en el Programa

de Trabajo al que se ha comprometido nuestro país ante la Organización Mundial de Comercio.

II.- CONCEPTO DEL VALOR EN ADUANA

Uno de los problemas que generalmente enfrentan los importadores, es la confusión que tienen al considerar que el valor comercial de sus mercancías importadas expresadas en su factura comercial es igual al valor en aduana.

Sin embargo, ambos conceptos son diferentes cualitativa y cuantitativamente en la mayoría de los casos. Por ejemplo: el valor comercial expresado en la factura comercial contiene el precio que libremente el vendedor y el comprador han pactado por las mercancías importadas y este precio puede diferir de otra transacción, dependiendo de la capacidad de negociación de las partes, como por ejemplo, ser ambos independientes entre sí, o tener vinculación comercial, financiera, industrial o de otra índole, según las condiciones contractuales pactadas en la entrega y venta de las mercancías (FOB, CIF, etc.)

En cambio el concepto del valor en aduana esta determinado por normas internacionales de valoración, como es el caso de la Definición del Valor de Bruselas (1950/1953) contenidas en las actuales Reglas de Valoración de Mercancías del Arancel de Aduanas; su característica principal es que está basado en la noción teórica y en la aplicación del precio usual de competencia.

De otro lado, se encuentra el Acuerdo del Valor de la OMC, el cual se basa en la noción positivista del valor y en la aplicación del precio realmente pagado o por pagar, para determinar el valor de transacción que es el método que se utiliza en más del 90% de los casos; según las estadísticas elaboradas por el Comité del Valor de Ginebra, Suiza.

III.- DERECHOS ESPECÍFICOS Y AD-VALOREM

Tradicionalmente los derechos específicos fueron los que mas se utilizaron en las Aduanas a nivel mundial. Sin embargo posterior a la segunda guerra mundial y como consecuencia de la creación del GATT, dentro del cual se propiciaron las negociaciones arancelarias, los países miembros optaron por utilizar los derechos arancelarios ad-valorem

Los derechos específicos se caracterizan por ser objetivo en la determinación de su base imponible ya que responde a una magnitud física determinada (Peso, Volumen, Longitud) y su parte alícuota es fija, siendo por lo tanto tener un buen instrumento de medida apropiado y debidamente calibrado, en tal sentido es de fácil aplicación

En cambio, si bien la parte alícuota los derechos ad-valorem es porcentual, la determinación de su base imponible es subjetiva su determinación; se adapta mejor a los fines económicos (proteccionista o liberal), por seguir con mayor fidelidad las

fluctuaciones de los mercados, lo que amerita establecer normas internacionales en materia de valoración aduanera.

Como se sabe, la tasa de derecho arancelario ad valorem es el porcentaje aplicable sobre la base imponible; es decir, sobre el valor en aduana de dicha mercancía.

IV.- EVOLUCION DEL VALOR EN ADUANA

A principios del siglo XX, los medios interesados en la expansión del comercio internacional realizaron estudios con el fin de sustituir los métodos arbitrarios e imprecisos, aplicados hasta entonces, por un sistema de valoración internacional que, en sus efectos, fuera neutro, tanto desde el punto de vista de la competencia como desde el de la política comercial.

Tras varios intentos fallidos realizados bajo los auspicios de la Sociedad de Naciones, se llegó por vez primera a un acuerdo sobre principios generales de valoración en aduana en 1947 que quedaron plasmados en el Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)

El Artículo VII permite elegir entre una noción teórica y otra positiva del valor en aduana. Es decir, establece que el valor en aduana de las mercancías importadas :

- 1) Debería basarse en el valor real de las mercancías
- 2) No debería basarse en el valor de las mercancías de origen nacional o en valores arbitrarios o ficticios;
- 3) Debería ser el precio al que las mercancías importadas u otras similares son vendidas en el curso de operaciones comerciales normales, efectuadas en condiciones de libre competencia.

Esta disposición sólo establece principios generales y proporciona escasa orientación sobre aplicaciones prácticas.

Otro paso adelante en el camino de la cooperación en el campo de la valoración en aduana con los trabajos del Grupo de Estudio para la Unión Aduanera Europea que desembocaron en una definición del valor que podría aplicarse a nivel mundial: la Definición del Valor de Bruselas (DVB)

Esta definición fue incorporada al Convenio sobre el valor en Aduana de las mercancías que se firmó en Bruselas el 15 de Diciembre de 1950 y que entró en vigor el 28 de julio de 1953, nuestro país lo incorporó desde 1968 por Ley 18900 estando hasta nuestros días incorporada en las Reglas de Valoración de Mercancías del Arancel de Aduanas.

La DVB se basa en una noción teórica cuyos elementos esenciales son la venta, el precio, el tiempo, el lugar, la cantidad y el nivel comercial. En su apogeo, en los

años 70, la Definición de Bruselas contaba con 33 países miembros y otros 70 la aplicaban de facto.

Una nueva etapa en la historia de la valoración en aduana estaba gestándose entre 1973 y 1979. Durante este periodo se celebraron en Ginebra las Negociaciones Comerciales Multilaterales del GATT, conocidas como la Ronda de Tokio, uno de los acontecimientos de política comercial más significativos de nuestro tiempo. El objetivo de esta negociación era "lograr la expansión y la liberalización cada vez mayor del comercio mundial por medio, entre otras cosas, de la supresión progresiva de los obstáculos al comercio". Un medio de lograr este objetivo fue la adopción de un sistema común de valoración en aduana de mayor aceptación que el sistema de valoración Internacional existente.

El Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VII del GATT de 1981 establece un sistema positivo de valoración en aduana, basado en el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importada. Tiene por objeto establecer un sistema equitativo, uniforme y neutro para la valoración en aduana de las mercancías que corresponda a las realidades comerciales y que prohíba el empleo de valores en aduana arbitrarios o ficticios, según su Preámbulo correspondiente.

Posteriormente, como consecuencia de la Ronda de Uruguay y la firma del Acta de Marrakech se firma el Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial de Comercio (OMC) y los Acuerdos Comerciales Multilaterales que nuestro país incorporó en nuestra legislación nacional mediante Resolución Legislativa N° 26407 y puesto en vigencia desde el 1° de Enero de 1995.

Dentro de dichos Acuerdos Multilaterales se encuentra el Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VII del GATT de 1994; la cual contiene algunas modificaciones respecto al Acuerdo de 1981. Es importante resaltar que, en uno de sus preámbulos, menciona que dicho Acuerdo reconoce que el valor en aduana debe basarse en la mayor medida posible, en el precio realmente pagado o por pagar de las mercancías objeto de valoración, generalmente indicado en la factura comercial; a tal precio, sin perjuicio de ciertos ajustes del Art. 8°, se le denomina Valor de Transacción. Este Valor de Transacción deberá ser el valor en aduana en la gran mayoría de las mercancías importadas: constituyéndose así en el primer y principal método de valoración establecida en el Acuerdo.

Finalmente, habiéndose creado la Organización Mundial de Comercio a partir de 1995 en sustitución del GATT, es que también se denomina el Acuerdo del Valor de la OMC a la normativa de valoración internacional vigente.

V.- ESTRUCTURA DEL ACUERDO

El Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VII del G.A.T.T. de 1994, presenta la siguiente estructura:

- Introducción General
- Preámbulo

- Parte I: Normas de Valoración en aduana (artículos 1/17).
- Parte II: Administración del Acuerdo, consultas y resolución de controversias (artículo 18/19).
- Parte III: Trato especial y diferenciado (artículo 20).
- Parte IV: Disposiciones finales (artículos 21/24).
- Anexo I: Notas interpretativas (11 notas)
- Anexo II: Comité Técnico de Valoración en Aduana (23 apartados)
- Anexo III: (Ex -Protocolo) 7 apartados

Como es natural, lo mas importante, desde el punto de vista de la determinación de la base imponible de los derechos arancelarios y demás gravámenes de importación, es el contenido de la Parte I y de sus notas interpretativas contenidas en el Anexo I, porque establecen las normas de la valoración en aduanas legalmente (Artículo 14° del Acuerdo).

VI.- INSTITUCIONES DEL ACUERDO

El Comité de Valoración en Aduana, tiene su sede en Ginebra – Suiza. Los servicios de Secretaría los realiza la Secretaría de la OMC, cuya función es velar por el cumplimiento del Acuerdo y de los objetivos de política comercial del GATT. Emite documentos denominados Decisiones, abordando temas que tienen incidencia en la aplicación de dicho Acuerdo, tales como: los intereses, el software, las dudas razonables, etc.

El Comité Técnico de Valoración Aduanera, tiene su sede en Bruselas – Bélgica. Funciona bajo los auspicios de la Organización Mundial de Aduanas (OMA) y su objetivo principal consiste en conseguir a nivel técnico, la uniformidad de la interpretación y aplicación del Acuerdo. Emite documentos denominado instrumentos, los cuales pueden ser de distintos tipos, tales como: Opiniones Consultivas, Comentarios, Estudios, Notas Explicativas y Estudios de Casos.

VII.- FUNCIONES DEL COMITÉ TECNICO DE VALORACION EN ADUANA DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE ADUANAS

Este Comité funciona bajo los auspicios de la Organización Mundial de Aduanas y su objetivo principal consiste en conseguir, a nivel técnico, la uniformidad de la interpretación y aplicación del Acuerdo. Tiene las siguientes funciones:

- a) Examinar los problemas técnicos concretos que surjan en la aplicación cotidiana del código y emitir opiniones consultivas respecto a las soluciones pertinentes.
- b) Estudiar, si se les solicita, las leyes procedimientos y practicas en materia de valoración, si guardan relación con el Acuerdo y preparar informes sobre los resultados de dichos estudios.
- c) Redactar y distribuir informes anuales sobre los aspectos técnicos del funcionamiento del Acuerdo

- d) Suministrar información y asesoramiento sobre cualquier cuestión relativa a la valoración en aduana, que solicite cualquier Parte o el Comité del Valor. Dicha información y asesoramiento podrán revestir la forma de opiniones consultivas, comentarios o notas explicativas.
- e) Facilitar, si se le solicita, asistencia técnica a las Partes, con el fin de promover la aceptación internacional del Acuerdo.
- f) Desempeñar las demás funciones que le encomiende el Comité del Valor

VIII.- METODOS DE VALORACION

El sistema de valoración que establece el Acuerdo se basa en un método principal, contenidos en los artículos 1° y 8° y cinco métodos secundarios, que deben aplicarse en el mismo orden en que los enumera, con la excepción que se menciona en el artículo 4, relativa a la facultad del importador para solicitar la inversión del orden de aplicación de los métodos amparados por los artículos 5 y 6. Esto no sucede con nuestro país que hemos hecho uso de la reserva correspondiente, es decir no dejar al importador a elegir que método a aplicar después del método comparativo.

Los métodos para determinar el valor en aduana son los siguientes:

1. Valor de transacción de las mercancías importadas (Artículos 1° y 8° del Acuerdo).
2. Valor de transacción de mercancías idénticas (Artículo 2° del Acuerdo)
3. Valor de transacción de mercancías similares (Artículo 3° del Acuerdo)
4. Método Deductivo (Artículo 5° del Acuerdo)
5. Método del coste de producción (Artículo 6° del Acuerdo)
6. Método del "Último Recurso" (Artículo 7° del Acuerdo)

Previa solicitud por escrito, el importador tiene derecho a recibir de la Administración de Aduanas del país de importación una explicación escrita del método que se haya utilizado para determinar el valor en aduana de las mercancías importadas por él. La legislación nacional ha limitado el plazo para ejercitar este derecho a un mes, a partir de la fecha en que se haya determinado el valor en aduana (Artículo 16° del Acuerdo).

IX.- VALOR DE TRANSACCION DE LAS MERCANCIAS IMPORTADAS

El primer método y principal que establece el Acuerdo es el denominado *valor de transacción*, que se define como el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas, cuando estas se vendan para su exportación al país de importación, ajustado de conformidad con lo dispuesta en el Artículo 8° del Acuerdo.

Se entiende por precio realmente pagado o por pagar el pago total que, por las mercancías importadas, haya hecho o vaya a hacer el comprador al vendedor

o en el beneficio de este (por regla general, el precio pagado o por pagar es el precio neto expresado en la factura comercial). El pago no tiene que hacerse necesariamente en dinero; podrá efectuarse mediante cartas de crédito o instrumentos negociables, directa o indirectamente.

Por ejemplo, sería un pago indirecto la cancelación total o parcial por el comprador de una deuda del vendedor. En cambio, las actividades –incluidas las relativas a la comercialización de las mercancías importadas- que emprenden el comprador por su propia cuenta, distintas de aquellas para las que está previsto un ajuste en el artículo 8, no se consideran como un pago indirecto al vendedor, aunque se pueda estimar que benefician a este.

La utilización de este método principal de valoración implica la obligatoriedad de que la importación se realice como consecuencia de una venta. Si estas no existiesen, como por ejemplo, en el supuesto de mercancías alquiladas o importadas en consignación, el procedimiento del valor de transacción no podría aplicarse y habría que recurrir, sucesivamente, a los demás métodos previstos en el Acuerdo.

X.- ELEMENTOS QUE SE AÑADEN AL PRECIO REALMENTE PAGADO O POR PAGAR

Conforme a lo dispuesto en el Artículo 8° del Acuerdo, para determinar el valor en aduana por el método del valor de transacción, se sumaran al precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas los siguiente elementos:

1. En la medida en que los soporte el comprador, no estén incluidos en el precio efectivamente pagado o por pagar y existan datos objetivos y cuantificables:
 - a) Las comisiones de venta.
 - b) Los gastos de corretaje.
 - c) El coste de los envases que a efectos aduaneros, se consideran como formando un todo con la mercancía.
 - d) El coste del embalaje, tanto por mano de obra como por materiales.

2. El valor, repartido de forma adecuada, de los bienes y servicios que se indican a continuación, cuando hayan sido suministrados, directa o indirectamente, por el comprador, gratuitamente o a precios reducidos, para utilizarlos en la producción y venta para la exportación de las mercancías importadas, y en la medida en que dicho valor no este incluido en el precio efectivamente pagado o por pagar:
 - a) Materiales, componentes, partes y elementos similares incorporados a las mercancías importadas.
 - b) Herramientas, matrices, moldes y objetos similares utilizados para la fabricación de las mercancías importadas.
 - c) Materiales consumidos en la producción de las mercancías importadas.

- d) Trabajos de ingeniería, de investigación, artísticos y de diseño, planos y croquis, realizados fuera del país de importación y necesarios para la producción de las mercancías importadas.-
3. Los cánones y derechos de licencia relativos a las mercancías que se valoran, que el comprador este obligado a pagar, directa o indirectamente, como condición de la venta de dichas mercancías, en la medida en que tales cánones y derechos de licencia no estén incluidos en el precio realmente pagado o por pagar.
- Los referidos cánones y derechos de licencia podrán comprender, entre otros, los pagos efectuados por patentes, marcas de fabrica o de comercio y derechos de autor.
4. Valor de cualquier parte del producto de la reventa, cesión o utilización posterior de las mercancías importadas, que revierta directa o indirectamente al vendedor.
5. Cada país adherido al Acuerdo podrá disponer en su legislación nacional que se incluya en el valor en aduana, o se excluye del mismo, la totalidad o una parte de los elementos siguientes, en el caso de nuestro país se ha dispuesto incluir:
- a) Los gastos de transporte de las mercancías importadas hasta el puerto o lugar de introducción en el país de importación.
 - b) Los gastos de carga, descarga y manipulación ocasionados por el transporte de las mercancías hasta el puerto o lugar de introducción.
 - c) El costo del seguro hasta el mismo lugar de introducción.

Las adiciones al precio realmente pagado o por pagar, como consecuencia de los elementos incluidos en la enumeración anterior, solo podrán hacerse sobre la base de datos objetivos y cuantificables.

Para la determinación del valor en aduana, no se podrá incrementar el precio realmente pagado o por pagar con ningún elemento que no sea los provistos en la relación anterior.

XI.- ELEMENTOS QUE SE EXCLUYEN DEL VALOR EN ADUANA

1. El valor en aduana no comprenderá los siguientes gastos o costes, y se deducirán del precio realmente pagado o por pagar, siempre que se distingan de este; es decir, que aparezcan discriminados en la documentación comercial:
- a) Los gastos relativos a trabajos de construcción, instalación montaje, mantenimiento o asistencia técnica, realizados después de la importación, que se refieran a las mercancías importadas, tales como instalaciones, maquinas o material industrial.

- b) Derechos de aduanas y otros gravámenes pagaderos en el país de importación, como consecuencia de la importación o de la venta de las mercancías.
- c) Los gastos de transporte y seguro posteriores a la importación.

2. Tampoco se incluyen en el valor en aduana los siguientes elementos:

- a) Las comisiones de compra, entendido por tales las sumas pagadas por un importador a su gente, por los servicios que le presta, al representarlo en el extranjero en la compra de las mercancías que se valoran
- b) Los derechos de reproducción de las mercancías importadas en el país de importación.
- c) Los pagos que efectúe el comprador, como contrapartida del derecho de distribuir o de revender las mercancías importadas, no se sumaran al precio realmente pagado o por pagar por dichas mercancías, cuando tales pagos no constituyan una condición de la venta de dichas mercancías para su exportación para su exportación al país importador.
- d) Las prestaciones realizadas por el comprador en el país de importación para comercializar las mercancías –publicidad, garantía, asistencia a ferias, etc.-, aunque se pueda estimar que benefician al vendedor.
- e) Los pagos por dividendos u otros conceptos que haga el comprador al vendedor, si no guardan relación con las mercancías importadas.
- f) El costo o valor de los datos o instrucciones (software) para equipo de procesos de datos (computadoras) siempre que este se distinga del costo o valor del soporte informático (D.S. N° 128-99-EF del 31 de julio 1999)

XII.- DESCUENTOS O REDUCCION DE PRECIOS

Si el valor de transacción es aceptable, por no cumplirse cualquiera de las cuatro condiciones que exige el Artículo 1°, de las que se tratara mas adelante, el valor en aduana corresponderá al el precio neto de factura, ajustado por los elementos que se han enumerado en el anterior apartado si este fuera el caso.

Cualquier descuento o rebaja de precio concedido por el vendedor al comprador debe aceptarse, siempre que se haya otorgado antes del despacho de la mercancía; es decir, que no tenga carácter retroactivo.

Es mas, el hecho de que el valor de transacción de las mercancías que se valoran sea sensiblemente inferior a los precios corrientes de mercado de productos idénticos o similares, no es motivo suficiente para rechazar el valor de la transacción.

Las mercancías objeto de Subvenciones o primas a la exportación no es aplicable el párrafo 1 b) del Art. 1°. Asimismo, el importe de la subvención no puede considerarse como parte integrante del pago total, igualmente no es ajustable por el Art. 8° por no estar previsto dicho elemento. En consecuencia, el

trato aplicable es el reservado a las mercancías importadas a un precio inferior a los precios corrientes de mercado para mercancías idénticas.

Las mercancías sujetas a Dumping tampoco es aplicable las circunstancias previstas en el Artículo 1° ni tampoco añadir al precio realmente pagado o por pagar un importe que tenga en cuenta el margen de dumping, en consecuencia el trato aplicable es el trato reservado a las mercancías importadas a un precio inferior a los precios corrientes de mercado para mercancías idénticas.

XIII.- MOMENTO DE LA VALORACION

El momento que hay que considerar para la determinación del valor en aduana es el momento en que los derechos de aduana son exigibles, que en el caso de nuestro país es la fecha en la que el servicio de aduanas acepta el documento, Declaración Única de Aduanas (DUA), mediante el cual el declarante manifiesta su voluntad de despachar las mercancías a consumo; es decir, la fecha del registro de la declaración de importación. Ahora bien, el precio neto facturado se debe aceptar como base de valoración –si no hubiese otros motivos para rechazarlo –, cualquiera que sea la fecha del contrato o de la factura de venta.

No obstante, en la aplicación de algunos métodos secundarios de valoración, como se vera mas adelante, si se toman en consideración momentos iguales o próximos al de la mercancía que se valora.

XIV.- CONVERSIONES MONETARIAS

En los casos en que sea necesaria la conversión de una moneda para determinar el valor en aduana, el tipo de cambio que se utilizara será el que hayan publicado debidamente las autoridades competentes del país de importación de que se trate, y deberá reflejar con la mayor exactitud posible, para cada periodo que cubra tal publicación, el valor corriente de dicha moneda en las transacciones comerciales, expresado en la moneda del país de importación.

En el caso de nuestro país, no es problema la conversión monetaria ya que por el Reglamento de la Ley General de Aduanas vigente la determinación de la base imponible para aplicar los derechos arancelarios es en moneda norteamericana.

Si es que la transacción es en moneda extranjera distinta al dólar norteamericano se utilizará el tipo de cambio expedido mediante Circular mensual por la Intendencia Nacional de Recaudación Aduanera.

XV.- CONDICIONES PARA ACEPTAR EL VALOR DE TRANSACCION

Para que el valor de transacción sea aceptable, después de haber sido ajustado conforme al artículo 8, deberán cumplirse las siguientes condiciones:

- a) Que no existan restricciones para la cesión o utilización de las mercancías por el comprador, con excepción de las que:
- Impongan o exijan la legislación o la administración del país de importación.
 - Limiten la zona geográfica donde pueden revenderse las mercancías.
 - No afectan sensiblemente al valor de las mercancías.

Un ejemplo de restricciones que no influyen sensiblemente sobre el valor de las mercancías podrá ser el caso de un vendedor de automóviles que exige al comprador que no los revenda ni exponga antes de una determinada fecha, que marca el comienzo del año para el modelo de que se trate.

- b) Que la venta o el precio no dependan de condiciones o prestaciones, cuyo valor no pueda determinarse con relación a las mercancías a valorar.

Este caso se presentaría, por ejemplo, en las siguientes situaciones:

- El vendedor establece el precio de las mercancías importadas, con la condición de que el comprador adquiera también cierta cantidad de otras mercancías.
- El precio de las mercancías importadas depende del precio a que el comprador de estas venda otras mercancías al vendedor de las importadas.
- El precio se establece sobre la base de una forma de pago sin relación con las mercancías importadas. Por ejemplo, cuando estas son productos semiterminados, que el vendedor ha suministrado con la condición de recibir una determinada cantidad de productos terminados.

Sin embargo, otras condiciones o prestaciones relacionadas con la producción o comercialización de las mercancías importadas no ocasionaran al rechazo del valor de transacción. Por ejemplo, el hecho de que el comprador suministre al vendedor trabajos de ingeniería o planos, realizados en el país de importación, no conducirá a rechazar el valor de transacción.

- c) Que ninguna parte del producto de cualquier reventa, cesión o utilización posterior de las mercancías por el comprador revierta directa o indirectamente al vendedor, salvo que pueda efectuarse un ajuste apropiado, en virtud del Artículo 8°.
- d) Que no exista vinculación entre comprador y vendedor o que, aun existiendo, no haya ejercido ninguna influencia sobre el precio.

XVI.- VINCULACION ENTRE COMPRADOR Y VENDEDOR

A los efectos del Acuerdo, se considera que existe vinculación entre las personas –físicas o jurídicas- solo en los siguientes casos:

- a) Si una de ellas ocupa cargos de responsabilidad o dirección en una empresa de la otra.
- b) Si ambas tienen jurídicamente la condición de asociadas.
- c) Si una es el patrón de la otra.
- d) Si una persona cualquiera, posee, controla o detenta, directa o indirectamente, el 5 por 100 o más de las acciones o títulos con derecho a voto de una de otra.
- e) Si una de ellas controla, directa o indirectamente a la otra.
- f) Si ambas son controladas, directa o indirectamente, por una tercera persona.
- g) Si juntas controlan, directa o indirectamente, a una tercera persona.
- h) Si son miembros de la misma familia.

Las personas asociadas en negocios por el hecho de que una sea agente, distribuidor o concesionario exclusivo de la otra –cualquiera que sea la denominación utilizada -, solo se consideran como vinculadas si se les puede aplicar alguno de los criterios enumerados anteriormente.

Se entenderá que una persona controla a otra cuando, de hecho o de derecho, se halle en situación de imponerle limitaciones o darle instrucciones.

La existencia de una vinculación entre comprador y vendedor, de la naturaleza de las definidas anteriormente, no constituye por si misma un motivo suficiente para considerar inaceptable el valor de transacción.

XVII.- ANALISIS DE LA CIRCUNSTANCIA DE LA VENTA

Si fuese necesario, se examinarán las circunstancias propias de la venta y se admitirá el valor de transacción, siempre que la vinculación no haya influido en el precio. Cuando, por la información obtenida, la Administración de aduanas tiene razones para creer que la vinculación ha influido en el precio, comunicara dichos motivos al importador y le dará la oportunidad razonable para contestar. Si el importador lo pide, los motivos se le comunicaran por escrito (Artículo 1°, Numeral 2, Literal a) del Acuerdo).

XVIII.- “VALORES-CRITERIOS”

En una venta entre personas vinculada, se aceptara el valor de transacción, y se valoraran las mercancías de conformidad con este método, cuando el importador demuestre que se aproxima mucho dicho valor a alguno de los valores o precios que se señalan a continuación, vigentes en el mismo momento o en uno aproximado:

1. El valor de la transacción en las ventas de las mercancías idénticas o similares efectuadas a compradores no vinculados con el vendedor para la exportación al mismo país importador.
2. El valor en aduana de mercancías idénticas o similares, determinado con arreglo al método deductivo.
3. El valor en aduana de mercancías idénticas o similares, determinado con arreglo al método basado en el coste de producción

Al aplicar los conceptos precedentes –denominados usualmente “valores-criterios”- se deberán tener en cuenta las diferencias demostradas de nivel comercial y de cantidad, los elementos enumerados en el apartado X y los costes que soporte el vendedor en las ventas a compradores no vinculados con él, y que no soporte en las ventas a compradores con los que tienen vinculación.

Los anteriores “valores-criterios” se utilizarán por iniciativa del importador y solo con fines de comparación. En ningún caso, estos elementos de prueba, podrán servir de base de valoración, de ajuste del valor o de sustitución al amparo de lo dispuesto en dicho apartado.

Para determinar si un valor “se aproxima mucho” a otro valor, se tendrán que tomar en consideración un cierto número de factores. Entre ellos figuran la naturaleza de las mercancías importadas, la rama de producción, la temporada durante la cual se importan las mercancías y si la diferencia de valor es significativa desde el punto de vista comercial. Como estos factores pueden ser distintos de un caso a otro, sería imposible aplicar en todas las ocasiones una norma uniforme, como un porcentaje. Por ejemplo, para determinar si el valor de transacción está muy próximo a los “valores-criterios” enumerados anteriormente, una pequeña diferencia de valor podría ser inaceptable en el caso de un cierto tipo de mercancía, en tanto que una diferencia importante podría, quizás ser admisible, si se trata de otro artículo.

XIX.- METODOS SECUNDARIOS DE VALORACION

Será necesario recurrir a los *métodos secundarios* de valoración, que se examinarán a continuación, cuando se presente alguna de las siguientes situaciones:

- a) Que no hay valor de transacción por inexistencia de venta (por ejemplo: mercancías en alquiler o en consignación).
- b) En todos los casos en que no se cumplan las condiciones enunciadas en el apartado XV.
- c) Que el importador vinculado al vendedor no aporte pruebas de que el valor de transacción es aceptable conforme a alguno de los “valores-criterios” anteriormente mencionados.

XX.- VALOR DE TRANSACCION DE MERCANCIAS IDENTICAS

1. El valor en aduana de las mercancías importadas, determinando con arreglo a este método secundario de valoración, es el valor de transacción de mercancías idénticas, vendidas para la exportación al mismo país de importación y exportadas en el mismo momento que las mercancías que se valoran, o en un momento aproximado.
2. Se entenderá por “*mercancías importadas*” las producidas en el mismo país, que iguales en todos los aspectos, incluidas las características físicas, la calidad y el 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. Cuando se aplique este procedimiento, al valor en aduana se determinara con arreglo al valor de transacción de mercancías idénticas, ya aceptado por la administración, vendidas al mismo nivel comercial y sensiblemente en las mismas cantidades que las mercancías que se valoran. Cuando no existan tales ventas, se utilizaran el valor de transacción de mercancías idénticas, vendidas en cualquiera de las tres condiciones siguientes:
 - a) Venta al mismo nivel comercial, pero en cantidad diferente.
 - b) Venta a nivel comercial diferente, pero sensiblemente en la misma cantidad.
 - c) Venta a nivel comercial diferente y en cantidad diferente.
4. Si se ha comprobado la existencia de una venta, en cualquiera de las situaciones anteriores, se efectuaran ajustes para tener en cuenta, según los casos:
 - a) Únicamente al factor “cantidad”
 - b) Únicamente el factor “nivel comercial”
 - c) Al mismo tiempo, el factor “nivel comercial” y el factor “cantidad”.
5. Cualquier ajuste que se efectúe como consecuencia de diferencias de nivel comercial o de cantidad ha de cumplir la condición –tanto si conduzca a un aumento como a una disminución de valor- de que se haga sobre la base de elementos de prueba fehacientes, que demuestren claramente que el ajuste es razonable y exacto. Por ejemplo, listas de precio que se refieran a niveles diferentes o a cantidades distintas.

Sí, las mercancías que se valoran consisten en un envío de 10 unidades y las únicas mercancías idénticas importadas, para las que existe un valor de transacción, se vendieran en cantidad de 500 unidades, y se ha comprobado que el vendedor concede rebajas por cantidad, el necesario ajuste se podrá realizar mediante la lista de precios del vendedor, utilizando el precio aplicable a una venta de 10 unidades.

No es necesario que haya habido efectivamente, una venta de 10 unidades, con tal de haberse comprobado, por las ventas de otras cantidades, que la lista de

precios es fidedigna. No obstante, si no existe tal criterio objetivo, no se determinara el valor en aduana con arreglo a este método.

6. Cuando los gastos enunciados en el apartado X párrafo 5, estén incluidos en el valor de transacción, se ajustaran este para tener en cuenta las notables diferencias que puedan existir en dichos gastos, entre las mercancías importadas y las idénticas que se consideran, como consecuencia de las diversas distancias y formas de transporte.
7. Si al aplicar el presente método de valoración, se dispusiera de mas de un valor de transacción de mercancías idénticas, sé tomará el mas bajo.
8. Cuando se utiliza este método de valoración, solo se tendrá en cuenta un valor de transacción de mercancías idénticas productos por una persona diferente, si no se dispone de ningún valor de transacción de mercancías idénticas producidas por la misma persona que las mercancías que se valoran.

XXI.- VALOR DE TRANSACCION DE MERCANCIAS SIMILARES

El método examinado en el anterior apartado relativo a las mercancías idénticas, es aplicable en las mismas condiciones para las similares.

A estos efectos, la expresión “mercancías similares” designa unas mercancías producidas en el mismo país, que aunque no sean iguales en todos los conceptos, tienen características y composición semejante, lo que les permite cumplir las mismas funciones y ser comercialmente intercambiables. Para determinar si unas mercancías son similares, habrán de tomarse en consideración, entre otros factores, su calidad, prestigio comercial y la existencia de una marca de fabrica o de comercio.

XXII.- METODO DEDUCTIVO

Este método es semejante al utilizado dentro del ámbito de la D.V.B., cuyo método se le denominó el producto probable o efectivo de la venta. En esencia, consiste en partir del precio de reventa en el país de importación de la mercancía importada, o una idéntica o similar, con unas determinadas deducciones.

A estos efectos, la no se deberá tomar en consideración, para establecer el precio unitario, ninguna venta que se realice en el país de importación a una persona que, directa o indirectamente, suministre gratuitamente o aun precio reducido cualquiera de los elementos que se mencionaron en el apartado X párrafo 2 de éste documento para que se utilicen en la producción y venta para la exportación de las mercancías importadas.

Conviene distinguir dos casos: que las mercancías se revendan en el mismo estado en que se importan o que lo sean después de haber experimentado un trabajo o transformación posterior.

XXIII.- MERCANCIAS REVENDIDAS EN EL MISMO ESTADO EN QUE SE IMPORTAN

1. Cuando las mercancías que se valoran se venden en el país de importación en el mismo estado en que se importan, su valor en aduana se determina, utilizando el método sustractivo (o deductivo), a partir del precio unitario al que se venda la mayor cantidad total de las mercancías importadas –o de otras idénticas o similares -, en el momento de la importación de las mercancías objeto de valoración, o en un momento aproximado, a personas no vinculadas con los vendedores, con las deducciones siguientes:

a) Las comisiones pagadas habitualmente, o los beneficios y gastos generales cargados usualmente –comprendidos los costes directos o indirectos de la comercialización de las mercancías de que se trata -, en las ventas realizadas en el país de importación de mercancías importadas de la misma naturaleza o especie.

A este respecto, los beneficios y gastos generales se deben considerar como un todo. La cifra aplicable para efectuar esta deducción se determinará sobre la base de los datos suministrados por el importador, a menos que las cifras de este no concuerden con las que corresponden normalmente a las ventas en el país de importación de mercancías importadas de la misma naturaleza o especie. Cuando las cifras del importador no coincidan con estas últimas, la cantidad aplicable para beneficios y gastos generales podrá basarse en informaciones pertinentes, distintas de las comunicadas por el importador.

Para determinar las comisiones o los beneficios y gastos generales habituales, la cuestión de saber si determinadas mercancías son “de la misma naturaleza o especie” que otras mercancías, deberá resolverse caso por caso, teniendo en cuenta las circunstancias. Se examinarán las ventas en el país de importación del grupo o gama más cercanas a las mercancías importadas de la misma naturaleza o especie. A estos efectos, las “mercancías de la misma naturaleza o especie” comprenden las mercancías importadas del mismo país que las que se valoran, así como las procedentes de otros países.

b) Los gastos habituales de transporte y seguro así como los gastos conexos en que se incurra en el país importador.

c) Cuando proceda, los gastos a que se refiere el apartado X párrafo 5 de éste documento

d) Los derechos arancelarios y otros gravámenes pagaderos por la importación o por la venta de las mercancías en el país importador.

2. Si en el momento de la importación de las mercancías objeto de la valoración, o en un momento aproximado, no se venden estas ni otras idénticas o similares, el valor en aduana se basará en el precio de venta en el país de importación de cualquiera de dichas mercancías, en la fecha posterior más próxima a la

importación de las mercancías que se valoran, pero dentro de los noventa días desde dicha importación.

A efectos de este apartado, “la fecha posterior mas próxima” es aquella en que las mercancías importadas, o las idénticas o similares importadas se venden en cantidad suficiente para poder establecer el precio unitario.

3. Se entiende por “precio unitario al que se venda la mayor cantidad total de las mercancías importadas” el precio al que se venda el mayor numero de unidades, en las ventas a las personas no vinculadas con aquellas a las que compren dichas mercancías, al primer nivel comercial en el que se efectúen tales ventas después de la importación. Los siguientes ejemplos aclararan este punto:

Ejemplo núm. 1. Se venden con arreglo a una lista de precios, que establece precios unitarios favorables para las compras en cantidades relativamente grandes.

Cantidad vendida	Precio unitario	Numero de ventas	Cantidad vendida a cada precio
De 1 a 10 unidades	100	10 ventas de 5 unidades 5 ventas de 3 unidades	65
De 11 a 25 unidades	95	5 ventas de 11 unidades	55
Mas de 25 unidades	90	1 venta de 30 unidades 1 venta de 50 unidades	80

El mayor numero de unidades vendidas a un determinado precio es 80; por consiguiente, el precio unitario al que se venda la mayor cantidad total es 90.

Ejemplo núm. 2. Se han hecho dos ventas. En la primera, se han vendido 500 unidades al precio de 95 unidades monetarias cada una. En la segunda, se han vendido 400 unidades al precio de 90 unidades monetarias cada una. En este ejemplo, el mayor numero de unidades vendidas a un determinado precio es de 500; por consiguiente, el precio unitario al que se venda la mayor cantidad total es 95.

Ejemplo núm. 3. En la siguiente situación, se venden distintas cantidades a diversos precios:

a) Ventas:

Cantidad en cada venta	Precio unitario
40 unidades	100
30 unidades	90
15 unidades	100
50 unidades	95
25 unidades	105
35 unidades	90

5 unidades	100
------------	-----

b) Totales:

Cantidad total vendida	Precio unitario
65 unidades	90
50 unidades	55
60 unidades	100
25 unidades	105

En este ejemplo, el mayor número de cantidades vendidas a determinado precio ha sido 65; por consiguiente, el precio unitario al que se ha vendido la mayor cantidad totales es 90.

XXIV.- MERCANCIAS REVENDIDAS DESPUES DE UN TRABAJO COMPLEMENTARIO

1. Si las mercancías importadas, u otras idénticas o similares importadas, no se venden en el país de importación en el mismo estado en que se importaron, el valor en aduana se basará, *si el importador lo solicita*, nuestro país ha hecho la reserva correspondiente, por lo tanto no depende la decisión del importador sin de la ADUANA; en el precio, unitario al que se venda la mayor cantidad la mayor cantidad total de las mercancías importadas, después de un trabajo o transformación posteriores, a personas del país de importación que no tengan vinculación con los vendedores, teniendo debidamente en cuenta el valor añadido por el trabajo o la transformación y las deducciones previstas en el anterior apartado XXIII, párrafo 1.
2. Las deducciones que se efectúen a causa del trabajo o de la transformación posterior deberán basarse, en todo caso, en datos objetivos y cuantificables, relativos al coste de tales trabajos. Los cálculos se realizarán sobre la base de formulas, documentos y métodos de cálculos admitidos en la rama de la producción de que se trate y en otras practicas de esta misma rama.
3. Este método de valoración no será aplicable, normalmente, cuando, como consecuencia del trabajo o de la transformación posterior, las mercancías importadas hayan perdido su identidad. Sin embargo puede haber casos en los que, aunque las mercancías importadas hayan perdido su identidad, el valor añadido por el trabajo o la transformación se puede determinar con precisión y sin excesiva dificultad.

Por el contrario, se pueden presentar casos en los que las mercancías importadas hayan perdido su identidad, aunque constituya un elemento de tan reducida importancia en las mercancías vendidas en el país de importación que no este justificado utilizar este método de valoración. Habida cuenta de las

consideraciones anteriores, las situaciones de este tipo deberán estudiarse caso por caso.

XXV.- METODO BASADO EN EL COSTE DE PRODUCCION

1. Este método de la valoración consiste en determinar el valor en aduana a partir de los elementos constitutivos del precio; es decir, del coste de producción, suministrados por el fabricante de la mercancía considerada. Se le conoce también con las denominaciones (barbarismos) de “valor calculado” y “valor reconstruidos”.
2. En la mayoría de los casos, el productor de las mercancías estará fuera de la jurisdicción de las autoridades del país de importación, por lo que la utilización de este procedimiento se limitara, en general, a las ocasiones en que comprador y vendedor están vinculados, y el productor esta dispuesto a comunicar a las autoridades del país importador los datos necesarios sobre los costes, así como a conceder facilidades para todas las comprobaciones posteriores que pudieran ser necesarias.
3. Ninguna administración de Aduana podrá requerir u obligar a una persona no residente en su país, para que exhiba la contabilidad u otros documentos, con el fin de determinar el valor en aduana por el método del “valor calculado”. Sin embargo, la información suministrada por el productor de las mercancías podrá ser comprobada en el país de este por las autoridades del país de importación, con la conformidad del productor y siempre que se trate, y que este no se oponga a la investigación.
4. Si para determinar el valor en aduana mediante este método, basado en el coste de producción, se utilizara una información distinta de la proporcionada por el productor, las autoridades aduaneras informaran al importador, si este lo solicitara, de la fuente de dicha información, de los datos utilizados y de los cálculos efectuados sobre la base de dichos datos, salvo que esta información tuviera carácter confidencial.
5. El “valor calculado” se establece por la suma de los siguientes elementos:
 - a) El coste o el valor de los materiales y de las operaciones de fabricación, efectuadas para producir las mercancías importadas. Este concepto se determinara sobre la base de datos relativos a la producción de las mercancías que se valoran, suministrados por el productor y fundados en su contabilidad comercial, con la condición de que esta se lleve de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados, que se apliquen en el país de producción de las mercancías.

El mencionado concepto comprenderá el coste de los envases y embalajes. Asimismo, comprenderá el valor –debidamente repartido en las proporciones adecuadas- de cualquiera de los elementos especificados en el apartado X,

párrafo 2, que hayan sido suministrados, directa o indirectamente, por el comprador para utilizarlos en la producción de las mercancías importadas. El valor de los trabajos de ingeniería, de investigación, artísticos y de diseños y planos y croquis, que se hayan realizado en el país de importación, solo se incluirá en la medida en que dichos trabajos corran a cargo del productor.

- b) Una cantidad en concepto de beneficio y gastos generales igual a la que suele cargarse en las ventas de mercancías de la misma naturaleza o especie que las que se valoran, efectuadas por productores del país de exportación con destino al país de importación.

Los “gastos generales” mencionados comprenden los coste directos e indirectos de la producción y comercialización de las mercancías para la exportación, no incluidos en el anterior apartado a).

La “cantidad en concepto de beneficio y gastos generales”, a que se hace referencia, se determinara sobre la base de los datos suministrados por el productor, a menos que las cifras aportadas no concuerden con las que corresponden normalmente a las ventas de mercancías de la misma naturaleza o especie que las que se valoran, efectuadas por productores del país de exportación para el país de importación.

Hay que tener en cuenta que la “cantidad en concepto de beneficios y gastos generales” se debe considerar como un todo. De esto se deduce que, si en un determinado caso, el beneficio del productor es pequeño y sus gastos generales elevados, tomando ambos conceptos en conjunto pueden resultar, no obstante, concordantes con los que correspondan normalmente en las ventas de mercancías de la misma naturaleza o especie. Este podría ser el caso, por ejemplo, del lanzamiento de un producto en el país de importación, si el productor se conforma con un beneficio pequeño o nulo, para compensar los inherentes gastos generales –muy elevados- del lanzamiento.

Cuando el producto puede demostrar que obtiene un beneficio bajo en la venta de las mercancías importadas, como consecuencia de circunstancias comerciales especiales, deberán tenerse en cuenta las cifras de sus beneficios efectivos, con la condición de que los justifique con razones comerciales validas y que su política de precios refleje las políticas habituales en la rama de la producción de que se trate.

Tal caso podría darse, por ejemplo, cuando los productores se han visto obligados a bajar temporalmente sus precios a causa de una disminución imprevisible de la demanda, o cuando venden unas mercancías para completar una gama de artículos producidos en el país de importación, contentándose con un pequeño beneficio para mantener su competitividad.

Si las cifras por beneficios y gastos generales suministradas por el productor no están en consonancia con los habituales en las ventas de mercancías de la misma naturaleza o especie que las que se valoran, realizadas por otros

productores del país de exportación con destino al país de importación, la cantidad aplicable por beneficios y gastos generales se podrá basar en otras informaciones pertinentes, distintas de las suministrados por el fabricante de las mercancías.

Para determinar si algunas mercancías son de “la misma naturaleza o especie” que otras, será necesario proceder caso por caso, teniendo en cuenta las circunstancias. Para establecer los beneficios y gastos generales habituales, se procederá a un examen de las ventas de mercancías para la exportación con destino al país de importación del grupo o gama más cercano, que comprenda las mercancías que se valoran, y sobre las cuales se pueden obtener las informaciones necesarias. A estos efectos, las “mercancías de la misma naturaleza o especie” deben proceder del mismo país que las mercancías objeto de valoración.

- c) El coste o el valor de los elementos enunciados en el apartado X, párrafo 5, en su caso.

XXVI.- METODO DENOMINADO DEL “ULTIMO RECURSO”

1. Si el valor en aduana de las mercancías importadas no se pueda determinar aplicando los métodos que se han descrito en los anteriores apartados, se utilizarán criterios razonables, y compatibles con los principios y disposiciones generales del Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VII del GATT de 1994 y del Acuerdo General sobre Aranceles de Aduana y Comercio (G.A.T.T.) de 1947, y conforme a los datos disponibles en el país de importación.
2. Los valores en aduana determinados mediante aplicación de las normas que se exponen en este apartado, se basarán, en la mayor medida posible, en valores en aduana determinados anteriormente.
3. Los métodos de valoración que deben utilizarse son los ya mencionados; pero se considera que una flexibilidad razonable en la aplicación de tales métodos está conforme con el espíritu del Acuerdo. Algunos ejemplos mostrarán lo que se debe entenderse por “flexibilidad razonable”:
 - a) *Mercancías idénticas*. El requisito de que las mercancías idénticas hayan sido exportadas en el mismo momento, o en uno aproximado, que las mercancías objeto de valoración, podría estar constituida por mercancías idénticas importadas, producidas en país distinto que el de exportación de las que se valoran. Se podrá utilizar los valores en aduanas de mercancías idénticas importadas, ya determinados mediante aplicación del método sustractivo o del basado en el coste de producción.
 - b) *Mercancías similares*. La flexibilidad comentada para las mercancías idénticas también es aplicable para las similares.

- c) *Método deductivo*. El requisito de que las mercancías deban haberse vendido “en el mismo estado en que se importaron” podrá interpretarse con flexibilidad, así como practicar una cierta tolerancia con el plazo de “noventa días”.

XXVII.- PROHIBICIONES EXPRESAS

No obstante la flexibilidad de que queda hecha mención, el valor en aduana *no* se basará en:

- a) El precio de venta en el país de importación de mercancías producidas en dicho país.
- b) Un sistema que prevea la aceptación del valor mas alto entre dos posibles.
- c) El precio de mercancías en el mercado interior al país de exportación.
- d) Un coste de producción distinto de los “valores calculados” que se hayan determinado para mercancías idénticas o similares conforme a las normas expuestas en el apartado XXV.
- e) Precios para exportación con destino a un país distinto del país de importación.
- f) Valores en aduanas mínimos
- g) Valores arbitrarios o ficticios

XXVIII.- PROCEDIMIENTOS ESPECIALES

El Acuerdo del Valor de la OMC no contiene mas métodos de valoración que los que han quedado expresados en los anteriores apartados. No obstante, la legislación nacional ha previsto y ha establecido unas normas especiales para la valoración de mercancías sujetas al régimen de alquiler o leasing, vehículos usados, el régimen de viajeros. Estas reglas de valoración han sido consideradas, y están contenidas en el Manual de Procedimientos Generales de Valoración.

XXIX.- LA DECLARACION DEL VALOR EN ADUANA SEGÚN LA LEGISLACION NACIONAL.

El Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VII del G.A.T.T. de 1994 no contiene ninguna disposición, en cuanto al formulario que deba utilizarse para que el importador declare el valor de las mercancías.

Sin embargo, la Comunidad Andina mediante la Decisión N° 379 del Acuerdo de Cartagena si ha establecido un impreso, con carácter obligatorio en todos los

países que la integran, que los importadores deban cumplimentar y unir a la declaración de importación, para manifestar el valor en aduana. Asimismo, actualmente mediante el formulario B1 de la DUA se establece un formato de declaración del Valor muy parecido al formato de la Declaración Andina del Valor, por lo tanto de alguna manera existe familiaridad con aquellos importadores, Agentes de Aduana que ya venía aplicando.

XXX.- ESTUDIO COMPARATIVO ENTRE LA DEFINICION DEL VALOR DE BRUSELAS Y EL ACUERDO DEL VALOR DE LA OMC

1.- Respecto a las nociones del Valor:

La Definición del Valor de Bruselas, es teórica y como tal parte de una serie de supuestos teóricos y condiciones que permite estimar el Precio Normal, muchos de estos supuestos son irreales y sin embargo primaba sobre la realidad comercial, su concepción se basó en los años 50 en una época en que la Aduana era proteccionista y recaudadora, como parte de la política comercial vigente.

El Acuerdo del Valor de la OMC, es positiva o positivista y como tal se basa en la realidad comercial fundamentalmente y en el pago realmente pagado o por pagar que beneficia al comerciante que obtiene precios más ventajosos gracias a su capacidad negociadora y como tal Aduana tiene que respetarle dicho precio como base de valoración, su concepción se basó en los años 80 en una época en que las Aduanas eran liberal y facilitadora del comercio exterior, como parte de la política comercial vigente.

2.- Respecto al elemento Precio:

Los dos sistemas de valoración se basan en el precio pagado o por pagar, sin embargo las diferencias se manifiestan cuando este precio debe admitirse sin mas acondicionamientos, o cuando debe ajustarse en una cuantía mas o menos elevada.

En la DVB cuando el precio pagado o por pagar (precio de factura) no coincide con el precio usual de competencia, debe ser ajustado convenientemente hasta su igualación. Un precio sensiblemente inferior a los precios corrientes de mercado de productos idénticos sería rectificado en una cuantía igual a la diferencia existente entre ambos precios.

El Acuerdo también se basa en el precio pagado o por pagar (precio de factura) ajustado únicamente conforme al artículo 8° si cumple con los tres requisitos exigidos:

- a) Que dichos gastos sean asumidos por el comprador;
- b) No estén incluidos dichos gastos en el precio de factura; y

c) Existan datos objetivos y cuantificables de dichos gastos.

En consecuencia, un precio que satisfaga las cuatro condiciones del Artículo 1° ajustado según el Artículo 8°, se debe admitir, aunque sea sensiblemente inferior a los precios corrientes de mercado de mercancías idénticas

Precio Normal = Precio pagado/por pagar + Ajuste por la diferencia con PUC

Valor Transacción = Precio pagado/por pagar + Ajuste Artículo 8°

3. – Respecto a los Descuentos o rebaja de precios:

En la DVB se distinguen entre los descuentos admisibles y los que no lo son, ya que se autorizan las rebajas que tienen carácter general y se conceden a cualquier comprador, en tanto que se rechazan las que tienen carácter discriminatorio, por otorgarse sólo a determinados compradores.

En el Acuerdo, los descuentos o rebajas de precios no se mencionan en el Artículo 8° que es el único en virtud del cual se puede incrementar al precio realmente pagado o por pagar. Por tanto si éste es un precio neto de factura, al que se ha llegado después de aplicar uno o varios descuentos, cualquiera sea su naturaleza, deberá aceptarse por Aduana, si dicho precio cumple con las cuatro condiciones que establece el Artículo 1°.

La única excepción de inadmisibilidad de descuentos conforme al Acuerdo lo constituyen los que tengan carácter retroactivo, es decir que se refieren a mercancías despachadas con anterioridad y no a las que se están valorando.

4.- Respecto al elemento tiempo:

En la DVB el momento que hay que considerar para determinar el valor en aduana es aquel en el que son exigibles los derechos arancelarios, que coinciden en todos los países que aplican la Definición con la fecha de registro de la declaración de importación.

No obstante las legislaciones nacionales suelen establecer unos plazos de tolerancia, en nuestro país era de 30, 60 y 120 días útiles si vinieran al país por vía marítima o terrestre, entre la fecha del contrato de venta o factura y el momento de la valoración, dentro de cuyos plazos son admisibles los precios de factura, pero si se hubiera sobrepasado dicho plazo de tolerancia, la Administración de Aduana rectifica el precio de factura, aplicando el que corresponda al momento de la valoración.

No existe, en el texto del Artículo 1° del Acuerdo un elemento tiempo externo a la transacción efectiva, que deba tomarse como patrón para calcular el valor en aduana, por lo que no hay limitación alguna en cuanto a la aceptación del valor de transacción, cualquiera que sea la fecha del contrato o de la factura.

Por consiguiente, se puede aceptar el precio pactado en un contrato de hace una año, por ejemplo, aunque los precios de mercado del producto hayan experimentado una subida sensible en tal plazo.

5. – Respecto a los Gastos a deducir del precio pagado o por pagar:

En la DVB, existe una serie de gastos que no forman parte del valor en aduana como son los gastos de instalación, conservación y asistencia técnica realizados después de la importación. Aquí no es necesario discriminar dichos gastos en la factura para no incluirlos en la base imponible, sino declararlos y posteriormente probar que estaban comprendidos en el precio pagado o por pagar.

En el Acuerdo, discrimina, se establece que el valor en aduana no comprenderá los gastos de instalación, montaje, mantenimiento o asistencia técnica realizado discrim de la discriminad de las mercancías, siempre que se distingan; es decir, que tales gastos deben expresarse discriminadamente en la factura comercial, para que no se incluyan en el valor en aduana.

6. – Respecto a las Comisiones:

En la DVB, todas las comisiones y corretajes forman parte integrante del valor en aduana, como gastos inherentes a la venta de las mercancías, sin que se haga exclusión de ningún tipo.

En el Acuerdo se dispone que las comisiones y corretajes se incluyen en el valor en aduana, pero hace exclusión expresa de las comisiones de compra.

7. - Respecto a los gastos previos de fabricación: Ingeniería

En la DVB salvo limitadas excepciones, los gastos de que se trata se incluyen en el valor en aduana de las mercancías importadas.

En el Acuerdo, se sumarán al precio realmente pagado o por pagar los gastos de ingeniería, de creación y perfeccionamiento, artísticos y de diseño, planos y croquis, siempre que;

- a) Se hayan realizado fuera del país de importación
- b) Sean necesarios para producir las mercancías importadas

8. - Respecto a los Cánones y Derechos de Licencia:

En la DVB los cánones que se paguen por patentes, marcas extranjeras de fábrica o de comercio, derechos de autor, o cualesquiera otros relativos a la propiedad intelectual o industrial, se debe incluir en el valor en aduana, repartiendo el importe del canon entre la mercancía importada y la suma del valor de las nacionales, con las que se mezcla, mas el costo de las operaciones posteriores a la importación.

En el Acuerdo, de conformidad con sus disposiciones, se sumarán al precio realmente pagado o por pagar los cánones y derechos de licencia relativo a las mercancías que se valoran, que el comprador está obligado a pagar, directa o indirectamente, como condición de la venta de dichas mercancías.

Estos cánones podrán comprender, entre otros, los pagos efectuados por patentes, marcas de fábrica o de comercio y derechos de autor.

9. - Respecto al concepto de Libre Competencia:

En los años 50 lo general era que las transacciones comerciales se realizaran entre empresas independientes entre sí, y la excepción entre empresas vinculadas (Transnacionales). Es por eso que se introdujo el concepto de libre competencia como uno de los principios básicos del Artículo VII del GATT en tal sentido la Definición del Valor de Bruselas recoge tal concepto para determinar el valor en aduana y en tal sentido dispone que se sume al precio pagado o por pagar el importe de las prestaciones que realice el comprador en beneficio del vendedor tales como: publicidad de la marca del producto importado, asistencia a feria o exposiciones, garantía, etc. por considerar que dicho precio de factura no constituye la única contraprestación.

En los años 70 varía el tipo de transacciones comerciales, siendo cada vez mas el comercio entre empresas vinculadas (Transnacionales). En tal sentido el Acuerdo del Valor del GATT de 1981 desconoce las condiciones de libre competencia así como la circunstancia de que el precio de factura no constituye la única contraprestación a tomarse en cuenta para determinar el valor en aduana, cuando dispone que las actividades, incluidas las relativas a la comercialización de las mercancías importadas, que emprenda el comprador por su propia cuenta, no se considerará como un pago indirecto al vendedor, aunque se puede estimar que beneficien a este, y su importe no se sumara al precio realmente pagado o por pagar para determinar el valor en aduana de las mercancías importadas.



SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE ADUANAS

**GRAFICAS DEL CURSO DEL
VALOR EN ADUANA SEGÚN
EL ACUERDO DE LA OMC**

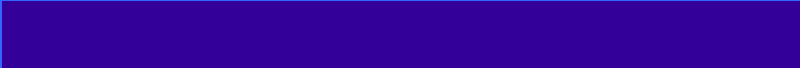
MOISES MURGA CALLE



ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE ADUANA



CURSO DEL VALOR EN ADUANA SEGUN EL ACUERDO DE LA OMC (VOLUMEN I)





INTRODUCCION

- Derechos Específicos y Ad Valorem
- Reseña histórica sobre la V.Aduanera
- Métodos Valoración en orden de prioridad
- Valor de Transacción base fundamental
- Estadísticas del GATT sobre la aplicación de los distintos métodos de valoración



DERECHOS ESPECÍFICOS

CALCULOS SEGÚN

- CANTIDAD
- PESO
- VOLUMEN

LAS ADUANAS

- CUENTAN
- PESAN
- MIDEN

EL CALCULO ES

- FIJO
- RIGIDO

DERECHOS AD-VALOREM

CALCULADOS SOBRE LA BASE DEL VALOR COMERCIAL DE LAS MERCANCÍAS
(Precio Factura)

LAS ADUANAS DETERMINAN EL VALOR EN ADUANA

EL CALCULO VARIA SEGÚN EL PRECIO Y LA CALIDAD

CARACTERISTICAS

DERECHOS ADUANEROS	ALICUOTA	BASE IMPONIBLE	MONTO A PAGAR
1. ESPECIFICO	US\$ 100XTM (FIJO)	500TM (OBJETIVO)	US\$ 50,000
2. AD VALOREM	12% (VARIABLE)	CIF US\$ 100,000 (SUBJETIVO)	US\$ 12,000

EVOLUCION DEL CONCEPTO DEL VALOR EN ADUANAS

1920 SISTEMAS DE VALORACION DIVERGENTES Y POCO ESTABLES

1930 SOCIEDAD DE LAS NACIONES: PRIMEROS INTENTOS SIN EXITOS

1947 - GATT - ARTICULO VII

1947 - GRUPO DE ESTUDIOS PARA LA UNION ADUANERA EUROPEA

1950 / 1953 - DEFINICION VALOR BRUSELAS

1973/79 - RONDA TOKYO: NCM GATT

1981 - ACUERDO SOBRE VALORACION EN ADUANA DEL GATT

1994 / 1995 - ACUERDO SOBRE EL VALOR DE LA OMC

-
-
-

VALOR EN ADUANA

VALOR DE TRANSACCION

**MERCANCIAS IDENTICAS
O SIMILARES**

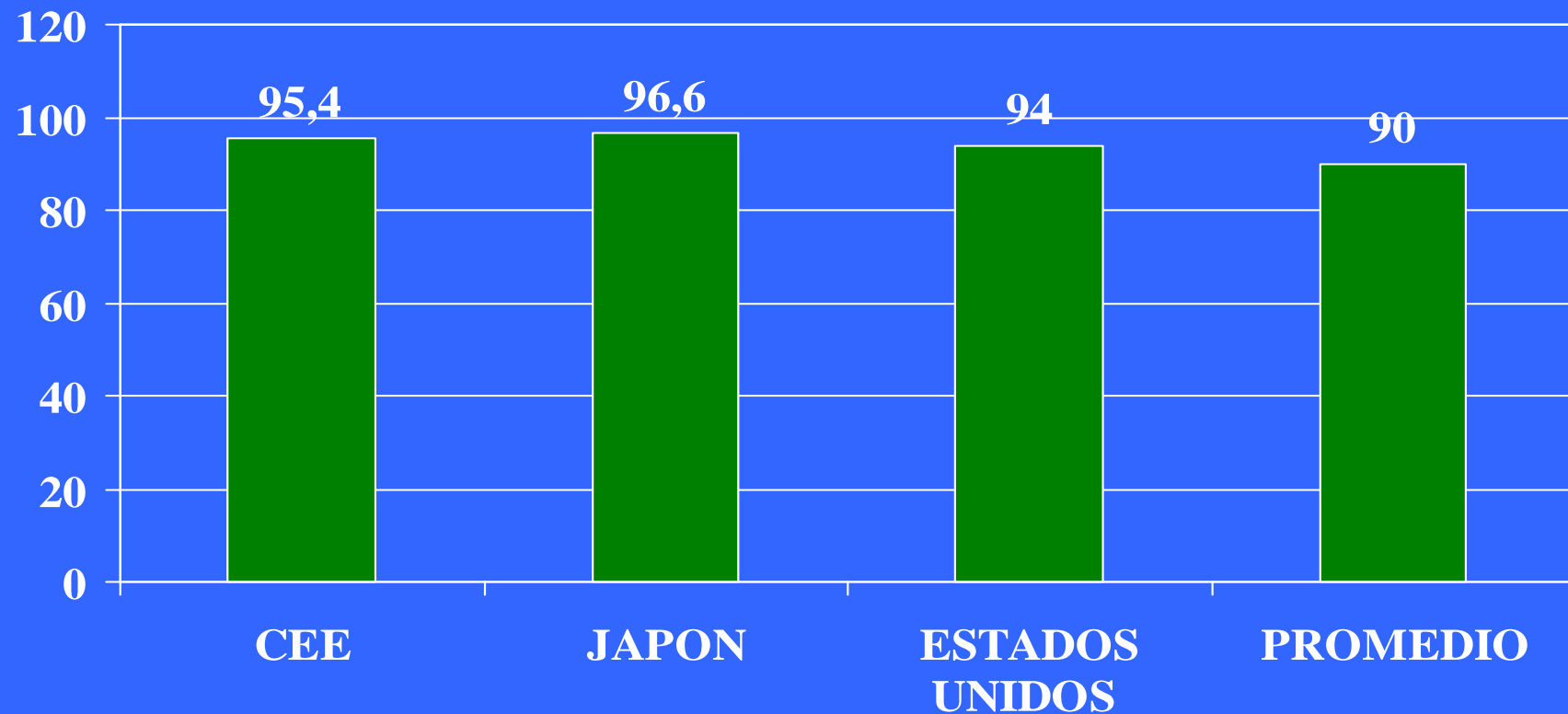
METODO DEDUCTIVO

VALOR RECONSTRUIDO

METODO DEL ULTIMO RECURSO

-
-
-

APLICACIÓN DEL VALOR DE TRANSACCION



-
-
-

ESTRUCTURA DEL ACUERDO

- Saber consultar el Acuerdo
- Sólo trata disposiciones técnicas en valor
- Principios y Objetivos fundamentales
- Disposiciones especiales Países en Desarrollo
- Utilización Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados

ESTRUCTURA DEL ACUERDO VALOR OMC

INTRODUCCION GENERAL PREAMBULO

- PARTE I: NORMAS DE VALORACION EN ADUANA (Art. 1 al 17)
- PARTE II: ADMINISTRACION DEL ACUERDO, CONSULTAS Y SOLUCION DE DIFERENCIAS (Art. 18 al 19)
- PARTE III: TRATO ESPECIAL Y DIFERENCIADO (Art..20)
- PARTE IV: DISPOSICIONES FINALES (Art. 21 al 24)
- ANEXO I: NOTAS INTERPRETATIVAS (11 notas)
- ANEXO II: COMITÉ TECNICO DEL VALOR (23 apartados)
- ANEXO III: EX-PROTOCOLO (7 apartados)

-
-
-

ESTRUCTURA DEL ACUERDO

INTRODUCCION
GENERAL

PREAMBULO

ESTRUCTURA DEL ACUERDO

PARTE
I

NORMAS DE
VALORACION EN
ADUANA

ARTICULOS
1 A 17

PARTE
II

ADMINISTRACION
CONSULTAS Y
DIFERENCIAS

ARTICULOS
18 A 19

ESTRUCTURA DEL ACUERDO

PARTE
III

PARTE
IV

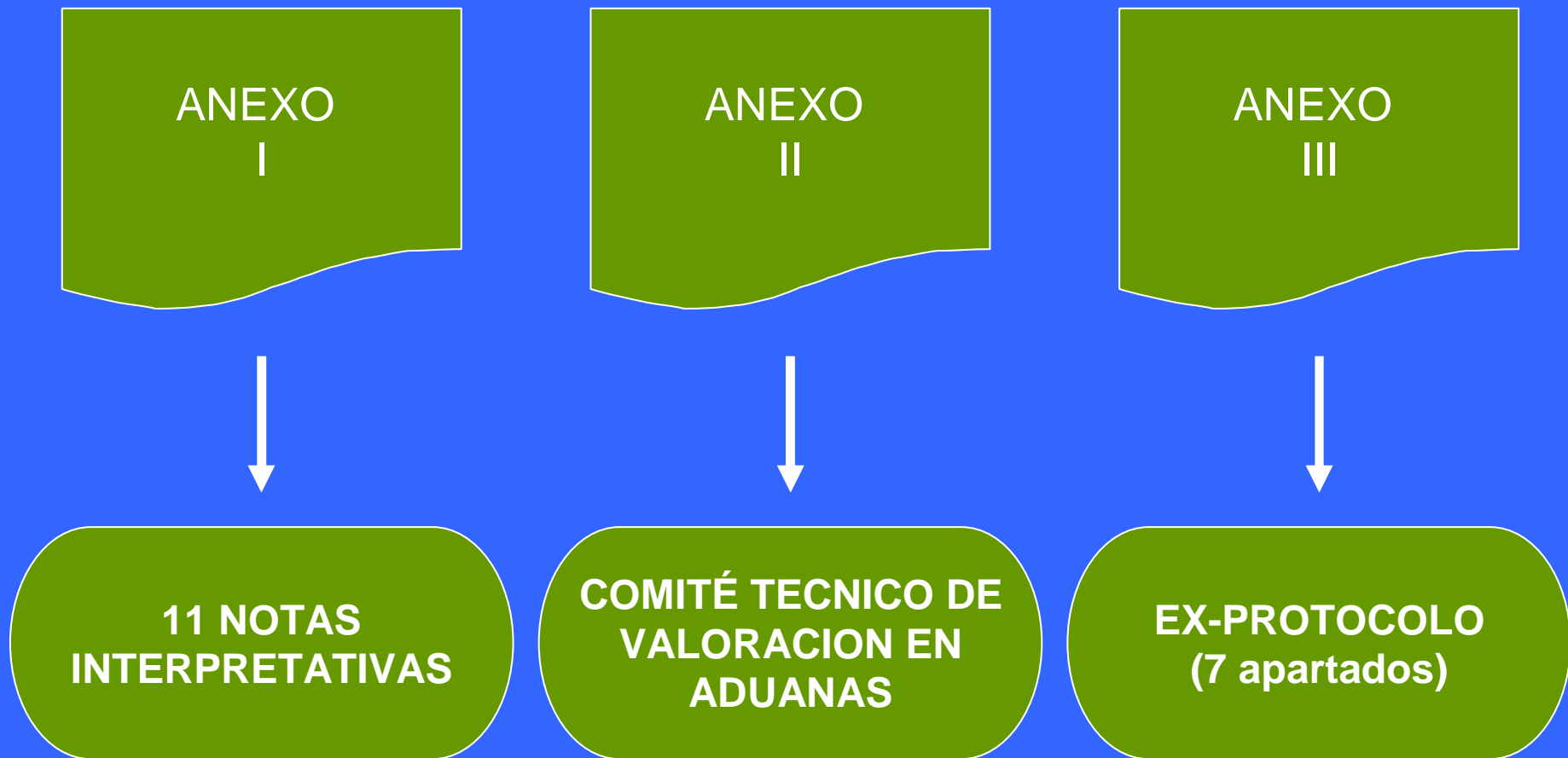
TRATO ESPECIAL Y
DIFERENCIADO

DISPOSICIONES
FINALES

ARTICULO
20

ARTICULOS
21 AL 24

ESTRUCTURA DEL ACUERDO



-
-
-

INTRODUCCION GENERAL (NOTA INTERPRETATIVA GENERAL)

METODO	ARTICULO	DENOMINACION
PRIMER	1° y 8°	V. TRANSACCION MM
SEGUNDO	2°	V. TRANSACCION MID
TERCERO	3°	V. TRANSACCION MSI
ELECCION	4°	IMPORTADOR
CUARTO	5°	V. DEDUCTIVO
QUINTO	6°	V. RECONSTRUIDO
SEXTO	7°	ULTIMO RECURSO

PREAMBULO

FOMENTAR LOS
OBJETIVOS DEL
GATT

BENEFICIOS
PARA LOS
PAISES EN
DESARROLO

MAYOR
UNIFORMIDAD Y
CERTIDUMBRE

PREAMBULO

SISTEMA
EQUITATIVO
UNIFORME Y
NEUTRO

EXCLUYA LOS
VALORES
ARBITRARIOS O
FICTICIOS

MAYOR MEDIDA
POSIBLE VALOR
DE
TRANSACCION

PREAMBULO

CRITERIOS
SENCILLOS Y
EQUITATIVOS

CONFORMIDAD
CON LOS USOS
COMERCIALES

SIN DISTINCION
ENTRE LAS
FUENTES DE
SUMINISTRO

NO UTILIZAR
PARA COMBATIR
EL DUMPING

-
-
-

ANEXO III: EX-PROTOCOLO

PRORROGA DE LA MORATORIA
DE 5 AÑOS PREVISTA PARA LA
APLICACIÓN DEL ACUERDO

MANTENER VALORES MINIMOS

RESERVA RESPECTO AL
ARTICULO 4

ANEXO III: EX-PROTOCOLO

RESERVA RESPECTO A LA
UTILIZACION POR EL
IMPORTADOR DEL ARTICULO 5,2

ESTUDIO SOBRE LOS AGENTES,
DISTRIBUIDORES Y
CONCESIONARIOS EXCLUSIVOS

DERECHOS DE LAS
ADMINISTRACIONES DE ADUANAS

PUNTUALIZACION DEL PRECIO
REALMENTE PAGADO O POR
PAGAR

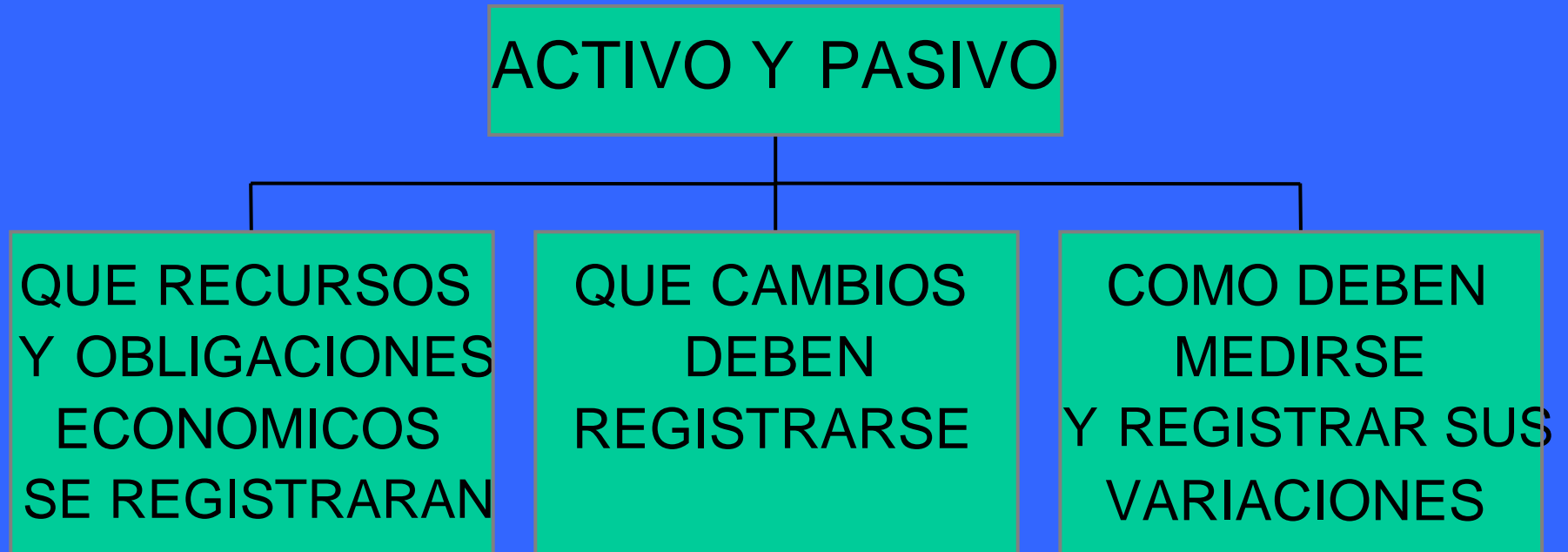
-
-
-

NOTA INTERPRETATIVA GENERAL

PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD GENERALMENTE ACEPTADOS

-
-
-

PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD



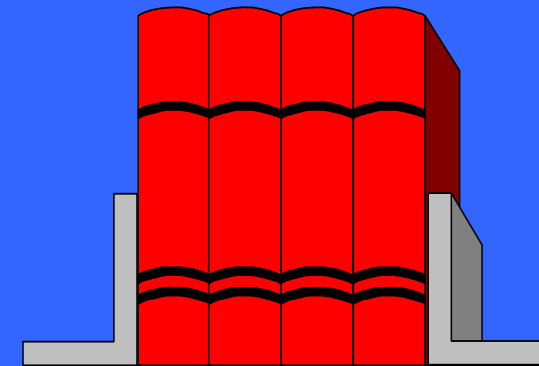
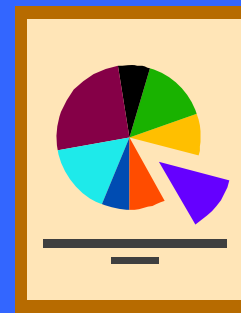
PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD



QUE INFORMACION
DEBE REVELARSE



EN QUE FORMA



QUE ESTADOS FINANCIEROS
SE DEBEN PREPARAR

-
-
-

LOS P.C.G.A. SE APLICAN A:

LOS AJUSTES
SEGÚN EL
ARTICULO 8.1 b) ii)

LOS BENEFICIOS Y
GASTOS
GENERALES
HABITUALES EN EL
AMBITO DE LA
VALORACION
ARTICULO 5

LOS COSTOS DE
LOS MATERIALES Y
LA FABRICACION Y
A LOS BENEFICIOS
Y GASTOS
GENERALES EN
RELACION CON EL
VALOR
RECONSTRUIDO
ARTICULO 6

-
-
-

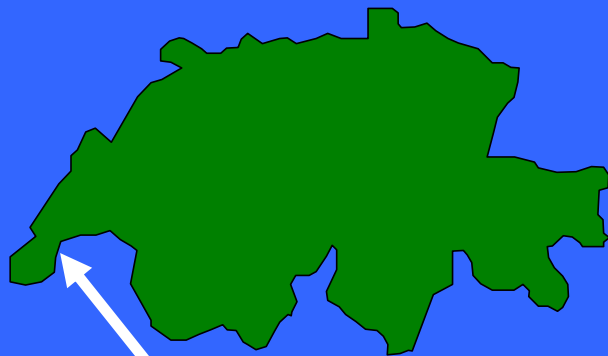
INSTITUCIONES

- Diferenciar la finalidad, objetivos y funciones de los dos Comités que administran el Acuerdo
- Definir los diferentes instrumentos que emiten ambos Comités

-
-
-

INSTITUCIONES

COMITÉ DE
VALORACION EN
ADUANA



GINEBRA
SUIZA

COMITÉ TECNICO DE
VALORACION EN
ADUANA



BRUSELAS
BELGICA

-
-
-

COMITÉ DE VALORACION ADUANERA

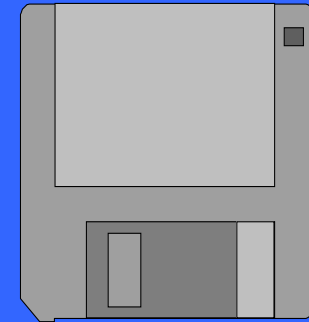
- Emite textos denominados DECISIONES
- Dan respuestas a consultas sobre cuestiones relacionadas con la administración del Sistema de Valoración en Aduana en la medida que pudiera afectar al funcionamiento del presente Acuerdo o la consecución de sus objetivos

DECISIONES

INTERESES



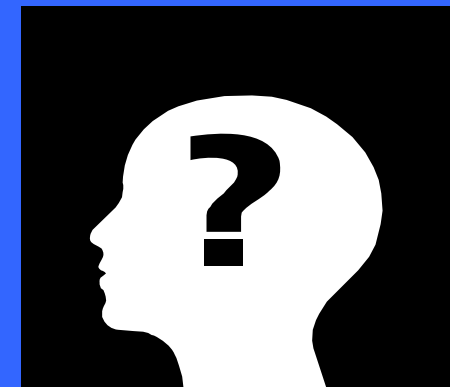
SOPORTE
INFORMATICOS
CON "SOFTWARE"



FRAUDE
VALOR



ESTADISTICAS



DUDAS
RAZONABLES



COMITÉ TÉCNICO DEL VALOR

- **Objetivo:** Conseguir, a nivel técnico, la uniformidad de la interpretación y aplicación del presente Acuerdo
- **Función:** Examinar problemas técnicos concretos que surjan cotidianamente y emitir opiniones consultivas acerca de las soluciones pertinentes





COMITÉ TÉCNICO DEL VALOR

- **Función:** Estudiar las leyes, procedimientos y prácticas en la medida que guarden relación con el presente Acuerdo
- **Función:** Suministrar información y asesoramiento sobre toda cuestión relativa a la valoración en aduana: Opiniones Consultivas, Comentarios o Notas Explicativas



-
-
-

INSTRUMENTOS DEL COMITÉ TÉCNICO DE VALORACION EN ADUANA

OPINIONES
CONSULTIVAS

COMENTARIOS

ESTUDIOS

NOTAS
EXPLICATIVAS

ESTUDIOS DE
CASOS

-
-
-

VALOR DE TRANSACCION

- Definir “Precio Realmente Pagado o por Pagar”
- Precio Pagado o por Pagar
- Lista de Casos en que No hay Venta
- Identificar costos, incluidos precio factura deberán deducirse
- Significado “siempre que se distingan”

-
-
-

VALORACION EN ADUANAS

METODO PRINCIPAL

Valor de transacción (Art. 1)

METODO COMPARATIVO

Valor de mercancías idénticas (Art. 2)
Valor de mercancías similares (Art. 3)

METODO DEDUCTIVO (Art. 5)

METODO VALOR
RECONSTRUIDO (Art. 6)

Elección
del
Importador
(Art. 4)

OTROS METODOS (Art. 7)

- Primer y principal método de valoración según el Acuerdo
-

EL VALOR DE TRANSACCION (de las mercancías importadas)

=

Precio realmente pagado o por pagar por las mercancías cuando esta se venden para su exportación al país de importación ajustado de conformidad con lo dispuesto en el Artículo 8

-
-
-

VALOR DE TRANSACCION

- MERCANCIAS IMPORTADAS
- VENTA
- VENTA PARA LA EXPORTACION CON DESTINO AL PAIS DE IMPORTACION
- MOMENTO Y CANTIDAD
- PRECIO REALMENTE PAGADO O POR PAGAR
- ACTIVIDADES QUE POR CUENTA PROPIA EMPRENDA EL COMPRADOR

-
-
-

MERCANCIAS IMPORTADAS

- Exclusivamente mercancías importadas y ningún otro tipo
- Tipos de Casos:

I. MERCANCIAS AVERIADAS

II. MERCANCIAS NO CONFORMES CON LAS ESTIPULACIONES DEL CONTRATO O PEDIDO INICIAL

III. MERCANCIAS EN SUSTITUCION CASOS I Y II

VER: NOTA EXPLICATIVA 3.1: MERCANCIAS NO CONFORMES CON LAS ESTIPULACIONES DEL CONTRATO

-
-
-

¿ VENTA?

SUPONE LOS SIGUIENTES ELEMENTOS

- Existe un COMPRADOR y un VENDEDOR
- TRANSFERENCIA PROPIEDAD MERCANCIA
- Implica FORMA DE PAGO o CONTRAPRESTACION
- FIGURA JURIDICA

-
-
-

VENTA

VALOR DE TRANSACCION

- Se basa PRECIO concertado VENDIDAS
- Objeto VENTA ANTES DE SU IMPORTACION
- Si NO VENTA, NO V.T. según Art. 1
- El Acuerdo: NO DEFINE VENTA
- El Acuerdo: NOCION DE VENTA interpreta SENTIDO MAS AMPLIO

VER: OPINION CONSULTIVA No 1: NOCION DE VENTA EN EL ACUERDO



LISTA NO VENTA

- REGALOS, MUESTRAS Y ARTICULOS PUBLICITARIO GRATUITOS
- MERCANCIAS IMPORTADAS EN CONSIGNACION
- MERCANCIAS IMPORTADAS POR SUCURSALES SIN PERSONALIDAD JURIDICA
- MERCANCIAS IMPORTADAS PARA SU ALQUILER O LEASING, Y EN PRESTAMO



-
-
-

VENTA PARA LA EXPORTACION CON DESTINO AL PAIS DE IMPORTACION

- No se requiere que la venta se realice en un país de exportación determinado
- Tampoco tiene importancia donde este establecido el Vendedor S, sea en el país de Exportación, país de Importación o en un Tercero

Ver: Opinión consultiva No 14.1 Significado de la expresión “Se venden para su exportación al país de importación” Ejemplo 2

-
-
-

VENTAS SUCESIVAS EXTERNAS

- ¿ Que pasa si las mercancías a valorar han sido objeto mas de una venta antes de su importación?
- Algunas Aduanas consideran venta para la exportación aquella que mas directamente ocasiona que las mercancías se exporten al país de importación
- Para otra Aduanas, la ultima venta que se ha realizado es la venta para la exportación
- La respuesta es según la legislación nacional o practica

-
-
-

MOMENTO Y CANTIDAD

- La venta de que trata el Art. 1, es la venta de las mercancías objeto de valoración, **CUALQUIERA** que sea el **MOMENTO** en el que se vendan las mercancías para la exportación con destino al país de importación y **CUALQUIERA** que sea su **CANTIDAD**

-
-
-

MOMENTO

- No se hace referencia alguna a un elemento tiempo externo a la transacción efectiva, que sirva como patrón, que hubiera detenerse en consideración al determinar si el precio realmente pagado o por pagar constituye o no una base válida para calcular el valor en Aduana

Ver: Nota Explicativa 1.1 El Elemento Tiempo en relación con los Art. 1,2,3 del Acuerdo

-
-
-

CANTIDAD

- El Acuerdo NO hace referencia alguna a una cantidad patrón que haya de tenerse en cuenta al decidir si el precio realmente pagado o por pagar constituye una base valida para determinar el valor en Aduana

Ver: Opinión Consultiva No 15.1 Trato Aplicable a los descuentos por cantidad

-
-
-

CANTIDAD

CASOS:

- I. FRACCIONAMIENTO DE UNA INSTALACION O EQUIPO INDUSTRIAL
- II. FRACCIONAMIENTO DE LOS ENVIOS DEBIDO A LA CANTIDAD
- III. FRACCIONAMIENTO DE LOS ENVIOS POR RAZONES DE DISTRIBUCCION GEOGRAFICA

VER: Comentario No 6.1 Trato Aplicable a las Expediciones Fraccionadas según Art. 1 del Acuerdo

-
-
-

MOMENTO

- En los contratos con cláusulas de revisión de precios el V.T.de las MM deben basarse en el precio definitivo total pagado o por pagar de conformidad con las estipulaciones de dicho contrato
- No debe considerarse como una condición o contraprestación cuyo valor no puede determinarse

Ver: Comentario No 4.1 Cláusula de Revisión de Precios

-
-
-

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 este
- Pago en dinero o por medio de Cartas de Crédito o Instrumentos Negociables
- Pago de manera Directa o Indirectamente

-
-
-

PRECIO REALMENTE PAGADO O POR PAGAR

PAGOS INDIRECTOS

```
graph TD; A[PAGOS INDIRECTOS] --> B[EL P.R.P.P. ESTA DISMINUIDO DEBIDO A UNA DEUDA DEL VENDEDOR CON RESPECTO AL COMPRADOR]; A --> C[LA CANCELACION POR EL COMPRADOR DE UNA DEUDA CONTRAIDA POR EL VENDEDOR CON RESPECTO A UN TERCERO];
```

EL P.R.P.P.
ESTA DISMINUIDO DEBIDO
A UNA DEUDA DEL VENDEDOR CON
RESPECTO AL COMPRADOR

LA CANCELACION POR EL
COMPRADOR DE UNA DEUDA
CONTRAIDA POR EL VENDEDOR
CON RESPECTO A UN TERCERO

-
-
-

PRECIO REALMENTE PAGADO POR PAGAR

Comprende TODOS LOS PAGOS realmente efectuados o por efectuarse como **CONDICION 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.

Ver: Anexo III: Párrafo 7 del Ex-Protocolo

CASO: PRPP

ITALIA MOBILI

FATURE No 2458

FECHA: DOMINGO 11 DE OCTUBRE DE 1998

CONSIGNATARIO: MOULINE LE ROUGE(PARIS - FRANCIA)

Condiciones de Pago: Carta de Credito Irrevocable a la Vista

CANTIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNIT	MONTO TOTAL (EXW MILAN)
50	COMODAS RUSTICAS	FF 10.000	FF 500.000

CASO: PRPP

ITALIA MOBILI

50 Cómodas rústicas

a FF 24.000 la pieza...1.200.000

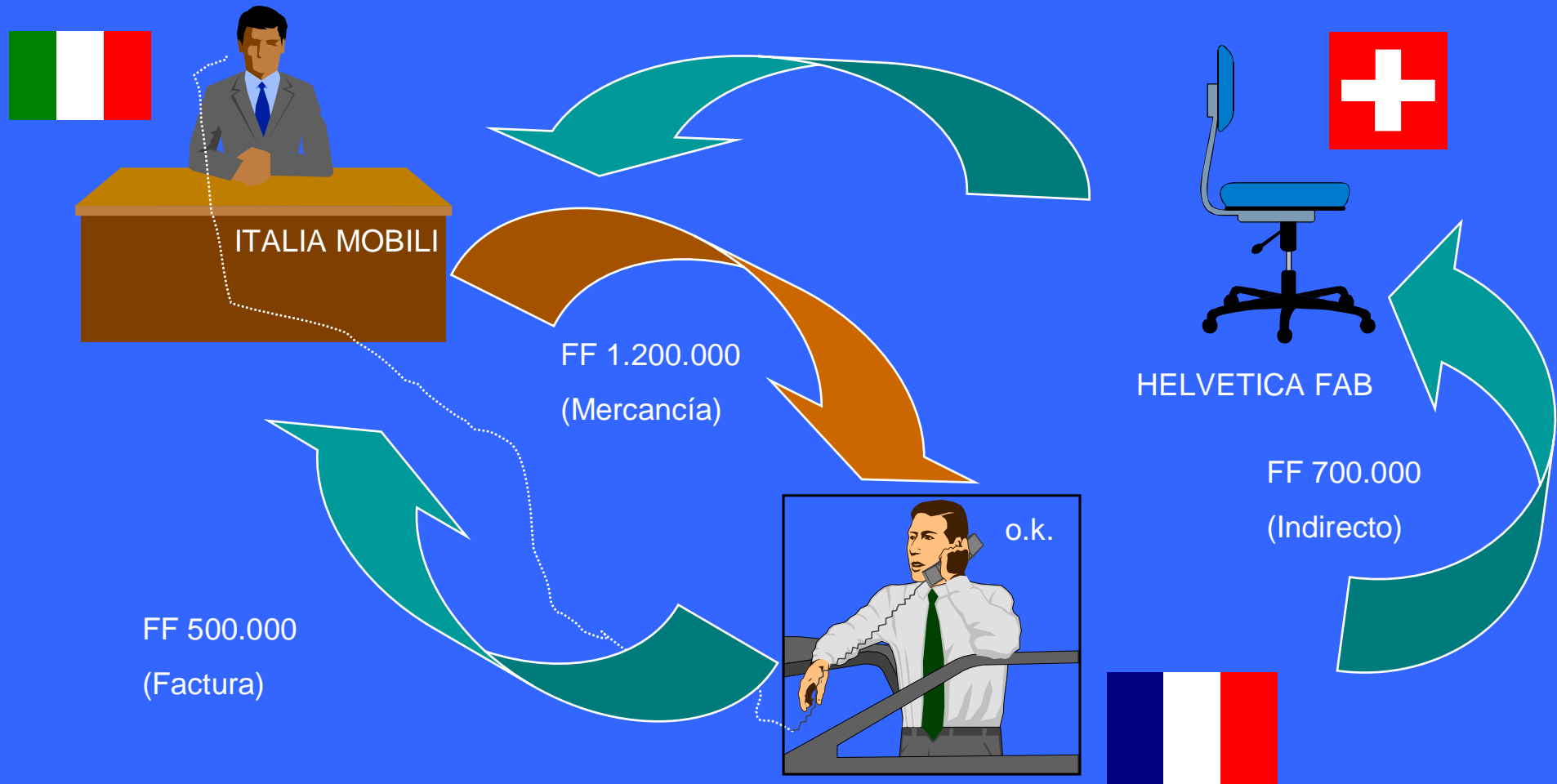
Pago a realizar: FF 500.000

Con arreglo a nuestro acuerdo, la diferencia

será pagada por Ud. a:

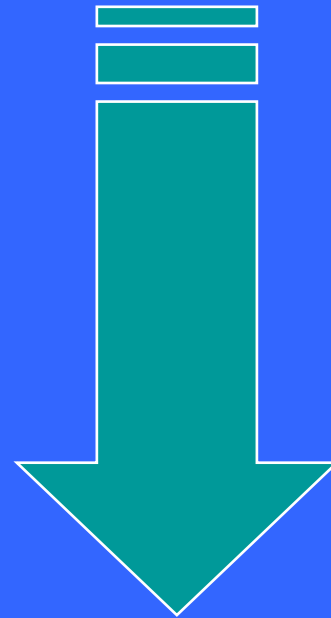
HELVETICA FAB de ZURICH

CASO: PRPP



-
-
-

CASO: PRPP



VALOR EN ADUANA
FF 1.200.000

-
-
-

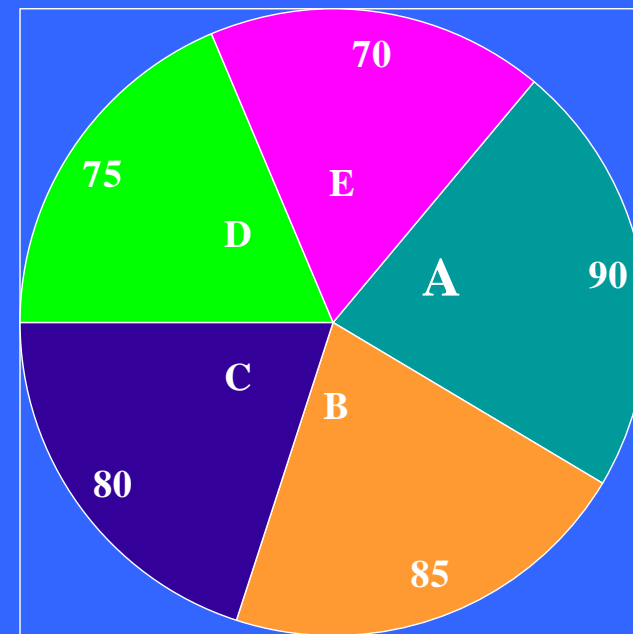
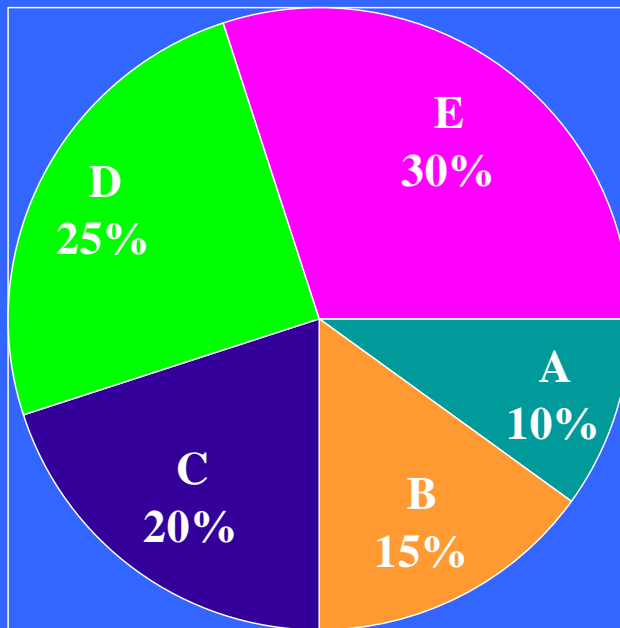
VALOR DE TRANSACCION

- DESCUENTOS
- AJUSTES SEGÚN ART. 8
- GASTOS ULTERIORES A LA IMPORTACION
- CONVERSION DE MONEDA

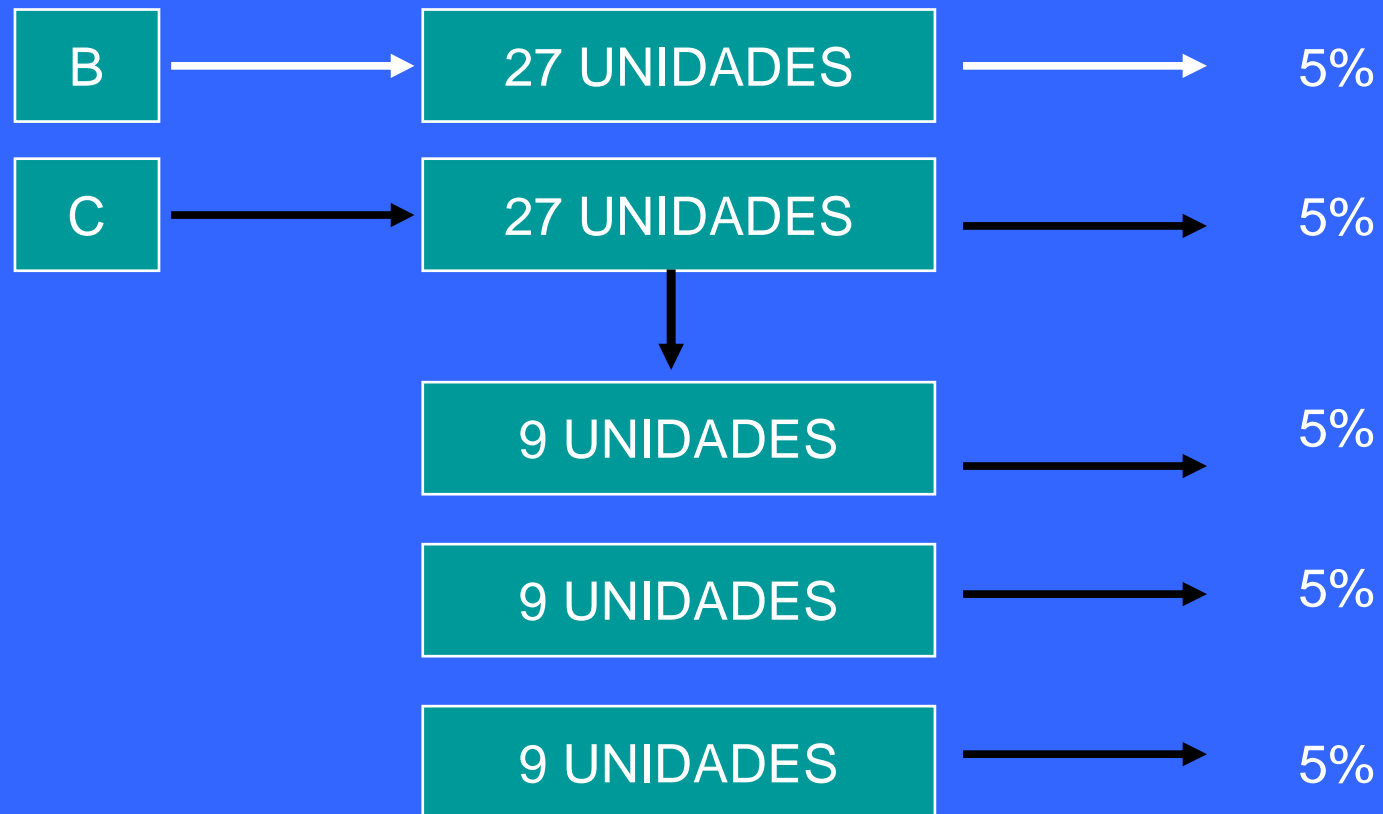
DESCUENTOS

POR PAGO AL CONTADO - COMERCIALES - POR CANTIDAD

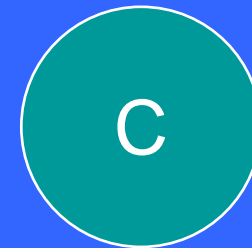
Lista de Precios de Exportación US\$ 100.00



DESCUENTOS POR CANTIDAD



DESCUENTOS POR CANTIDAD



27 UNIDADES



5%

27 UNIDADES



5%

42 UNIDADES



8%

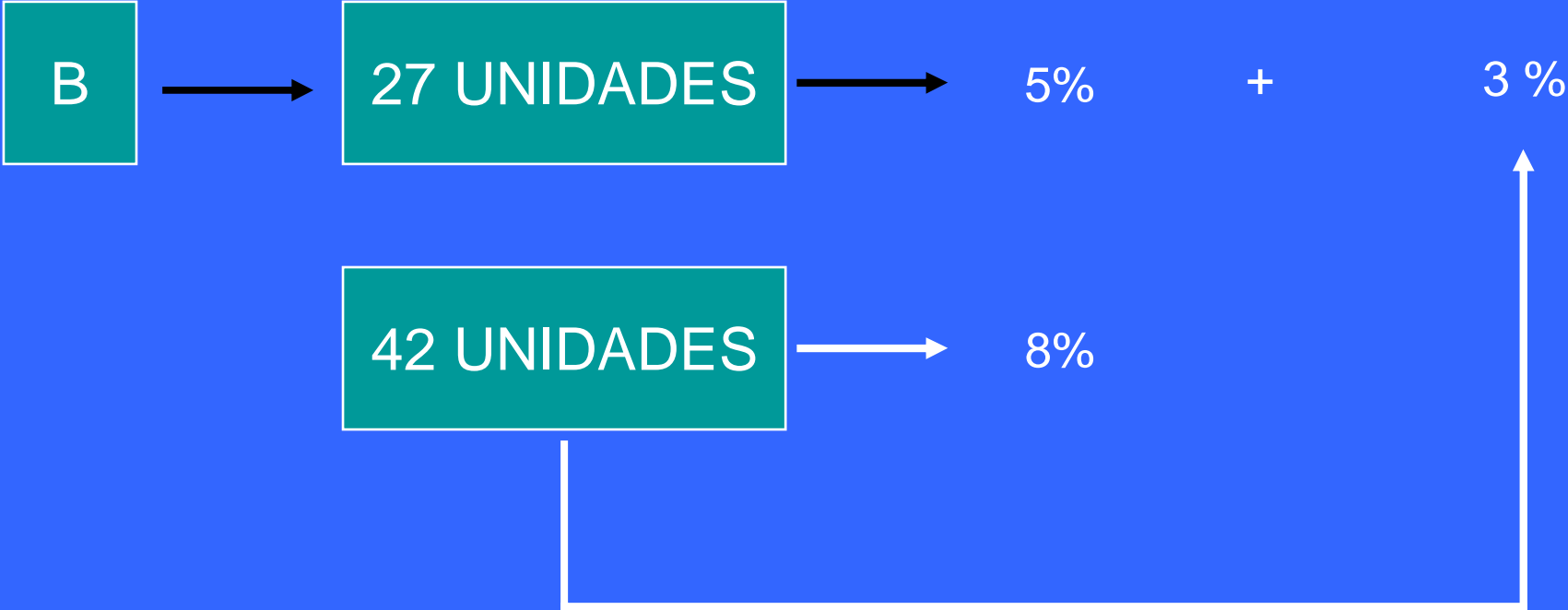
42 UNIDADES



8%

-
-
-

DESCUENTOS POR CANTIDAD



-
-
-
-
-
-
-
-
-

-
-
-

AJUSTES SEGÚN ART. 8

- COMISION DE VENTAS
- ENVASES Y EMBALAJES
- PRESTACIONES
- CANONES Y DERECHOS DE LICENCIA
- PRODUCTO DE UNA REVENTA
- GASTOS DE TRANSPORTE

-
-
-

GASTOS ULTERIORES A LA IMPORTACION

- GASTOS DE CONSTRUCCION, ARMADO, MONTAJE, ENTRETENIMIENTO O ASISTENCIA TECNICA REALIZADOS DESPUES DE LA IMPORTACION, EN RELACION CON MERCANCIAS IMPORTADAS TALES COMO UNA INSTALACION, MAQUINARIA O EQUIPO INDUSTRIAL
- COSTO DE TRANSPORTE ULTERIOR A LA IMPORTACION
- DERECHOS E IMPUESTOS APLICABLES EN EL PAIS DE IMPORTACION

INTERESES

GASTOS
DISTINTOS DEL
PRECIO
REALMENTE
PAGADO POR
PAGAR

ACUERDO DE
FINANCIACION
POR ESCRITO

EL COMPRADOR
DEMUESTRA:

- LAS
MERCANCIAS SE
VENDEN AL
PRECIO
DECLARADO
- TIPO DE
INTERES
HABITUAL

-
-
-

CONDICIONES APLICACIÓN

- Determinar cuando utilizar o no el VT
- Reconocer aquellas “restricciones” que no excluyen el VT
- Enumerar aquellas “condiciones o contraprestaciones” que excluyen el VT
- Identificar aquellas situaciones producto de la reventa revierte al vendedor

-
-
-

VALOR DE TRANSACCION

(DE LAS MERCANCIAS IMPORTADAS)

= Precio Realmente Pagado o por Pagar por las mercancías Importadas

- Cuando se VENDEN
 - Para su Exportación al País de Importación
- + AJUSTES de conformidad con el Art. 8

= VALOR EN ADUANA si se cumple las CONDICIONES

-
-
-

CONDICIONES

NO HAY RESTRICCIONES A LA
CESION O UTILIZACION

NINGUNA CONDICION O
CONTRAPRESTACION

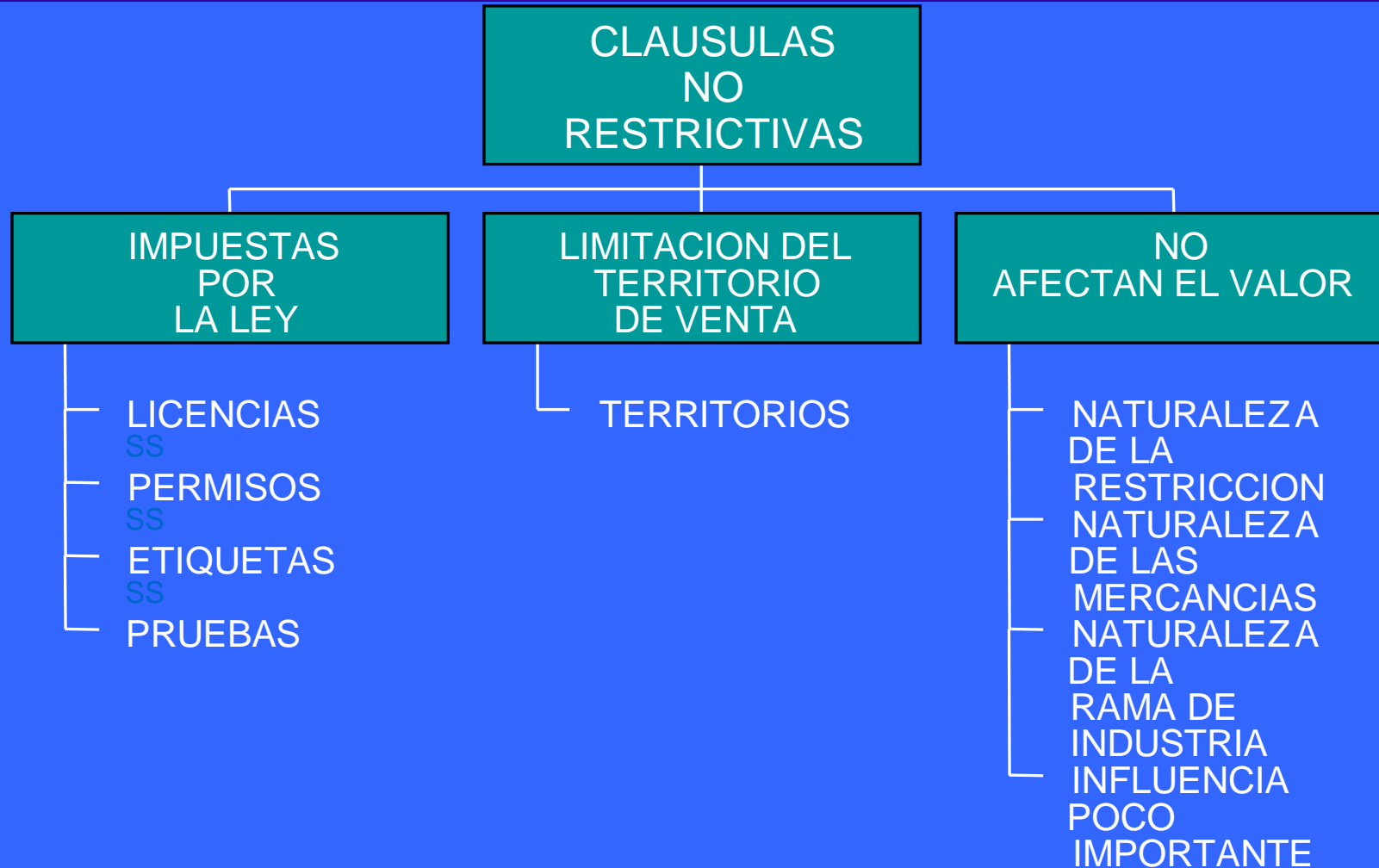
NO REVIERTE PRODUCTO
ALGUNO DE LA REVENTA SALVO
CON ARREGLO AL ARTICULO 8

NINGUNA VINCULACION SALVO
PARRAFO 2

POSIBILIDAD DE RECHAZO SI:



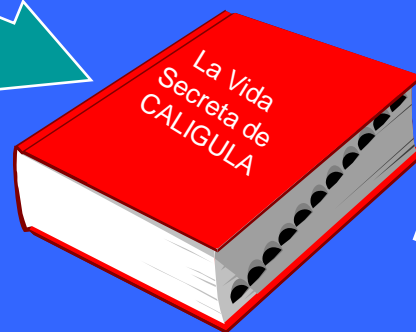
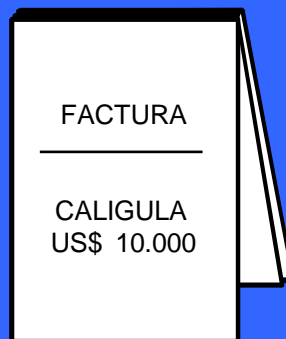
RESTRICCIONES ADMITIDAS



RESTRICCIONES ¿ se aceptan?



- ..entrega inmediata
- ..para Lima y Arequipa
- ..prohibida a menores
- ..a partir del 01-12-2004



..ok ¡ Acepto sus restricciones!



-
-
-

CONDICIONES O CONTRAPRESTACIONES

EL VENDEDOR ESTABLECE EL PRECIO DE LAS MERCANCIAS IMPORTADAS A CONDICION DE QUE EL COMPRADOR ADQUIERA TAMBIEN CIERTA CANTIDAD DE OTRAS MERCANCIAS

EJEMPLO



EL FABRICANTE F EN EL PAIS DE EXPORTACION X VENDE AL COMPRADOR C EN EL PAIS I ARTICULOS DE CUERO A UN PRECIO UNITARIO DE 50 U.M. A CONDICION DE QUE C ADQUIERA TAMBIEN UN LOTE DE CALZADOS AL PRECIO UNITARIO DE 30 U.M.

-
-
-

CONDICIONES O CONTRAPRESTACIONES

EL PRECIO DE LAS MERCANCIAS IMPORTADAS DEPENDE DEL PRECIO O PRECIOS A QUE EL COMPRADOR DE LAS MERCANCIAS IMPORTADAS VENDE OTRAS MERCANCIAS AL VENDEDOR DE LAS MERCANCIAS IMPORTADAS.

EJEMPLO



EL FABRICANTE F EN EL PAIS DE EXPORTACION X CONCIERTA UN ACUERDO CON EL IMPORTADOR C EN EL PAIS I PARA EL SUMINISTRO DE UN EQUIPO ESPECIALIZADO IDEADO POR F, A UN PRECIO UNITARIO DE 10.000 U.M., A CONDICION DE QUE EL IMPORTADOR C LE SUMINISTRE UNOS RELES QUE F UTILIZA EN LA PRODUCCION DEL EQUIPO, AL PRECIO UNITARIO DE 150 U.M.

-
-
-

CONDICIONES O CONTRAPRESTACIONES

EL PRECIO SE ESTABLECE CONDICIONANDOLO A UNA FORMA DE PAGO AJENA A LAS MERCANCIAS IMPORTADAS, POR EJEMPLO CUANDO ESTAS SON MERCANCIAS SEMI-ACABADAS SUMINISTRADAS POR EL VENDEDOR A CONDICION DE RECIBIR CIERTA CANTIDAD DE LAS MERCANCIAS ACABADAS.

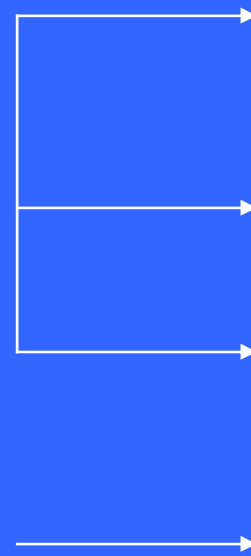
EJEMPLO
↓

EL IMPORTADOR C COMPRA A UN VENDEDOR MADERA QUE UTILIZA PARA FABRICAR ESCRITORIOS. EL PRECIO AL QUE COMPRA LA MADERA ESTA ACONDICIONADO A LA OBLIGACION PARA EL COMPRADOR DE ENTREGAR CIERTA CANTIDAD DE ECRITORIO AL VENDEDOR.

ART 1.1 CONDICIONES

EXCEPCIONES

- NINGUNA RESTRICCION A LA CESION O UTILIZACION DE LAS MERCANCIAS
- VENTA O PRECIO NO DEPENDE DE NINGUNA CONDICION O CONTRAPRESTACION



IMPUESTA O EXIGIDAS POR LA LEY

LIMITACION GEOGRAFICA

VALOR NO AFECTADO SUSTANCIALMENTE

PRODUCCION O COMERCIALIZACION DE LAS MERCANCIAS

-
-
-

ART 1.1 CONDICIONES

EXCEPCIONES

- PRODUCTO ULTERIOR —————>
NO REVIERTA AL
VENDEDOR

AJUSTE SEGUN
ARTICULO 8

- COMPRADOR Y
VENDEDOR NO
VINCULADOS —————>

SI VINCULADOS:
ARTICULO 1.2

-
-
-

AJUSTES SEGÚN ART 8°

- Reconocer Adiciones Autorizadas al V.T.
- Entiende “datos objetivos y cuantificables”
- Diferencia entre Ajuste del Art. 8° y parte del Precio realmente pagado o por pagar
- Identificar las Comisiones de Compra
- Ajustes por Comisiones y Embalajes

-
-
-

AJUSTES SEGÚN ART. 8

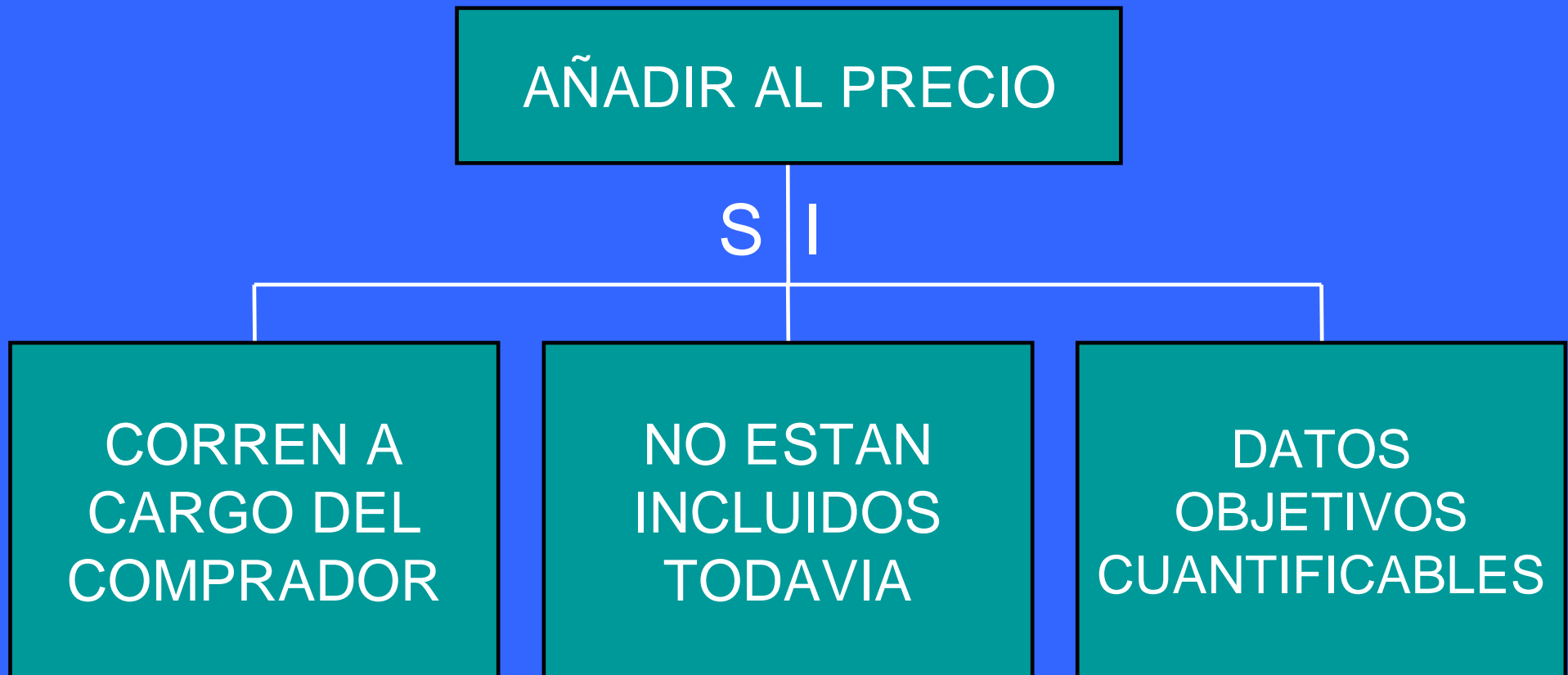
AJUSTES OBLIGATORIOS:

- COMISION Y CORRETAJES (EXCEPTO COMPRA)
- ENVASES Y EMBALAJES
- PRESTACIONES
- CANONES Y DERECHOS DE LICENCIA
- PRODUCTO DE UNA REVENTA

AJUSTES FACULTATIVOS:

- GASTOS DE TRANSPORTE
- GASTOS DE CARGA, DESCARGA Y MANTENIMIENTO
- COSTO DEL SEGURO

AJUSTES ART. 8



•
•
•

AJUSTE SEGÚN ART. 8.1 a)

- Comisiones de venta y corretaje
- Comisiones de compra
- Envases y Embalajes

AGENTES

DIFERENTES
COMISIONISTAS

```
graph TD; A[DIFERENTES COMISIONISTAS] --> B[COMISIONISTA DE COMPRA]; A --> C[COMISIONISTA DE VENTA];
```

COMISIONISTA DE
COMPRA

COMISIONISTA DE
VENTA

-
-
-

COMISIONISTA

- DE COMPRA:
- Actúa por cuenta de un COMPRADOR
- El que actúa no está ligado a ningún VENDEDOR
- DE VENTA:
- Actúa por delegación del VENDEDOR
- El que actúa no está ligado a ningún COMPREADOR

-
-
-

COMISION DE COMPRA

- MODALIDADES DE PERCEPCION:
- % Sobre el precio de factura
- Percepción global anual

COMISION DE VENTA

- MODALIDADES DE PERCEPCION:

INCLUIDOS EN EL
PRECIO DE
FACTURA
(PRECIO BRUTO)

REGLA
GENERAL:
IMPORTAN
TERCEROS

SIN
AJUSTE

EXCEPCIÓN:
IMPORTA EL
AGENTE

JUSTIFICACION
DE REINTEGRO

COMISION DE VENTA

- MODALIDADES DE PERCEPCION:

DEDUCCIONES EN
EL PRECIO DE
FACTURA
(PRECIO NETO)

REGLA
GENERAL:
IMPORTA EL
AGENTE

EXCEPCION:
IMPORTAN
TERCEROS

AJUSTES
SOBRE EL
PRECIO NETO

AJUSTE PRECIO NETO DEDUCIDO COMISION

- CASOS:

1.- Que figure en factura: Se incrementa al Precio Neto

2.- Que no figure en factura: Cálculo del ajuste por la
formula

$$X = 100 r / (100 - r)$$

Donde: r = % de Comisión

PAPEL DEL COMISIONISTA

PAPEL	COMPRA	VENTA
REPRESENTA	IMPORTADOR	VENDEDOR
BUSCA	PROVEEDOR	CLIENTES
MUESTRAS	CONSIGUE	CONSERVA
PRESTA SERVICIOS	GASTOS DE TRANSPORTE	GASTOS DE TRANSPORTE
NEGOCIA	PRECIOS MÁS BAJOS	PRECIOS MÁS ALTOS
DOCUMENTOS	AYUDA A EXTENDER	AYUDA A EXTENDER
EXTIENDE FACTURAS	AGRUPA ENVIOS	SEPARA ENVIOS

COMISIONES

COMISIONES ENVASES O EMBALAJES

COMISIONES/
CORRETAJES

SALVO
COMISIONES DE
COMPRA

ENVASES
O
EMBALAJES

QUE FORMAN
UN TODO CON
LA MERCANCIA

GASTOS
EMBALAJES

MANO DE
OBRA
MATERIALES

-
-
-

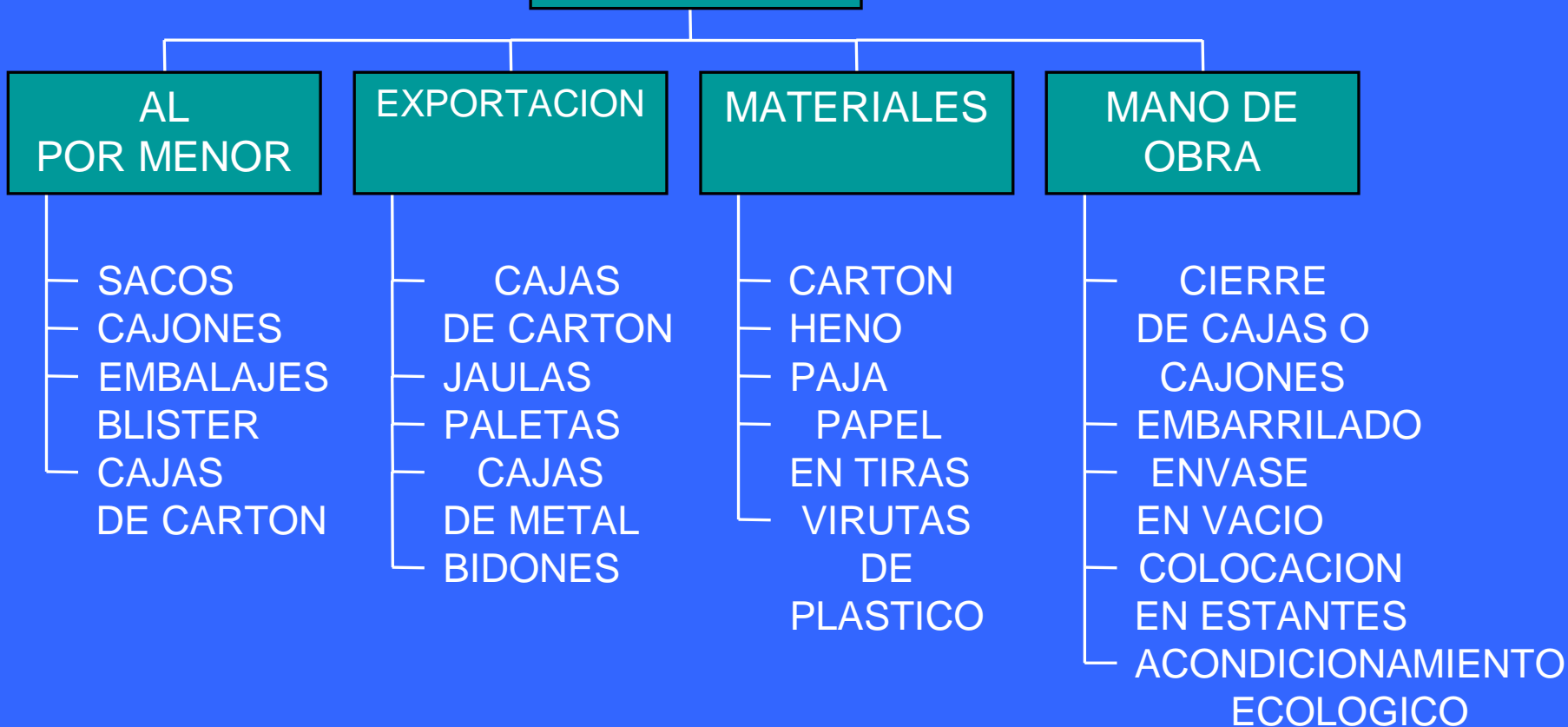
EMBALAJES

Todos los artículos que sirvan, o se destinen a servir, de envases en el estado en que se importan y especialmente :

- Los continentes utilizados, o destinados a utilizarse como envases exteriores o internos de mercaderías
- Los soportes utilizados, o destinados a utilizarse para el enrollamiento, plegado o fijación de mercaderías.

EMBALAJES

GASTOS DE EMBALAJES



-
-
-

GASTOS DE ENVASES

- Se incluyen en el valor en aduana
- Excepción: Cuando los envases tienen régimen aduanero propio (es decir posición arancelaria)
- Casos especiales: envases usados varias veces, debe incluirse la parte proporcional del costo del mismo, del alquiler o gastos equivalentes, así como el flete y el seguro por el doble trayecto.

-
-
-

AJUSTES SEGÚN ART 8.1 b)

- Identificar elementos de una Prestación
- Identificar elementos que no constituyen Prestaciones
- Determinar el valor de una Prestación
- Repartir una Prestación
- Ingeniería de Montaje, Construcción, etc.
- Diferencia entre Investigación y Desarrollo

-
-
-

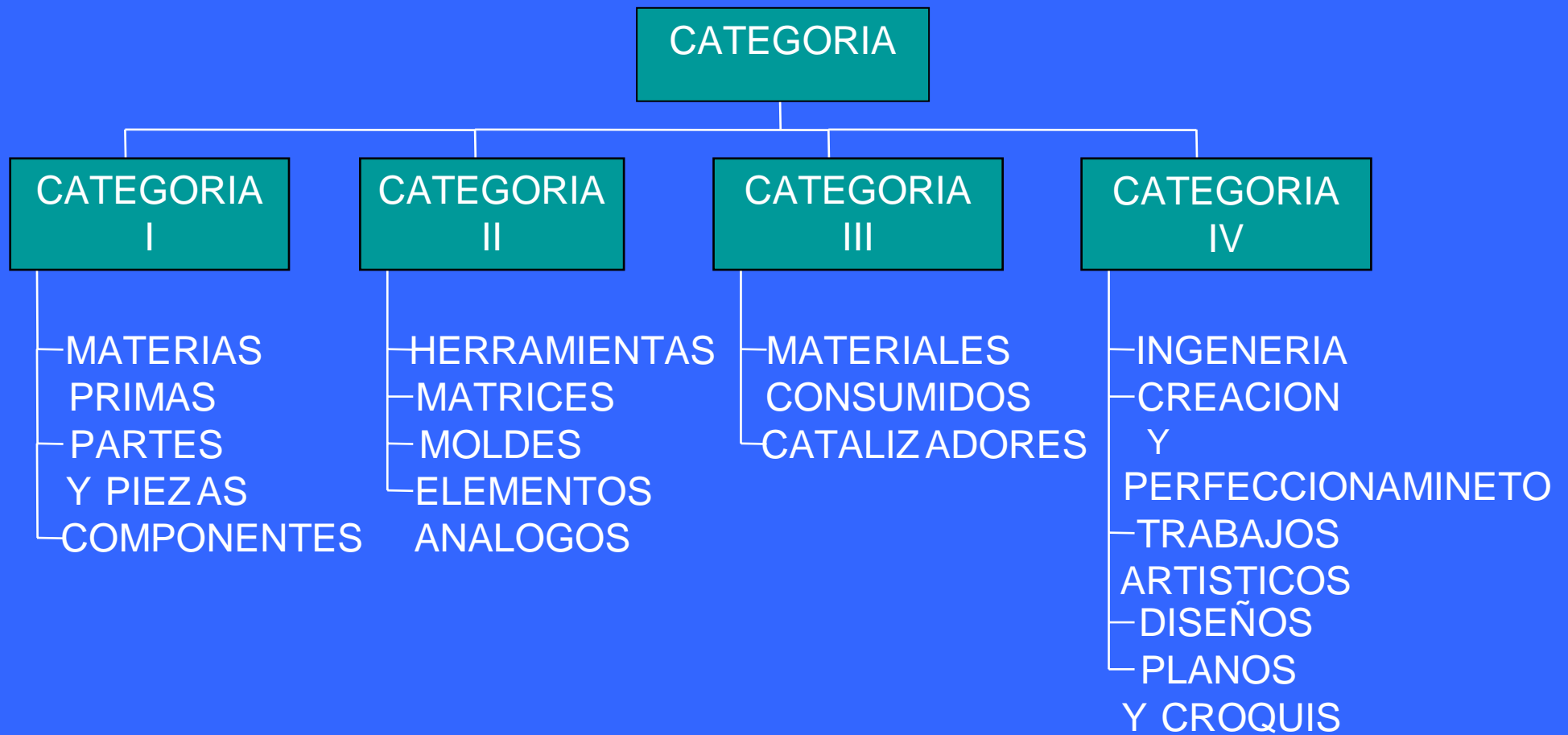
PRESTACIONES

- MATERIALES, PIEZAS Y ELEMENTOS, PARTES Y ARTICULOS ANALOGOS INCORPORADOS A LAS MERCANCIAS IMPORTADAS
- HERRAMIENTAS, MATRICES, MOLDES Y ELEMENTOS ANALOGOS UTILIZADOS PARA LA PRODUCCION DE LAS MERCANCIAS IMPORTADAS
- MATERIALES CONSUMIDOS EN LA PRODUCCION DE LAS MERCANCIAS IMPORTADAS
- INGENERIA, CREACION Y PERFECCIONAMIENTO, TRABAJOS ARTISTICOS, DISEÑOS Y PLANOS Y CROQUIS REALIZADOS FUERA DEL PAIS DE IMPORTACION Y NECESARIOS PARA LA PRODUCCION DE LAS MERCANCIAS IMPORTADAS.

PRESTACIONES (BS y SS)



PRESTACIONES



-
-
-

VALORACION DE UNA PRESTACION



VALORACION PRESTACION CATEGORIA (ii)

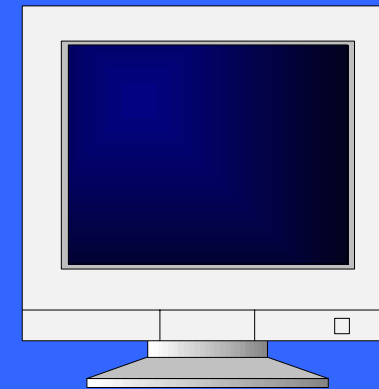
- SI LA PRESTACION HA SIDO UTILIZADO ANTERIORMENTE REDUCIR EL VALOR PARA TENER EN CUENTA LA UTILIZACION
- SI LA PRESTACION HA SIDO ALQUILADA EL VALOR ES EL COSTO DEL ALQUILER
- SI LA PRESTACION HA SIDO REPARADA O MODIFICADA SU VALOR DEBE TENER EN CUENTA EL COSTE DE LAS REPARACIONES O MODIFICACIONES

-
-
-

CATEGORIA (IV)



COSTO CENTRO
DE DISEÑO



PRODUCTO
ESPECIFICO

-
-
-

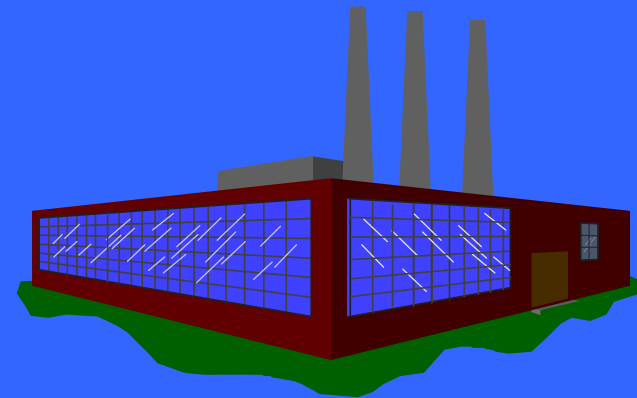
CATEGORIA (IV)



CENTRO DE
DISEÑO



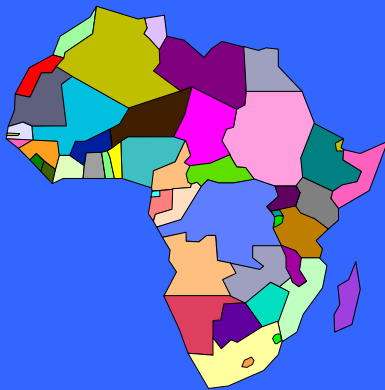
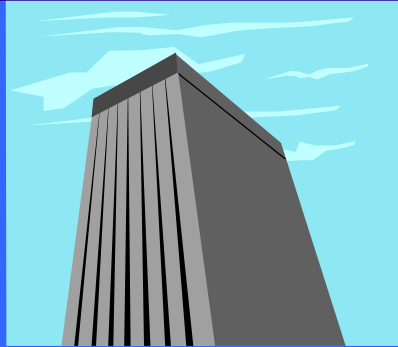
COSTO DEL CENTRO
GASTOS GENERALES



REPARTIR ENTRE TODA LA PRODUCCION DE LA EMPRESA

-
-
-

CATEGORIA (IV)



4/1/2005

Ing. MOISES MURGA CALLE

95

-
-
-
-
-
-
-
-
-

-
-
-

REPARTO PRESTACION

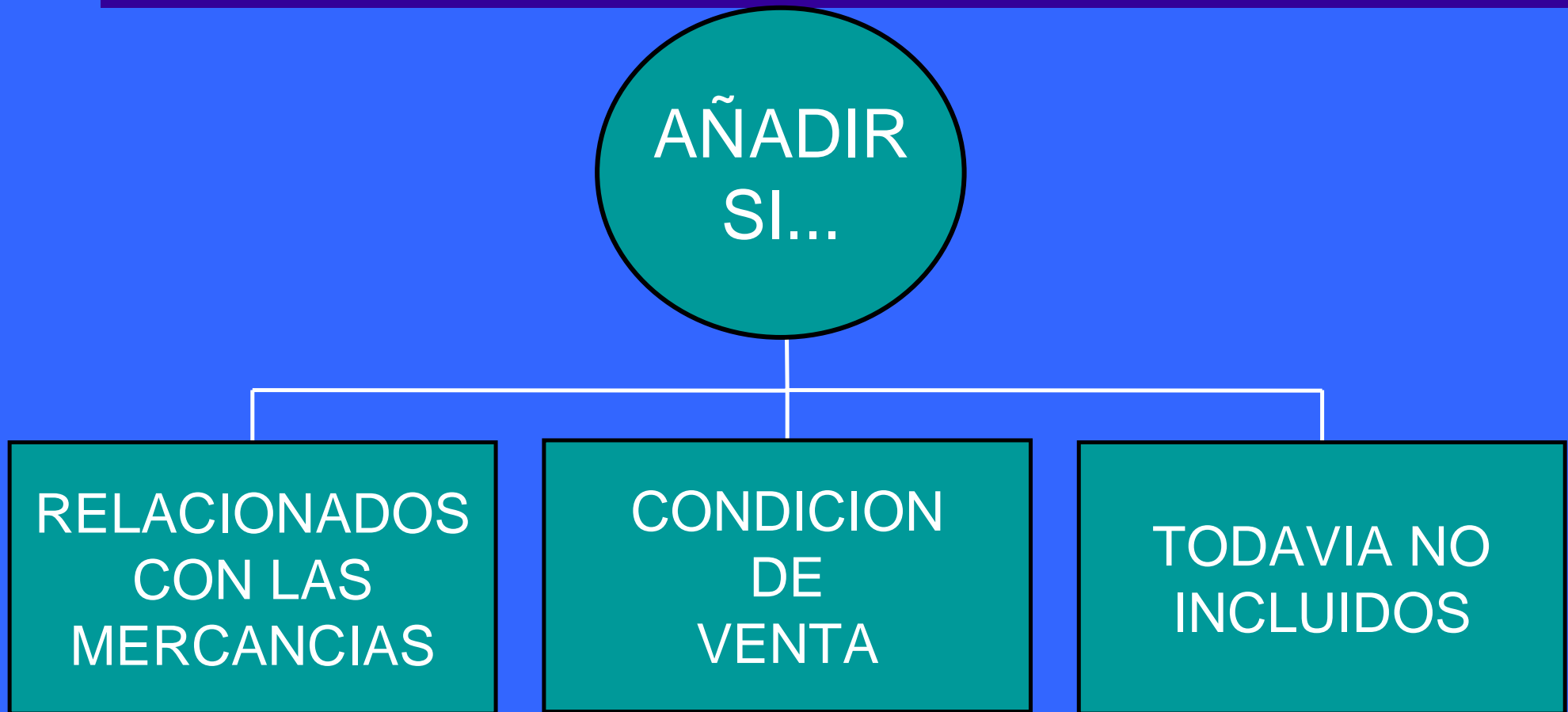
- PRIMER ENVIO
- NUMERO DE UNIDADES PRODUCIDAS HASTA EL MOMENTO DEL PRIMER ENVIO
- REPARTO ENTRE LA PRODUCCION PREVISTA
- REPARTO ENTRE LA VIDA UTIL
- CUALQUIER OTRO METODO PREVISTO POR LOS P.C.G.A.

-
-
-

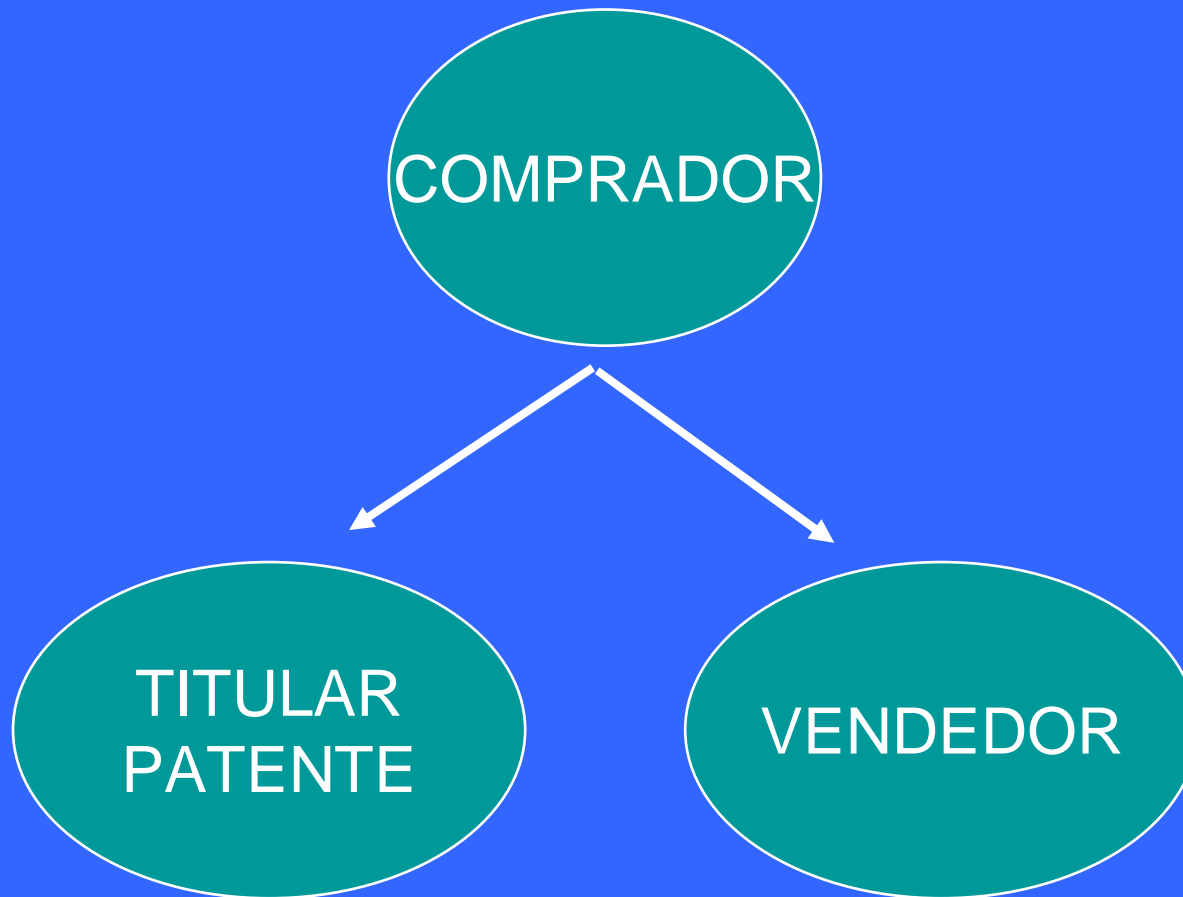
AJUSTES SEGÚN ART 8.1 c)

- Identificar elementos Cánones y Derechos de Licencia
- Cuando incluir o no los Cánones y Derechos de Licencia en el Precio Realmente Pagado o por Pagar
- Distinguir Derechos de Reproducción
- Distinguir Derechos de Distribución

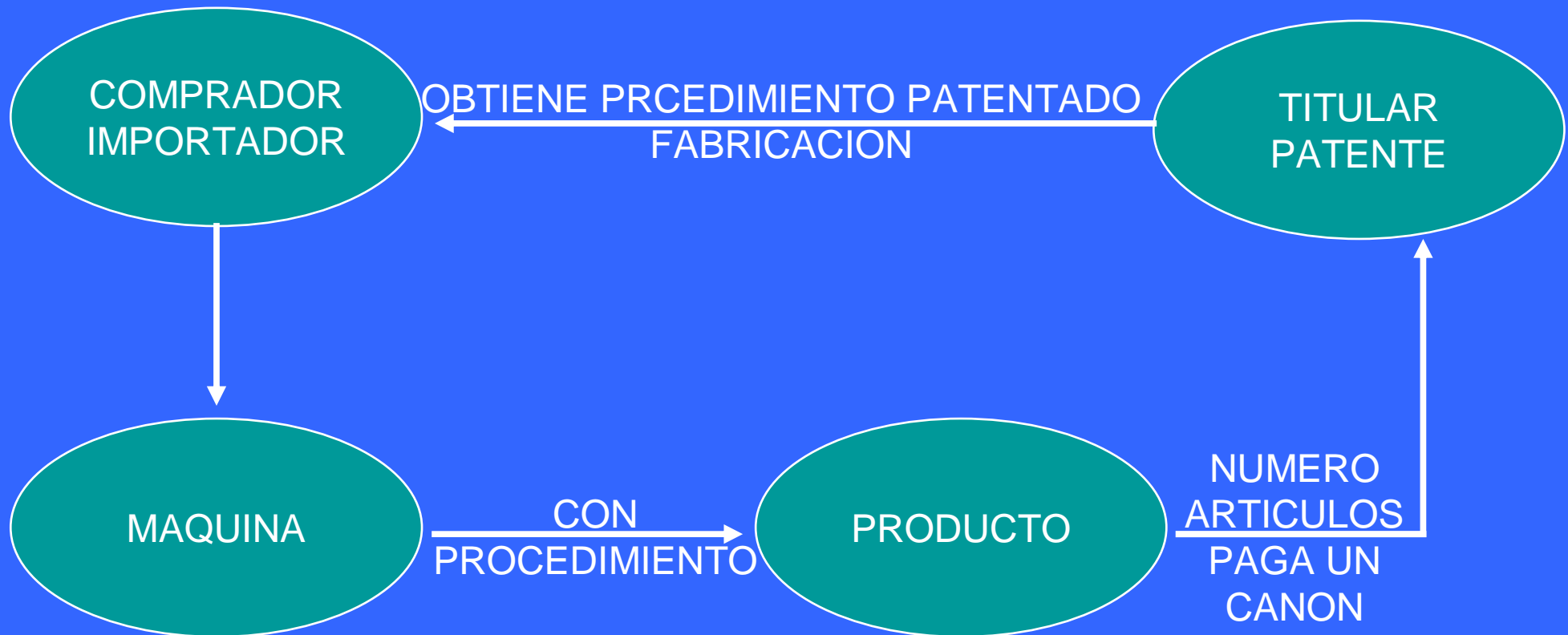
CANONES Y DERECHOS DE LICENCIA



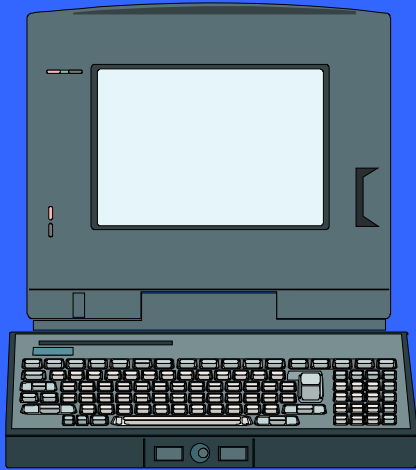
EJEMPLO



EJEMPLO



PROPIEDAD INTELECTUAL



PATENTE



Trade Mark

TM

MARCA DE FABRICA
O COMERCIO

Copyright



DERECHOS
DE AUTOR



AJUSTES SEGÚN ART 8.1 d)

- Calcular el ajuste cuando el Producto de la reventa, cesión o utilización posterior de las mercancías importadas revierta al vendedor





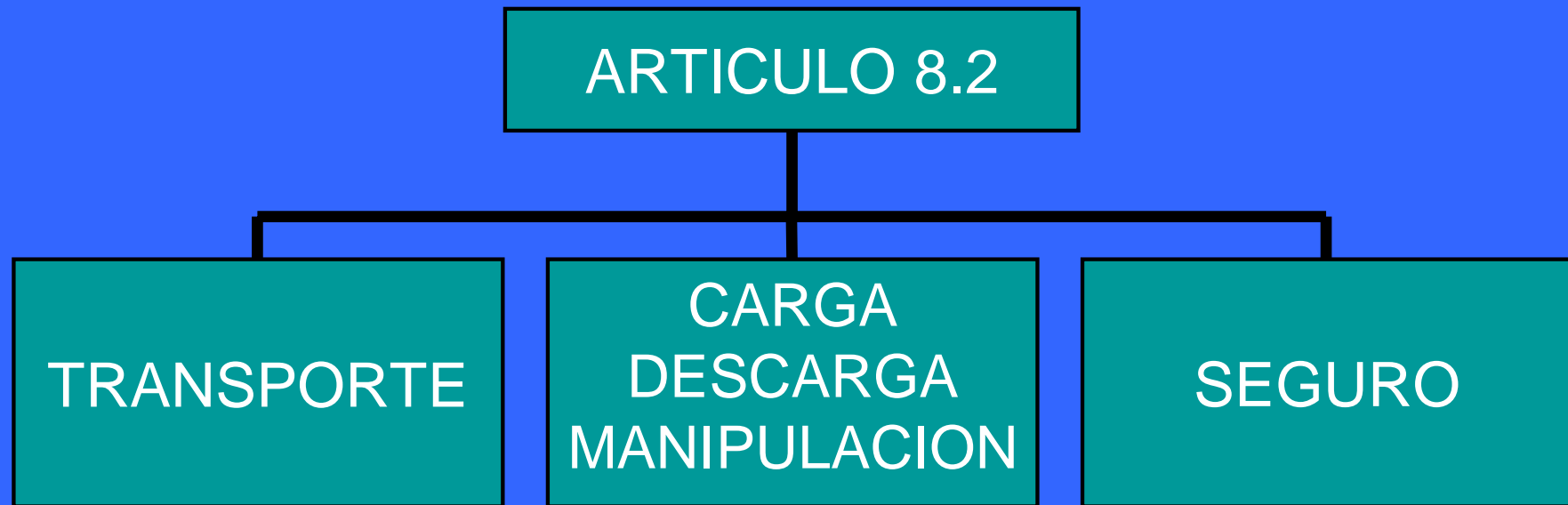
AJUSTES SEGUN EL ART 8.2

- Diferenciar Transporte Internacional del transporte Interno
- Definir LUGAR de Importación según la legislación nacional
- INCOTERMS mas usuales(CIF,FOB,EXW)
- Gastos relacionados al Transporte
- Trato Gastos de Almacenamiento y conexos

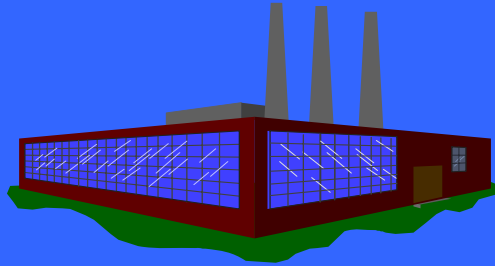


-
-
-

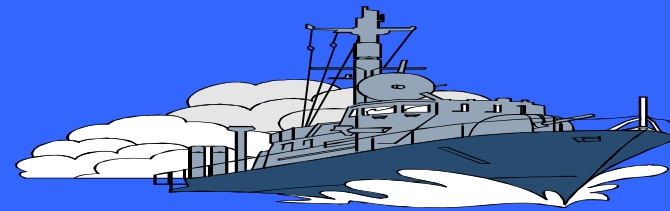
AJUSTES FACULTATIVOS



INCOTERMS



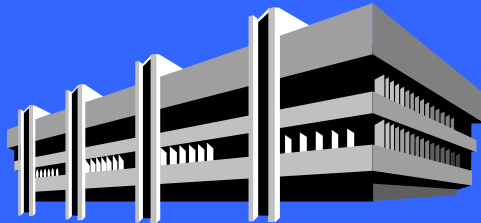
En Fabrica (EXW)



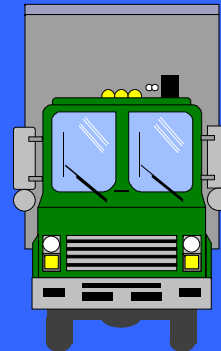
A Bordo (FAS/FOB)



Franco
Transportista
(FCA)

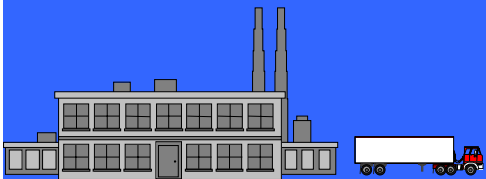


Locales del
Importador(DDU/DDP)

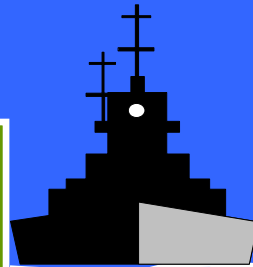


-
-
-

INCOTERMS



MIAMI



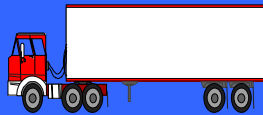
CALLAO

EX-WORKS, EN FABRICA: precio en fábrica

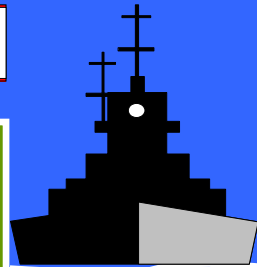
EX-STORES: precio en almacén (FCA)

-
-
-

INCOTERMS



MIAMI



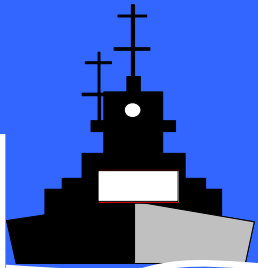
CALLAO

F.A.S.: franco al costado del buque

-
-
-

INCOTERMS

MIAMI



CALLAO

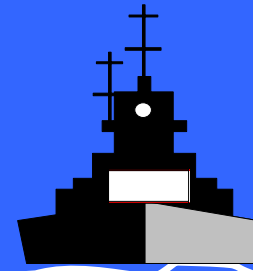
F.O.B.: franco a bordo

F.O.R: franco sobre vagón } FCA
F.O.T.: franco sobre camión }

-
-
-

INCOTERMS

MIAMI



CALLAO

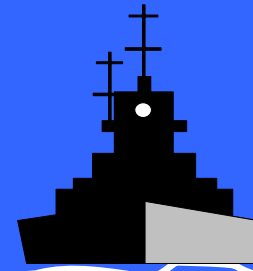
C.I.F. Callao: coste + seguro + flete hasta Callao

C.&F. Callao: coste + flete hasta Callao (CFR)

-
-
-

INCOTERMS

MIAMI



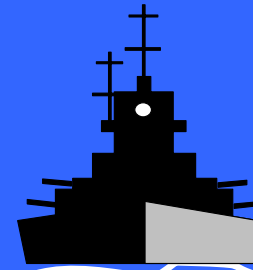
CALLAO

FRANCO FRONTERA: todos los gastos hasta la frontera (DAF)

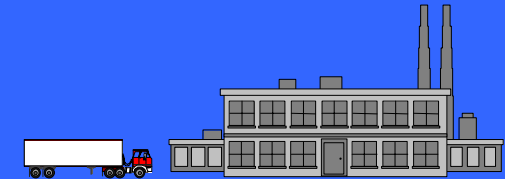
-
-
-

INCOTERMS

MIAMI



CALLAO



FRANCO DESTINO (punto convenido dentro del país de importación): todos los gastos hasta el punto convenido (DDP)

INCOTERMS

1 EXW

2 FCA

3 FAS

1 Exportador



2



Gastos en el País de Origen

1 Gastos de Producción +
documentación + Envase
Embalaje + Impuesto

2 Costo de
transporte, carga
y descarga.

3 Impuesto de Export.
Y documentos
aduanero

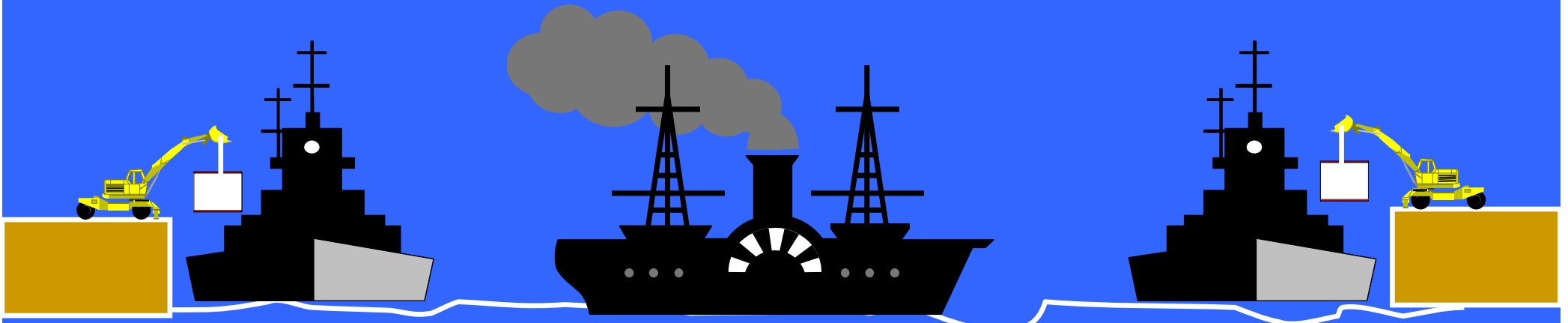
3 Gastos de
Muelle,
Almacén y
Manipulación

INCOTERMS

4 FOB

5 CFR

6 CIF



Gastos Derivados del Transporte Marítimo

4 GASTOS DE
CARGA Y
ESTIBA

5 DOCUMENTOS
TRANSPORTE + FLETE +
IMPUESTO DE
TRANSPORTE

6 GASTOS DE
SEGURO +
DESTIBA Y
DESCARGA

4/1/2005

Ing. MOISES MURGA CALLE

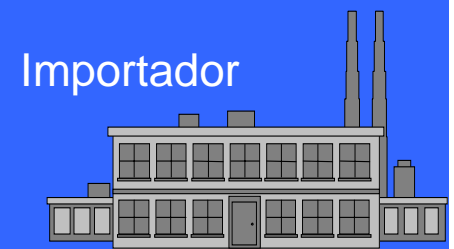
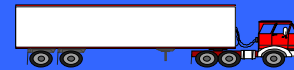
113

INCOTERMS

7 DEQ

8 DDU

9 DDP



Gastos en el País de Destino

7 Gastos de Muelle
Almacén y
Manipulación

7 Impuestos de Import.
Y documentos
Aduaneros pago Agente
Ad.

8 Gastos de
Transporte, Carga
y Descarga

9 Acomodo en
Almacén Gastos
Bancarios del Pago
+ Impuestos

DETERMINACION VALOR EN ADUANA

AÑADIR AL PRPP:

- COMISIONES VENTA + CORRETAJES
- PRESTACIONES
- CANONES Y DERECHOS LICENCIA
- REMESA PRODUCTO DE LA REVENTA
- GASTOS DE TRANSPORTE
- GASTOS DE CARGA
- COSTO SEGURO

DEDUCIR DEL PRPP:

- GASTOS DE CONSTRUCCION
- COSTO TRANSPORTE ULTERIOR A LA IMPORTACION
- DERECHOS E IMPUESTOS IMPORTACION
- INTERESES

-
-
-

PERSONAS VINCULADAS

- Criterios determinar transacción personas vinculadas
- Trato aplicable Agentes, Distribuidores o Concesionarios Exclusivos
- Trato aplicable a las Sucursales
- Aceptable Circunstancias de la venta
- Aceptable Valores Criterios

-
-
-

COMPRADOR Y VENDEDOR VINCULADOS



En Especial si la vinculación no influye en el precio
Pruebas:

- a) examen de las circunstancias de la venta (Art. 1.2 a)
- b) valores criterio (Art. 1.2 b)

-
-
-

PERSONAS VINCULADAS

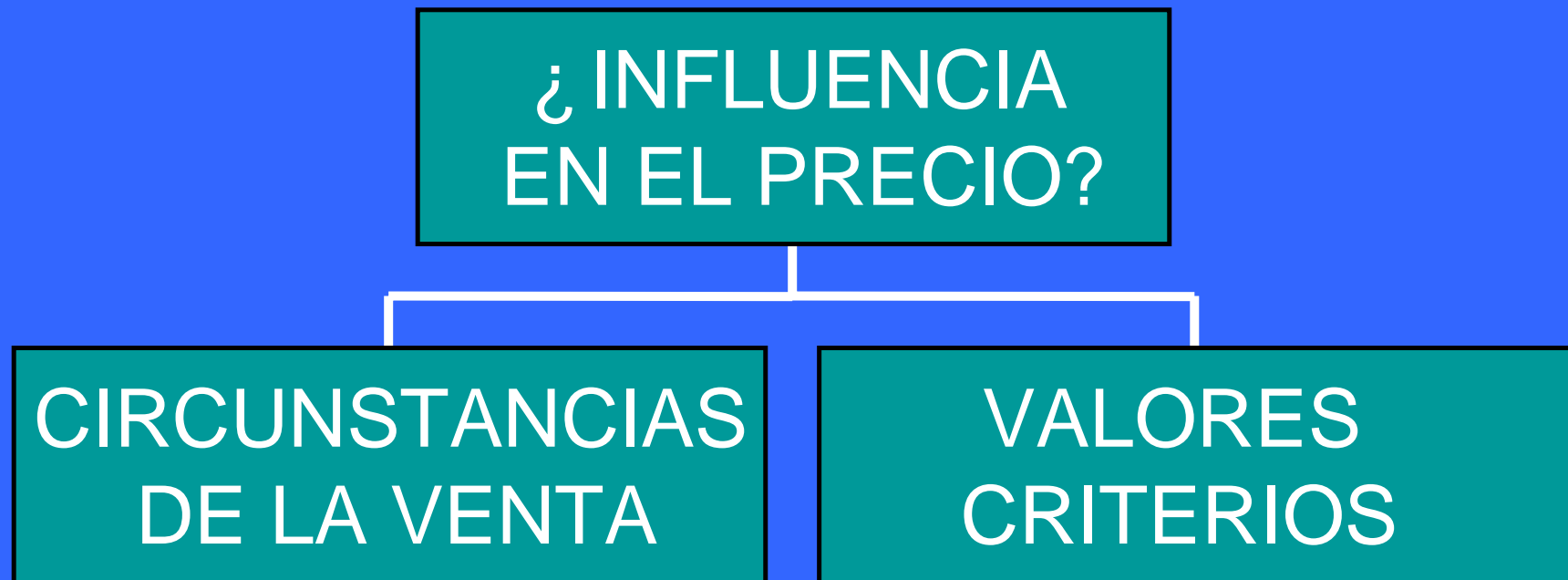
- DEFINICIONES - ARTICULO 15.4
- POSIBLE INFLUENCIA SOBRE EL PRECIO
- MECANISMO QUE RIGE EL TRATO

APLICABLE A LAS PERSONAS VINCULADAS

DEFINICIONES (Art. 15.4)



PERSONAS VINCULADAS



-
-
-

CIRCUNSTANCIAS DE LA VENTA

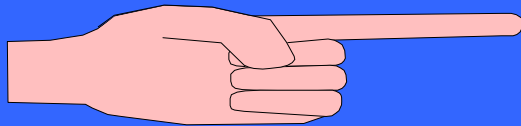
A

MANERA COMO EL
COMPRADOR Y EL
VENDEDOR TIENE
ORGANIZADAS SUS
RELACIONES
COMERCIALES

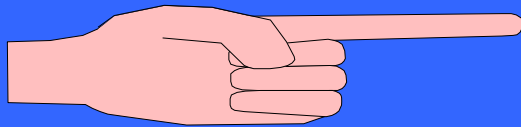
B

MANERA COMO SE
HAYA FIJADO EL
PRECIO DE QUE SE
TRATE

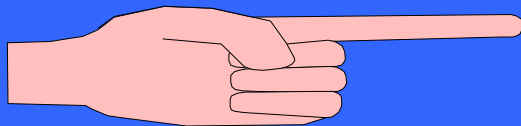
FIJACION DEL PRECIO



PRACTICAS NORMALES EN LA RAMA
DE PRODUCCION



VENTAS A COMPRADORES NO
VINCULADOS



SE RECUPERAN TODOS LOS
COSTOS Y SE LOGRA UN BENEFICIO

-
-
-

ELEMENTOS DE HECHO A EXAMINAR (Art.1.2 a)

- Forma de fijar los precios en el sector en cuestión
- Modo en que el vendedor ajuste los precios de venta a compradores no vinculados
- ¿ Ventas desde stock?
- ¿ El interesado establece su propio precio de reventa?
- ¿ Recuperación de todos los costos, y se logra un beneficio?
- ¿ El interesado actúa como un comprador independiente por completo?

-
-
-

ELEMENTOS DE HECHO A EXAMINAR Art. 1.2 a) (Continuación)

- SUCURSALES ¿ Existe una venta? (ver Opinión consultiva 1.1)
- Ningún trato aplicable a los DISTRIBUIDORES, AGENTES O CONCESIONARIOS EXCLUSIVOS salvo si se les puede aplicar criterios Art.15.4
- Disposiciones del Párrafo 6 del Anexo III

-
-
-

VALOR CRITERIO ¿ QUE ES?

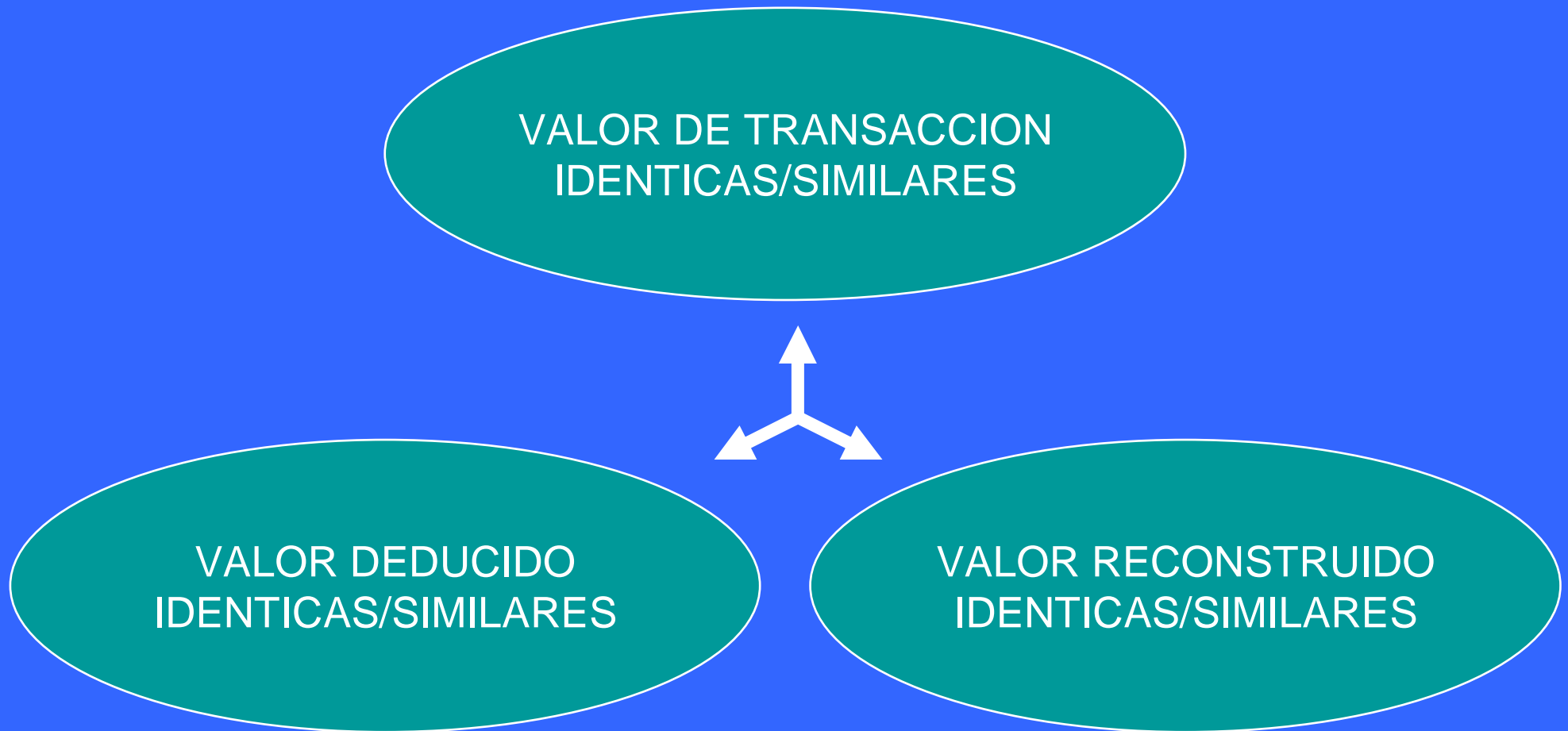
- Valor en Aduana PREVIAMENTE ACEPTADO para mercancías idénticas o similares
- Se UTILIZA en el caso de una venta entre PERSONAS VINCULADAS
- Solo para COMPARAR no para SUSTITUIR
- Si el VT se aproxima mucho a alguno VC



- Establece automáticamente la ACEPTABILIDAD VT

-
-
-

VALORES CRITERIO ¿Cuales son?



-
-
-

VALORES CRITERIO ¿ Cuales son?

- V. De T en las ventas de mercancías ID o SIM. A compradores no vinculados, para la exportación al mismo país importador
- Valor en Aduana de mercancías ID o SIM determinado con arreglo a lo dispuesto en el Art. 5 (Método Deductivo)
- Valor en Aduana de mercancías ID o SIM determinado con arreglo a lo dispuesto en el Art. 6 (Método del valor reconstruido)

-
-
-

VALOR CRITERIO : Condiciones de Aplicación

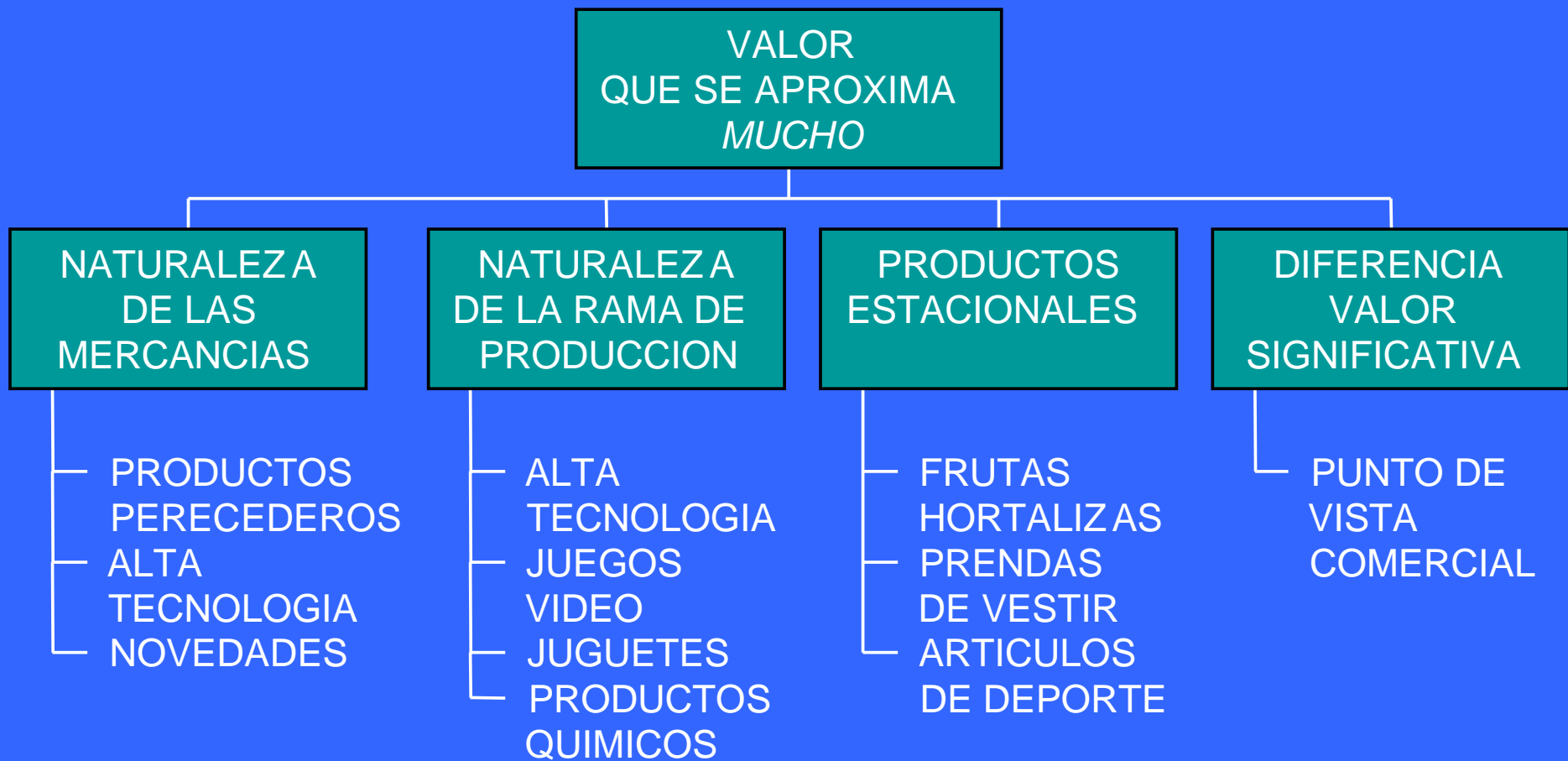
- VIGENTE en el mismo momento en que se valoran las mercancías importadas (o en uno aproximado)
- TIENE EN CUENTA las diferencias demostradas
 - de nivel comercial
 - de cantidad
 - de los elementos enumerados en el Art. 8
 - de los costos que soporte el vendedor en las ventas a compradores no vinculados y que no soporte en las ventas hechas a vinculados

-
-
-

AJUSTES A LOS VALORES CRITERIO



VALORES CRITERIOS 2 b)



DECISION 6.1: DUDAS RAZONABLES

- Presentada una declaración y Aduana tenga motivos para **DUDAR** de la veracidad o exactitud de los datos o documentos presentados como prueba de esa declaración
- Podrá pedir al Importador proporcione una **EXPLICACION COMPLEMENTARIA** así como documentos u otras pruebas que acrediten que el valor declarado representa la cantidad total realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas, ajustado al Art. 8

DECISION 6.1: DUDAS RAZONABLES

- Si recibida la INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA, a falta de respuesta, la **ADUANA TIENE AUN DUDAS RAZONABLES** acerca de la veracidad o exactitud del valor declarado, podrá **DECIDIR** según Art. 17 del Acuerdo del Valor de la OMC, que el valor en Aduana de las mercancías Importadas **NO** se determinara con arreglo al **valor de transacción** de las mercancías Importadas (Art. 1)



DECISION 6.1:DUDAS RAZONABLES

- Antes de adoptar una decisión definitiva, Aduana comunicara 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 **DECISION DEFINITIVA**, Aduana comunicara por escrito al Importador, indicando los motivos que la inspiran





ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE ADUANA



CURSO DEL VALOR EN ADUANA SEGÚN EL ACUERDO DE LA OMC (VOLUMEN II)





METODO COMPARATIVO

- Art. 2° VT de Mercancías Idénticas
- Art. 3° VT de Mercancías Similares
- Definición
- Método
- Elemento tiempo
- Nivel Comercial y Cantidad





INTRODUCCION GENERAL

- Deben celebrarse CONSULTAS entre ADUANAS y el IMPORTADOR
- OBJETO establecer BASE DE VALORACION con arreglo VT de M. IDEN/SIM
- INTERCAMBIAR Información disponible de ambas partes a reserva del Secreto Comercial



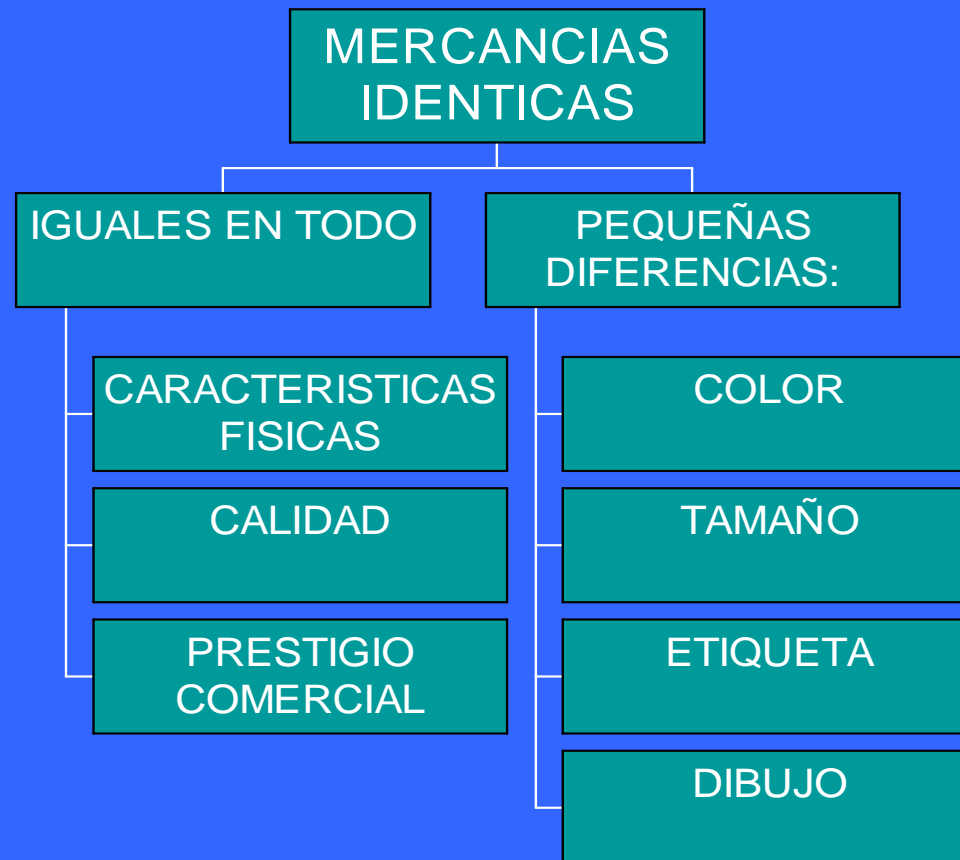
-
-
-

MERCANCIAS IDENTICAS

ART, 15.2 a)

- “MERCANCIAS QUE SEAN IGUALES EN TODO, INCLUIDAS SUS CARACTERISTICAS FISICAS, CALIDAD Y PRESTIGIO COMERCIAL.
- LAS PEQUEÑAS DIFERENCIAS DE ASPECTO NO IMPEDIRAN QUE SE CONSIDEREN COMO IDENTICAS LAS MERCANCIAS QUE EN TODO LO DEMAS SE AJUSTEN A LA DEFINICION”

DEFINICION Art. 15.2 a)



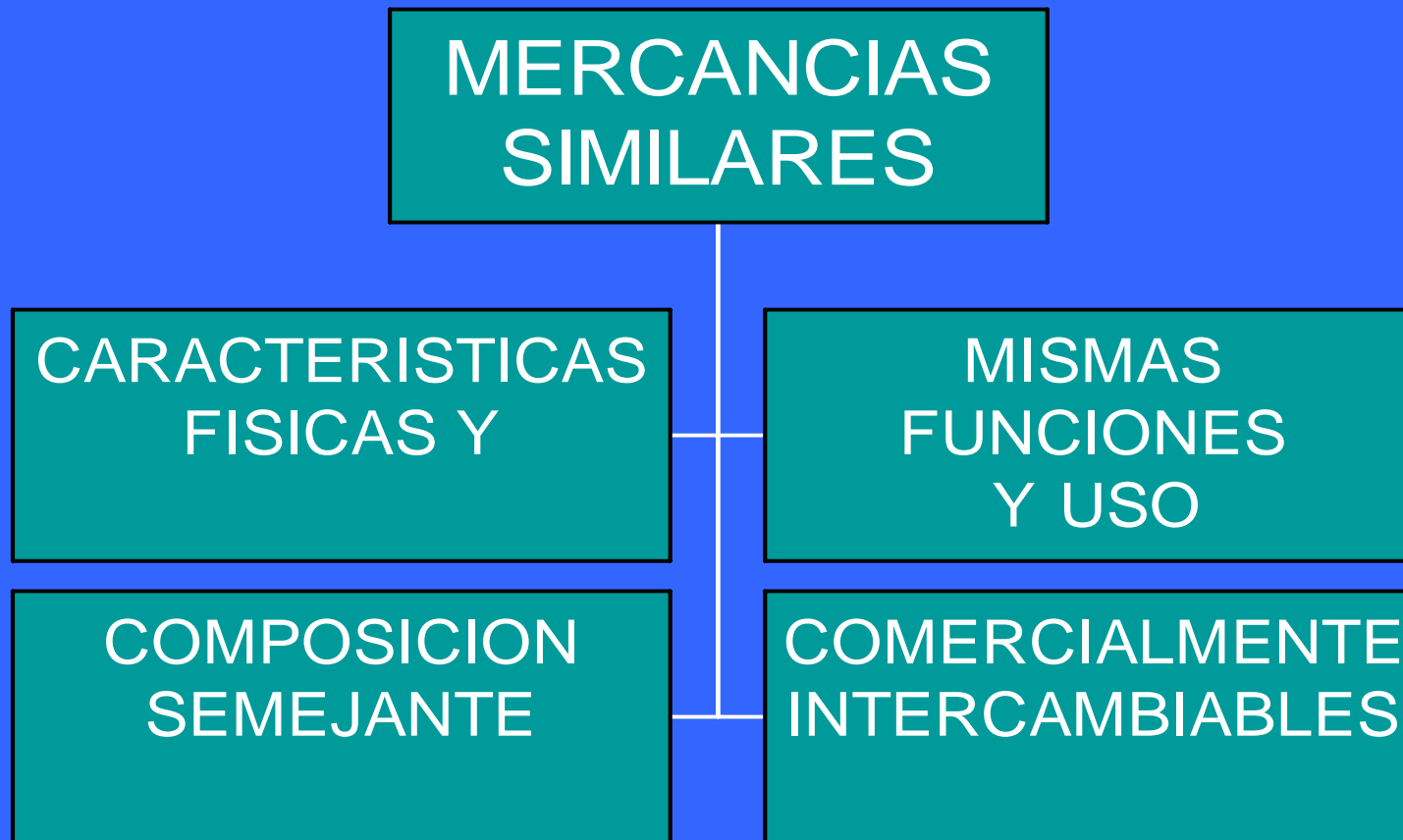
MERCANCIAS SIMILARES

ART.

15.2 b)

- AUNQUE NO SEAN IGUALES EN TODO, TIENEN CARACTERISTICAS Y COMPOSICION SEMEJANTES
- LO QUE LES PERMITE CUMPLIR LAS MISMAS FUNCIONES Y SER COMERCIALMENTE INTERCAMBIABLES
- HABRAN DE CONSIDERARSE, ENTRE OTROS FACTORES, SU CALIDAD, SU PRESTIGIO COMERCIAL Y LA EXISTENCIA DE UNA MARCA COMERCIAL”

ART. 15.2 b)



-
-
-

PARA DETERMINAR SI LAS MERCANCIAS SON SIMILARES:

- LA CALIDAD DE LAS MERCANCIAS
- SU PRESTIGIO COMERCIAL Y
- LA EXISTENCIA DE UNA MARCA
COMERCIAL

-
-
-

ARTICULO 15.2 c)

- LAS “MERCANCIAS IDENTICAS” Y “MERCANCIAS SIMILARES” NO COMPRENDEN LAS MERCANCIAS QUE LLEVEN INCORPORADOS O CONTENGAN, SEGÚN EL CASO
- ELEMENTO DE INGENIERIA, CREACION Y PERFECCIONAMIENTO, TRABAJOS ARTISTICOS, DISEÑOS, Y PLANOS Y CROQUIS POR LOS CUALES NO SE HAYAN HECHO AJUSTES EN VIRTUD DEL ARTICULO 8, PARRAFO 1 b) iv), POR HABER SIDO REALIZADOS TALES ELEMENTOS EN EL PAIS DE IMPORTACION

-
-
-

ARTICULO 15.2 d)

SOLO SE CONSIDERARAN “MERCANCIAS IDENTICAS” O “MERCANCIAS SIMILARES” LAS PRODUCIDAS EN EL MISMO PAIS QUE LAS MERCANCIAS OBJETO DE VALORACION.

ARTICULO 15.2 e)

- SOLO SE TENDRAN EN CUENTA LAS MERCANCIAS PRODUCIDAS POR UNA PERSONA DIFERENTE CUANDO NO EXISTAN MERCANCIAS IDENTICAS O SIMILARES, SEGÚN EL CASO, PRODUCIDAS POR LA MISMA PERSONA QUE LAS MERCANCIAS OBJETO DE VALORACION.



METODO DE VALORACION

- EL V.A. SERA EL V.T. M. IDEN/SIM. VENDIDAS PARA LA EXPORTACION AL MISMO PAIS DE IMPORTACION
- Y EXPORTADAS EN EL MISMO MOMENTO QUE LAS MERCANCIAS OBJETO DE VALORACION O EN UN MOMENTO APROXIMADO.



-
-
-

ORDEN DE PRIORIDAD:

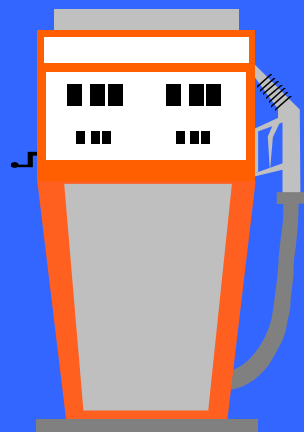
- 🕒 M.IDEN/SIM. - MISMO NIVEL COMERCIAL Y SENSIBLEM. MISMAS CANTIDADES
- 🕒 M.IDEN/SIM. - NIVEL COMERCIAL DIFERENTE Y/O CANTIDADES DIFERENTES
- 🕒 SIEMPRE QUE AJUSTES SE HAGAN SOBRE LA BASE DE DATOS COMPROBADOS

-
-
-

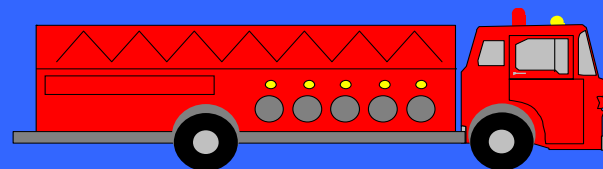
NIVELES COMERCIALES



MAYORISTA



MINORISTA



CONSUMIDOR

-
-
-

AJUSTES

CANTIDADES

NIVEL
COMERCIAL

AMBOS

-
-
-

EJEMPLO

- MM Q = 10 unidades
- M.IDEN/SIM Q = 500 unidades
- Según LPX otorga descuentos por Q
- Se utiliza el Pf aplicable venta 10 unidades
- Si no existe LPX se RECHAZA el presente método de valoración

•
•
•

AJUSTES: COSTOS Y GASTOS

- Cuando los costos y gastos previsto Art.. 8.2 estén incluidos en el V.T.
- Se efectuara ajuste de dicho valor para tener en cuenta diferencias apreciables de estos costos y gastos
- Entre las MM y M.IDEN/SIM que resulten diferencias distancia y de forma transporte

-
-
-

ELEMENTO TIEMPO

- Establece ELEMENTO TIEMPO EXTERNO como patrón aplicables
- Mismo MOMENTO mercancías objeto de valoración fueron EXPORTADAS y no aquel que han sido VENDIDAS
- O MOMENTO APROXIMADO se interpreta durante el cual las practicas comerciales y las condiciones de mercado permanecen inalterados



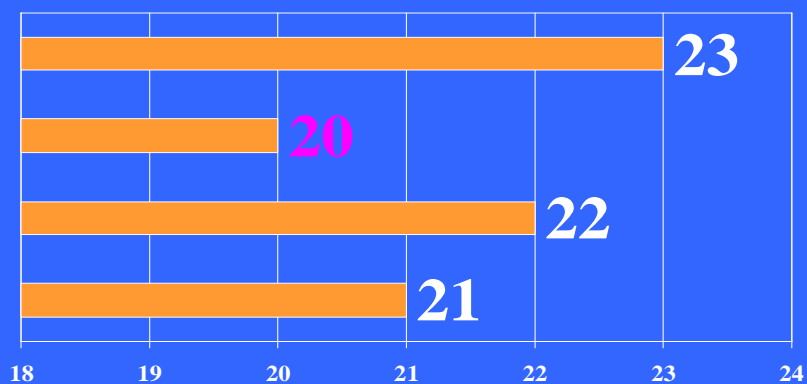
MAS DE UN V.T. M. IDEN/SIM

- SI AL APLICAR EL PRESENTE METODO COMPARATIVO SE DISPONE DE MAS DE UN V.T. DE M. IDENTICAS O SIMILARES
- PARA DETERMINAR EL VALOR EN ADUANA DE LAS MERCANCIAS IMPORTADAS SE UTILIZARA EL VALOR DE TRANSACCION MAS BAJO



-
-
-

MAS DE UN V.T.M. IDEN/SIM



SE UTILIZARA EL VALOR MAS
BAJO

-
-
-

METODO COMPARATIVO

Art. 2

MERCANCIAS IDENTICAS

Art. 3

MERCANCIAS SIMILARES

- Definiciones: Art. 15.2
- Vendidas al mismo país de importación
- Producidas en el mismo país
- Mismo productor antes que productor diferente
- Exportadas en el mismo momento (o próximo)
- Posible ajuste por: Nivel Comercial, Cantidad y; Costos y Gastos del Art. 8.2
- Si se dispone de mas de un valor, se utilizará el mas bajo

-
-
-

EJEMPLO 1

- Chapas de acero de composición química, acabados y dimensiones idénticas
- Sin embargo son importadas para diferentes fines: algunas para carrocería de automóviles y otras para hornos
- ¿Son IDEN, SIM o ninguna?

-
-
-

RESPUESTA

- Son mercancías IDENTICAS
- No interesa el uso que le dé el importador

-
-
-

EJEMPLO 2

- Papel para decorar
- Importado tanto por usuarios como por Distribuidores Mayoristas
- Idéntico en todos sus aspectos
- Importado a precios diferentes por nivel comercial
- ¿ Son IDEN, SIM o ninguna ?

-
-
-

RESPUESTA

- Son mercancías IDENTICAS
- Las diferencias de precios pueden indicar diferencias en la calidad o en el prestigio comercial
- Sin embargo el precio por si mismo no es un factor de ésta clase
- Efectuar ajuste por diferencia Nivel Comercial

-
-
-

EJEMPLO 3

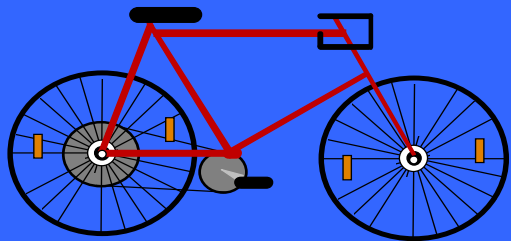
- Bicicleta montañera de marca ya ensamblada y otra del mismo modelo sin ensamblar
- Son idénticos: características físicas, calidad y prestigio comercial
- Salvo uno ensamblado y el otro no
- ¿ Son IDEN, SIM o ninguno ?

-
-
-

RESPUESTA

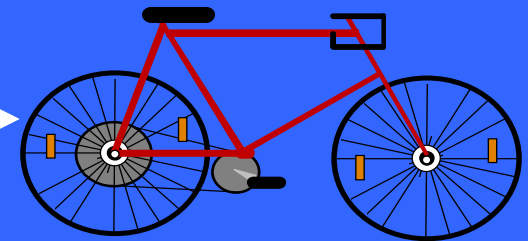
- Una operación de montaje impide normalmente que las mercancías ensambladas y no ensambladas se consideren como idénticas o similares
- Salvo que las mercancías están concebidas para ser montadas y desmontadas durante su empleo normal

EJEMPLO



MONTADA

¿ IDENTICA? ← →



SIN MONTAR

-
-
-

EJEMPLO 4

- Bulbos de tulipanes
- Misma dimensión, diferentes variedades
- Producen flores mismo color, forma y tamaño aproximadamente iguales
- Son comercialmente intercambiables
- ¿ Son IDEN, SIM o ninguno ?

-
-
-

RESPUESTA

- No son mercancías idénticas
- No son de la misma variedad
- Pero producen flores del mismo color y de forma y tamaño aproximadamente iguales
- Son comercialmente intercambiables
- Por lo tanto son SIMILARES

-
-
-

EJEMPLO 5

- Cámara de aire importado por dos diferentes fabricantes de vehículos
- Diferentes fabricantes país de origen
- Mismo tipo, dimensiones, calidad, prestigio comercial
- Marcas Comerciales diferentes
- ¿ Son IDEN, SIM o ninguno ?

-
-
-

RESPUESTA

- No son mercancías IDENTICAS
- Marcas Comerciales diferentes
- Tienen características y composición semejantes, lo que le permite cumplir las mismas funciones
- Son del mismo tipo, calidad, prestigio comercial y marca comercial
- Son mercancías SIMILARES

-
-
-

EJEMPLO



DIOR

100% SEDA



MARCA X

-
-
-

EJEMPLO 6

- Peróxido de Sodio
- Calidad corriente utilizado para blanquear (sólido) barato
- Calidad superior para análisis (polvo) extrema pureza, mucho mas caro
- Características físicas y composición semejantes
- ¿ Son IDEN, SIM o ninguno ?

-
-
-

RESPUESTA

- No son mercancías IDENTICAS
- Extrema pureza y precio elevado calidad superior
- Tienen característica y composición semejante
- No son comercialmente intercambiable
- No son mercancías SIMILARES

-
-
-

EJEMPLO 7

- Tinta
- Solo para Impresión de papel
- Tanto Impresión de papel y estampado textiles
- Características físicas y composición semejantes
- ¿ Son IDEN, SIM o ninguno ?

-
-
-

RESPUESTA

- No son mercancías IDENTICAS
- No son comercialmente intercambiables
- No son mercancías SIMILARES

-
-
-

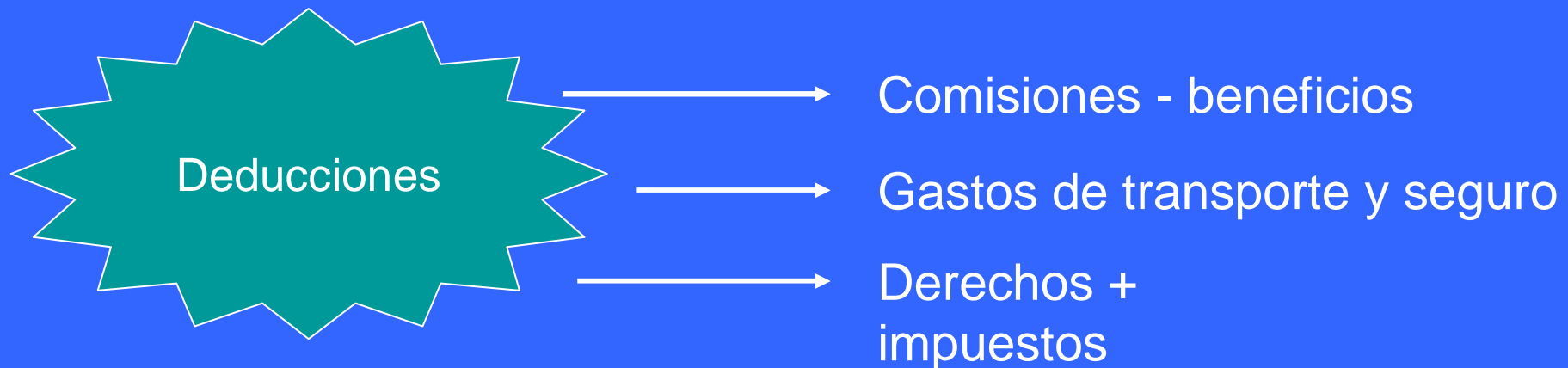
METODO DEDUCTIVO

- ELECCION DEL PRECIO APROPIADO
- EL MOMENTO EN QUE SE REALIZA LA VENTA
- LAS CONDICIONES EN QUE LAS MERCANCIAS SE VENDEN
- LA MAYOR CANTIDAD TOTAL

METODO DEDUCTIVO

A PARTIR DEL

- Precio de venta de la mercancía importada En el país de
- Precio de venta de mercancía idéntica importación
- Precio de venta de mercancía similar



-
-
-

METODO DEDUCTIVO

COMISIONES O
BENEFICIOS Y
GASTOS
GENERALES

COSTOS Y
GASTOS A LOS
QUE SE REFIERE
EL ARTICULO 8

TRANSPORTE Y
SEGURO

DERECHOS DE
ADUANA Y OTROS
GRAVAMENES
NACIONALES



MOMENTO DE LA VENTA

- EL MOMENTO EN QUE SE REALIZA LA VENTA
- Y CONDICIONES EN QUE LAS MERCANCIAS SE VENDEN

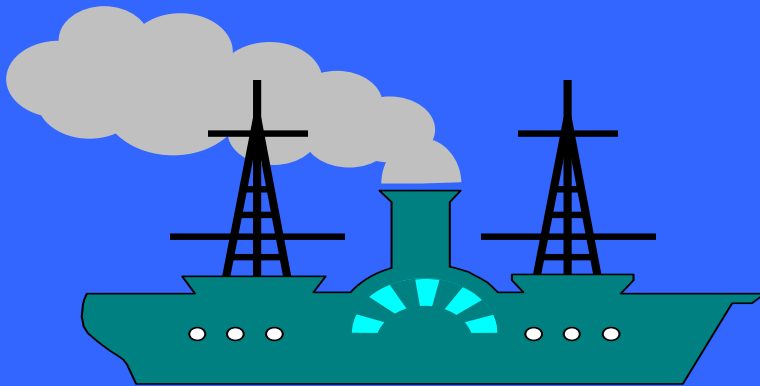


-
-
-

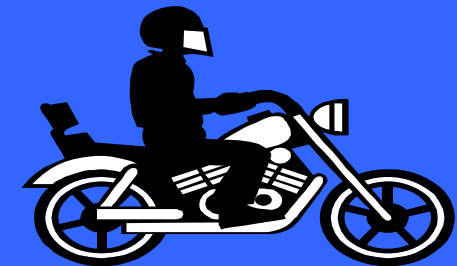
ELECCION DEL PRECIO APROPIADO

- **VENTA DE LAS MERCANCIAS
IMPORTADAS**
- **VENTA DE LAS MERCANCIAS
IDENTICAS**
- **VENTA DE LAS MERCANCIAS
SIMILARES**

PRIMERA CONDICION



EN EL MISMO
ESTADO EN QUE
SON
IMPORTADAS



D	L	M	M	J	V	S
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

EN EL MOMENTO DE LA
IMPORTACION O EN UN
MOMENTO PROXIMO

-
-
-

SEGUNDA CONDICION

EN EL MISMO ESTADO EN QUE SON IMPORTADAS

ENERO

D	L	M	M	J	V	S
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

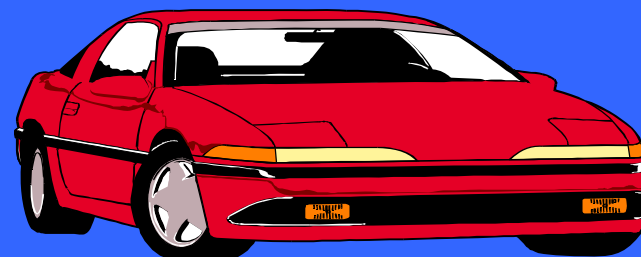
ABRIL

D	L	M	M	J	V	S
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

-
-
-
-
-
-
-
-

-
-
-

TERCERA CONDICION



VENTAS EN EL PAIS DE
IMPORTACION

DESPUES DE TRANSFORMACION

-
-
-

ELECCION DEL PRECIO

MOMENTO DE LA VENTA CONDICIONES
EN QUE LAS MERCANCIAS SE VENDEN

LA MAYOR CANTIDAD
TOTAL

-
-
-

LA MAYOR CANTIDAD TOTAL

PRECIO A QUE SE VENDA EL MAYOR NUMERO DE UNIDADES EN VENTAS A COMPRADORES NO VINCULADOS, AL PRIMER NIVEL COMERCIAL, DESPUES DE LA IMPORTACION, A QUE SE EFECTUEN DICHAS VENTAS.

EJEMPLO 1

CANTIDAD VENDIDA	PRECIO UNITARIO	NUMERO DE VENTAS	TOTAL
1 – 10	100	10 ventas de 5 unidades 5 ventas de 3 unidades	65
11 – 25	95	5 ventas de 11 unidades	55
Más de 25	90	1 venta de 30 unidades 1 venta de 50 unidades	80

EJEMPLO 2

VENTA NUMERO 1	VENTA NUMERO 2
----------------	----------------

500 UNIDADES	400 UNIDADES
--------------	--------------

VENDIDAS A UN	VENDIDAS A UN
---------------	---------------

PRECIO UNITARIO	PRECIO UNITARIO
-----------------	-----------------

DE 95 U.M.	DE 90 U.M.
------------	------------

EJEMPLO 3

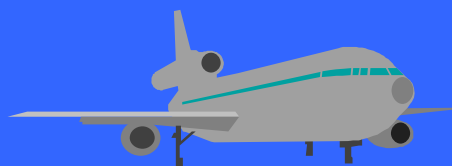
CANTIDAD POR VENTA	PRECIO UNITARIO
40 UNIDADES	100 U.M.
30 UNIDADES	90 U.M.
15 UNIDADES	100 U.M.
50 UNIDADES	95 U.M.
25 UNIDADES	105 U.M.
35 UNIDADES	90 U.M.

-
-
-

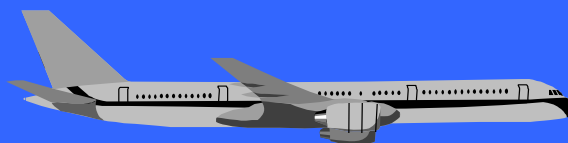
ELEMENTO TIEMPO

EN EL MISMO
MOMENTO O EN 90
DIAS

PLAZO



90 DIAS



FECHA DE LA
EXPORTACION

FECHA DE LA
IMPORTACION

EN EL MISMO
MOMENTO O EN
UNO PROXIMO

ANTES DE
PASADOS
90 DIAS



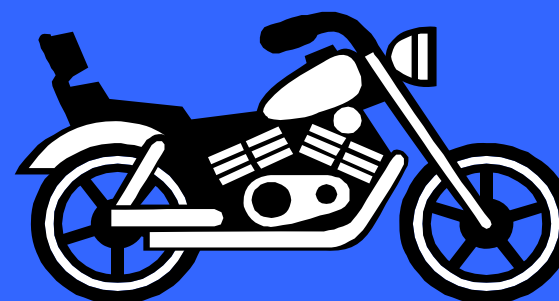
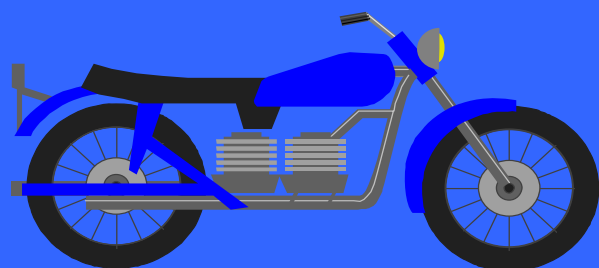
DEDUCCIONES

- GASTOS HABITUALES TRANSPORTE Y DE SEGUROS
- DERECHOS DE ADUANAS Y OTROS GRAVAMENES NACIONALES
- COMISIONES USUALES O LOS BENEFICIOS Y GASTOS GENERALES HABITUALES



-
-
-

MISMA ESPECIE O MISMA CLASE



MERCANCIAS PERTENECIENTES A UN GRUPO O
GAMA DE MERCANCIAS PRODUCIDAS POR UNA RAMA DE
PRODUCCION DETERMINADA O POR UN SECTOR
PARTICULAR DE UNA RAMA DE PRODUCCION

EJEMPLO

FECHA DE LA IMPORTACION = 15 DE MARZO
 EN EL MISMO MOMENTO O EN UNO PROXIMO = 10
 ANTES Y DESPUES

A= 110 U.M		B= 100 U.M.			C= 120 U.M.		D= 91 U.M.	
DOM	LUN	MAR	MIR	JUE	VIE	SAB		
1	2	3	4	5	6	7		
					2500B			
8	9	10	11	12	13	14		
1000A	1000A			2000C				
15	16	17	18	19	20	21		
			1200D					
22	23	24	25	26	27	28		
1500A								
29	30	31						
	1100B							

-
-
-

CALCULO COSTOS EN LOS QUE INCURRE EL IMPORTADOR

COMISION	= 10%	
TRANSPORTE TERRESTRE	= 10 U.M.	
DERECHOS DE ADUANA	= 15%	
<hr/>		
COMISIONES USUALES	= 10%	
TRANSPORTES USUALES	= 5 U.M.	
DERECHOS ADUANA REALES	= 20%	
<hr/>		
PRECIO DE VENTA	= 110 U.M.	
MENOS COMISION	- 11 U.M.	
MENOS TRANSPORTE TERRESTRE	- 5 U.M.	
MENOS DERECHOS DE		ADUANA
	- 15,67 U.M.	
VALOR DEDUCIDO	<u>78,33 U.M</u>	

-
-
-

EJEMPLO

SE IMPORTA UN PRODUCTO QUIMICO INTERMEDIO, QUE SE TRANSFORMA EN UN PRODUCTO ACABADO MEDIANTE UN PROCEDIMIENTO QUE MODIFICA SU CONSTITUCION TANTO FISICA COMO QUIMICA. EL PRODUCTO ACABADO SE VENDE A 30 U.M. EL GRAMO.

ESTE PRECIO COMPRENDE:

- | | | |
|--|-------------------------------------|------------|
| – COSTE DE LA TRANSFORMACION
LA IMPORTACION | = 9 U.M. | DESPUES DE |
| – BENEFICIOS | = EL 20 % DEL
PRECIO DE
VENTA | |
| – TRANSPORTES Y GASTOS
GENERALES | = 4 U.M. | |
| – TIPOS DE DERECHOS | = 10% | |

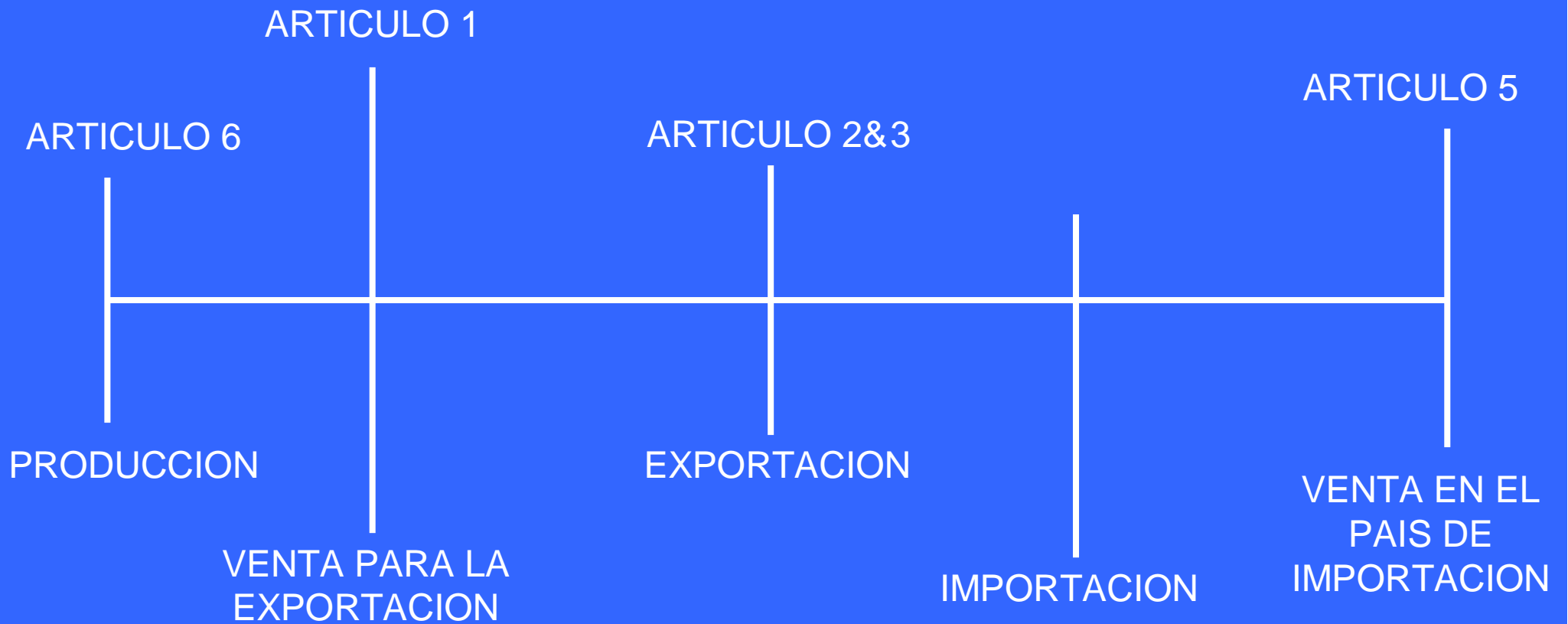
-
-
-

CALCULO

PRECIO DE VENTA	30 U.M.
COSTE DE TRANSFORMACION	- 9 U.M.
BENEFICIOS (EL 20% DEL 30 U.M.)	- 6 U.M.
TRANSPORTE Y GASTOS GENERALES	- 4 U.M.
	<hr/>
	11 U.M.
DERECHOS (11 DIVIDO POR 1,1)	- 1 U.M.
	<hr/>
VALOR DEDUCTIVO	10 U.M.

-
-
-

METODOS DE VALORACION





VALOR RECONSTRUIDO

- Art. 6° Método del Valor reconstruido
- Costo o valor de los materiales
- Costo de fabricación
- Prestaciones
- Beneficios y Gastos Generales
- Otros gastos



VALOR RECONSTRUIDO

COSTOS O
VALOR DE LOS
MATERIALES Y
DE LA
FABRICACION U
OTRAS
OPERACIONES

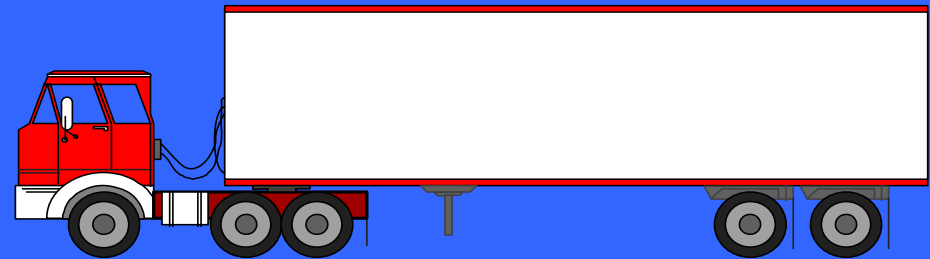
BENEFICIOS Y
GASTOS
GENERALES

COSTO O
VALOR DE LOS
DEMÁS
ELEMENTOS
(ARTICULO 8.2)

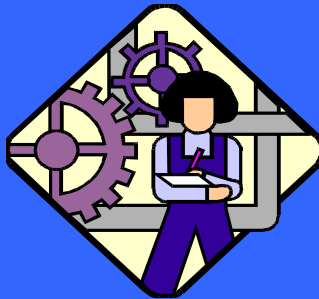
COSTO DE LOS MATERIALES



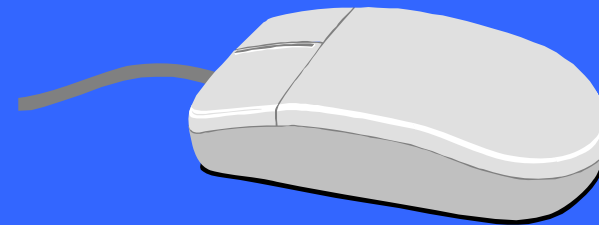
MATERIAS PRIMAS



TRANSPORTE DE MATERIALES



PIEZAS Y ELEMENTOS



COMPONENTES
PREFABRICADOS

-
-
-

COSTO DE LA FABRICACION

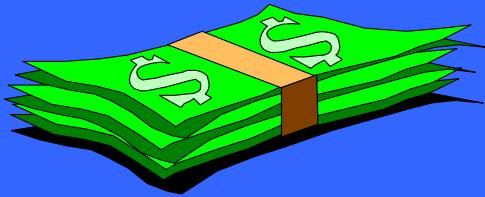
- TODOS LOS GASTOS DIRECTOS DE LA MANO DE OBRA
- TODOS LOS GASTOS DE MONTAJE
- MAQUINAS UTILIZADOS EN LA PRODUCCION
- COSTOS INDIRECTOS, MANTENIMIENTO DEL EQUIPO INDUSTRIAL, VIGILANCIA DE LAS FABRICAS, HORAS EXTRAORDINARIAS, ETC.

-
-
-

MATERIALES Y FABRICACION

- COSTO DE LOS ENVASES O EMBALAJES SEGÚN EL ARTICULO 8.1 a) ii)
- GASTOS DE EMBALAJE SEGÚN EL ARTICULO 8.1 a) iii)
- PRESTACIONES SEGÚN EL ARTICULO 8.1 b) QUE EL COMPRADOR, DE MANERA DIRECTA O INDIRECTA, HA SUMINISTRADO GRATUITAMENTE O A PRECIOS REDUCIDOS Y QUE SE UTILIZAN EN LA PRODUCCION DE LAS MERCANCIAS IMPORTADAS

GASTOS GENERALES



SUELDOS



COMERCIALIZACION
HONORARIOS

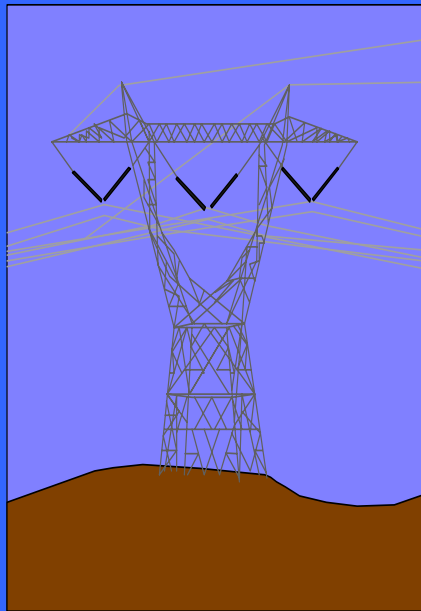


ALQUILERES



ASESORIA JURIDICA

GASTOS GENERALES

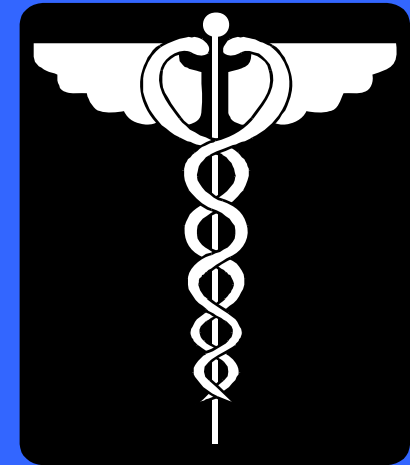


AGUA, GAS
ELECTRICIDAD, ETC.

4/1/2005



BIENES DE EQUIPO



CARGAS
SOCIALES

Ing. MOISES MURGA CALLE

199

GASTOS GENERALES



TELEFONO/TELEGRAFO



AMORTIZACION



MATERIAL
DE OFICINA

-
-
-

METODO ULTIMO RECURSO

- Art. 7° método del último recurso
- Determinación del valor según criterios razonables
- Datos disponibles país importación
- Flexibilidad
- Orden de prioridad
- Métodos prohibidos

-
-
-

OTROS METODOS

Los criterios utilizados deben ser:

RAZONABLES Y COMPATIBLES CON
LOS PRINCIPIOS GENERALES DEL
GATT (1947)

-
-
-

ARTICULO 7

- RECURSOS A CRITERIOS RAZONABLES
- COMPATIBLES CON LOS PRINCIPIOS DEL ACUERDO Y DEL ARTICULO VII DEL GATT
- SOBRE LA BASE DE DATOS DISPONIBLE EN EL PAIS DE IMPORTACION

-
-
-

NOTA 1 AL ARTICULO 7

“EN LA MAYOR MEDIDA POSIBLE, LOS VALORES EN ADUANA QUE SE DETERMINEN DE CONFORMIDAD CON LO DISPUESTO EN EL ARTICULO 7 DEBERAN BASARSE, EN LOS VALORES EN ADUANA DETERMINADOS ANTERIORMENTE”.

-
-
-

NOTA 2 AL ARTICULO 7

LOS METODOS DE VALORACION QUE DEBEN UTILIZARSE PARA EL ARTICULO 7 SON LOS PREVISTOS EN LOS ARTICULOS 1 A 6 INCLUSIVE, PERO SE CONSIDERAN CON UNA FLEXIBILIDAD RAZONABLE EN LA APLICACIÓN DE TALES METODOS ES CONFORME A LOS OBJETIVOS Y DISPOSICIONES DEL ARTICULO 7”

-
-
-

PRINCIPIOS DEL ACUERDO

- UTILIZACION, EN LA MAYOR MEDIDA POSIBLE, DEL VALOR DE TRANSACCION DE LAS MERCANCIAS IMPORTADAS
- UNIFORMIDAD EN LA VALORACION
- IMPARCIALIDAD
- CRITERIOS SENCILLOS Y EQUITATIVOS
- CONFORMIDAD CON LOS USOS COMERCIALES

-
-
-

PRINCIPIOS DEL ARTICULO VII

- VALORES QUE SE BASAN EN EL VALOR REAL, A SABER, EL PRECIO AL QUE LAS MERCANCIAS SE HAN VENDIDO EN OPERACIONES COMERCIALES NORMALES EN CONDICIONES DE LIBRE COMPETENCIA
- SI NO EXISTE TAL VALOR SE UTILIZARA EL QUE MAS SE APROXIME A EL
- EL VALOR NO SE BASARA EN PRECIO DE MERCANCIAS DE ORIGEN NACIONAL O EN VALORES ARBITRARIOS O FICTICIOS.

INTERPRETAR CON FLEXIBILIDAD

MERCANCIAS IDENTICAS O SIMILARES EXPORTADAS EN EL MISMO MOMENTO O EN UNO PROXIMO

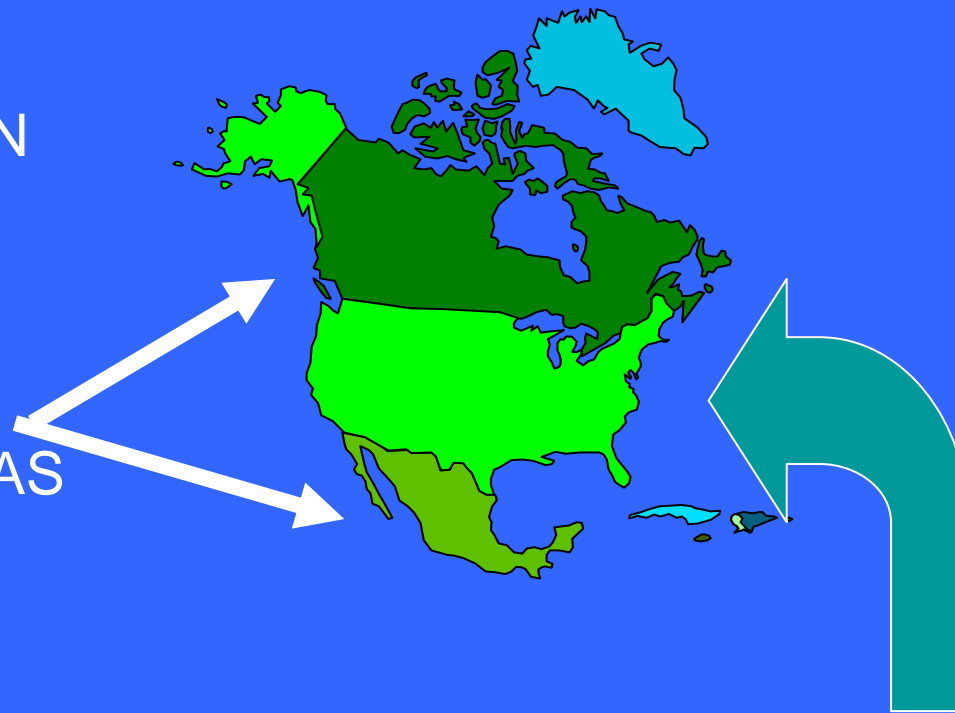
X = EN EL MISMO MOMENTO O EN UNO PROXIMO
Y = APLICACIÓN CON FLEXIBILIDAD

DOM	LUN	MAR	MIR	JUE	VIE	SAB
					1 Y	2 Y
3 Y	4 Y	5 Y	6 X	7 X	8 X	9 X
10 X	11 X	12 X	13 X	14 X	15 X	16 E
17 X	18 X	19 X	20 X	21 X	22 X	23 X
24 X	25 X	26 X	27 Y	28 Y	29 Y	30 Y
31 Y						

-
-
-

INTERPRETAR CON FLEXIBILIDAD IDENTICAS O SIMILARES

DE CONFORMIDAD CON
EL ARTICULO 7 ES
POSIBLE REFERIRSE
TAMBIEN A MERCANCIAS
PROCEDENTES DEL



PAIS DE
EXPORTACION
DISTINTO

-
-
-

INTERPRETAR CON FLEXIBILIDAD



EN EL MISMO ESTADO EN QUE SON
IMPORTADAS

INTERPRETACION
FLEXIBLE



-
-
-

INTERPRETAR CON FLEXIBILIDAD METODO DEDUCTIVO

EL REQUISITO DE 90 DIAS DEL
ARTICULO 5.1 b) PUEDE
INTERPRETARSE DE MANERA
FLEXIBLE

-
-
-

NO SE BASARAN EN: (articulo 7.2)

A

PRECIO DE
VENTA DE
MERCANCIAS
PRODUCIDAS EN
EL PAIS DE
IIIMPORTACION

B

EL MAS
ALTO DE
DOS
VALORES
POSIBLES

C

PRECIO DE
MERCANCIAS EN
EL MERCADO
NACIONAL DEL
PAIS
EXPORTADOR

-
-
-

NO SE BASARAN EN: (articulo 7.2)

D

COSTOS DE PRODUCCION DISTINTO DE LOS VALORES RECONSTRUIDO

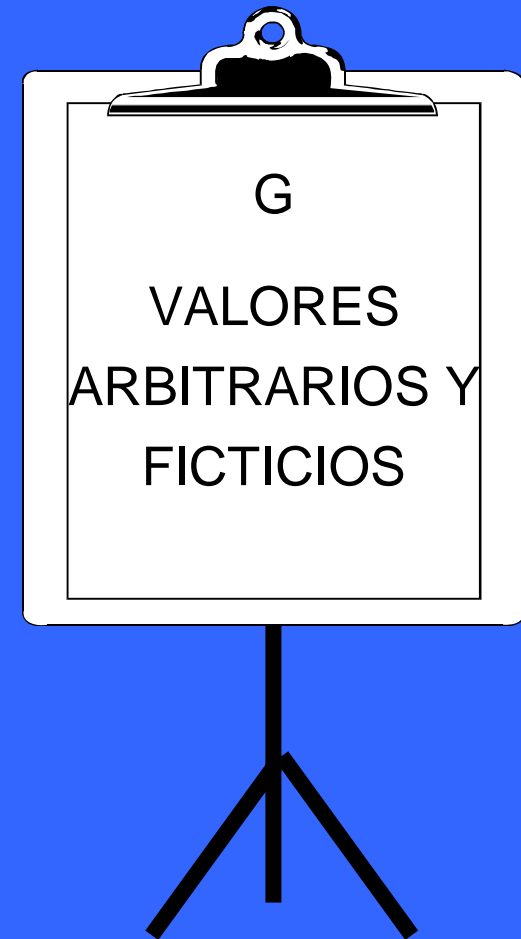
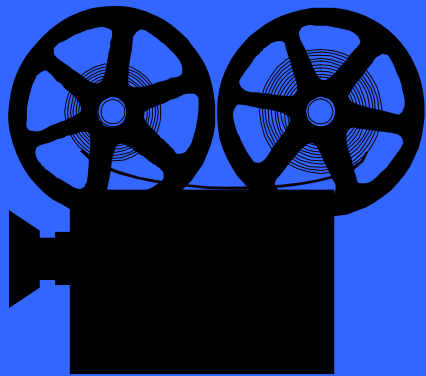
E

PRECIO PARA LA EXPORTACION A UN PAIS DISTINTO DEL PAIS DE IMPORTACION

F

VALOR EN ADUANA MINIMO

ARTICULO 7.2





REGLAS GENERALES

- Conversión Monetaria
- Información Confidencial
- Derecho de Recurso
- Publicación normas Valoración
- Retiro de las mercancías
- Derecho del Importador a informarse
- Derecho de la Aduana de comprobar



ARTICULO 9°

UTILIZAR EL TIPO DE
CAMBIO PUBLICADO POR
LAS AUTORIDADES DEL
PAIS DE
IMPORTACION

-
-
-

ARTICULO 10°

TRATO
DE LA INFORMACION
CONFIDENCIAL

-
-
-

ARTICULO 11° DERECHO DE RECURSO

EN ULTIMA
INSTANCIA
RECURSO ANTE
UNA AUTORIDAD
JUDICIAL

SIN PENALIZACION

EL PAGO DE
LOS DERECHOS
PUEDE EXIGIRSE
ANTES DEL
RECURSO

-
-
-

ARTICULO 12°

PUBLICACION DE LEYES,
REGLAMENTOS, DECISIONES
JUDICIALES Y DISPOSICIONES
ADMINISTRATIVAS

ARTICULO 13°

EN CASO DE QUE LA
DETERMINACION DEL VALOR
SE DEMORE, EL
IMPORTADOR PUEDE
RETIRAR SUS MERCANCIAS
SI DEPOSITA UNA
GARANTIA

ARTICULO 16°

EL IMPORTADOR TIENE
DERECHO A RECIBIR UNA
EXPLICACION DEL METODO
SEGÚN EL CUAL SE HAYA
DETERMINADO EL VALOR EN
ADUANAS DE SUS
MERCANCIAS

-
-
-

ARTICULO 17°

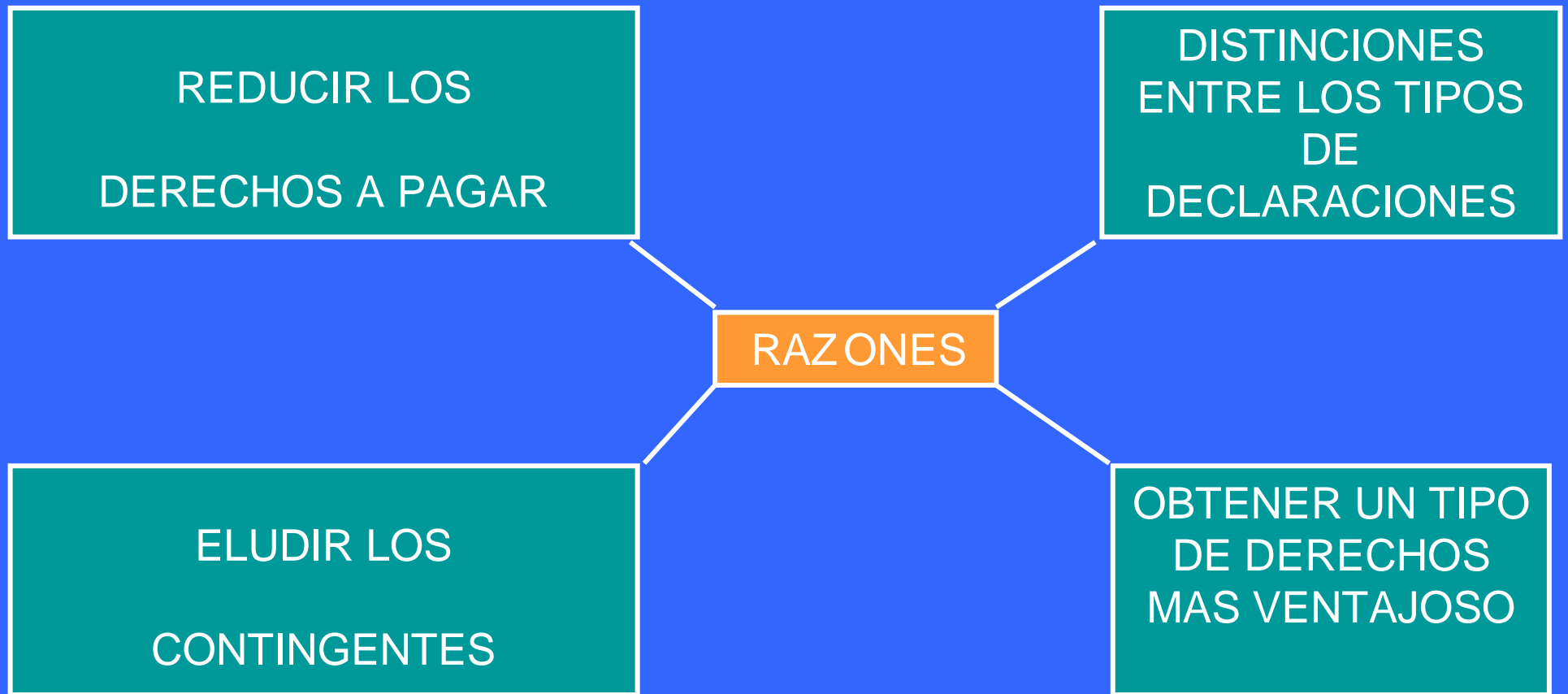
EL ACUERDO NO RESTRINGE
EL DERECHO DE LAS ADUANAS
DE COMPROBAR LA
VERACIDAD O LA EXACTITUD
DE LOS DATOS
PRESENTADOS

-
-
-

FRAUDE EN VALOR

- Subvaluación
- Sobrevaloración
- Falsa descripción en factura
- País de Origen falso

SUBVALORACION



-
-
-

SUBVALORACION

METODOS

- FACTURACION DOBLE
- FACTURAS FALSAS
- PAGO PARCIAL
- NO DECLARAR UNA PRESTACION
- NO DECLARAR UN CANON O DERECHO

DE LICENCIA



SUBVALORACION

METODOS

- NO DECLARAR UN PRODUCTO ULTERIOR DE LA REVENTA
- NO DECLARAR UNA COMISION DE VENTA
- DECLARAR UNA COMISION DE VENTA COMO SI FUERA UNA DE COMPRA
- DECLARAR GASTOS DE TRANSPORTE MAS/MENOS ELEVADOS



-
-
-

SUBVALORACION

METODOS

- NO DECLARAR LA VERDADERA VINCULACION ENTRE EL COMPRADOR Y EL VENDEDOR
- FALSIFICAR LOS COSTOS DE PRODUCCION PREVISTOS EN EL ARTICULO 6
- DESIGNACION FALSA DE LAS MERCANCIAS EN LA FACTURA
- DECLARACION FALSA DE LAS CANTIDADES EN LA FACTURA

-
-
-

SUBVALORACION ¿COMO DESCUBRIR?

CONOCIMIENTO DE
LAS MERCANCIAS

INSPECCION
MATERIAL

CONTROL A
POSTERIORI

ENTREVISTAS CON
LOS EMPLEADOS

VISITAS A
LOS MINORISTAS

-
-
-

CONTROL A POSTERIORI

- EJEMPLAR DEL CONTRATO DE VENTA
- EJEMPLAR DE LOS PEDIDOS U ORDENES DE COMPRA Y DE LAS CONFIRMACIONES
- LEGAJOS DE LOS PAGOS
- EJEMPLARES DE LOS DOCUMENTOS DE TRANSPORTE

-
-
-

CONTROL A POSTERIORI

- EJEMPLARES DE LOS CONTRATOS DE SEGURO DEL TRANSPORTE AEREO O MARITIMO
- COPIA DE TODA LA CORRESPONDENCIA
- LISTA DE BULTOS
- LIBROS DE CUENTAS
- LIBRO DE RECEPCION DE EXISTENCIAS

•
•
•

SOBREVALORACION CATEGORIA

RAZONES Y

**SOBREVALORAR
LAS MERCANCIAS
CON BAJA
TRIBUTACION**

**CUANDO LA
CLASIFICACION Y
LOS DERECHOS
DEPENDEN DEL
VALOR**

**PRECIO DE
TRANSFERENCIA**

ELUDIR LOS CONTINGENTES

**ELUDIR LA INVESTIGACION
RESPECTO A DERECHOS
COMPENSATORIOS Y
ANTIDUMPING**

•
•
•

SOBREVALORACION DESCUBRIR?

¿COMO

- CONOCER LAS MERCANCIAS
- EXAMINAR TODAS LAS FACTURAS, CONTRATOS, ORDENES DE COMPRA, DOCUMENTO DE TRANSPORTE, RECIBOS Y MODO DE PAGO
- EXAMINAR TODOS LOS DOCUMENTOS RELATIVOS A LOS DESCUENTOS Y A MERCANCIAS ENVIADAS O SUSTITUIDAS GRATUITAMENTE



SOBREVALORACION DESCUBRIR?

¿COMO

- EXAMINAR LA CONTABILIDAD PARA AVERIGUAR LA NATURALEZA DE LOS PAGOS Y DESCUENTOS
- EXAMINAR LA DOCUMENTACION RELATIVA A LA EXPEDICION PARA AVERIGUAR SI SE HAN CONCEDIDO DESCUENTOS O REEMBOLSOS RESPECTO A LOS GASTOS DE TRANSPORTE
- DETERMINAR QUE MERCANCIAS SE VERIFIQUEN Y EXAMINARAN CONCRETAMENTE CUANDO EL TIPO DE DERECHOS DEPENDE DEL VALOR



-
-
-

FALSA DESIGNACION DE LAS MERCANCIAS EN LA FACTURA RAZONES Y EJEMPLOS

- FALSA DESIGNACION PARA MODIFICAR EL VALOR DE LAS MERCANCIAS
- INFORMACION INEXACTA SOBRE LA CANTIDAD O EL PESO DE LAS MERCANCIAS
- DESIGNACION FALSA DEL USO DEFINITIVO CUANDO ESTE DETERMINA LA CLASIFICACION Y LOS DERECHOS

-
-
-

FALSA DESIGNACION DE LAS MERCANCIAS EN LA FACTURA RAZONES Y EJEMPLOS

- FALSA DESIGNACION PARA ELUDIR LOS CONTINGENTES, DERECHOS COMPENSATORIOS Y DERECHOS ANTIDUMPING
- FALSA DESIGNACION PARA INTRODUCIR MERCANCIAS OBJETO DE RESTRICCIONES O PROHIBICIONES
- FALSA DECLARACION DE LA COMPOSICION DE UN PRODUCTO PARA MODIFICAR LA CLASIFICACION Y LOS DERECHOS EXIGIBLES

-
-
-

FALSA DECLARACION EN LA FACTURA ¿COMO DESCUBRIR?



-
-
-

PAIS DE ORIGEN FALSO RAZONES Y EJEMPLOS

- ELUDIR LOS CONTINGENTES
- ELUDIR LOS DERECHOS
COMPENSATORIOS O ANTIDUMPING
- BENEFICIARSE DE PROGRAMAS
COMERCIALES ESPECIALES QUE
CONCEDEN DERECHOS REDUCIDOS O
FRANQUICIAS
- ELUDIR LAS RESTRICCIONES
PROHIBICIONES O EMBARGOS



PAIS DE ORIGEN FALSO Y EJEMPLOS

RAZONES

- ACREDITAR VALORES MAS ALTOS O MAS BAJOS
- OCULTAR EL VERDADERO ORIGEN DE LAS MERCANCIAS TRASBORDANDOLAS EN UN TERCER PAIS
- MEZCLAR MERCANCIAS DE UN PAIS CON LAS DE OTRO PAIS PARA OCULTAR SU VERDADERO PAIS DE ORIGEN



-
-
-

PAIS DE ORIGEN FALSO DECUBRIR?

¿ COMO

CONOCER LAS
MERCANCIAS

INSPECCION
MATERIAL

CONSEGUIR O
EXAMINAR LOS
CERTIFICADOS DE
ORIGEN

•
•
•

PAIS DE ORIGEN FALSO DECUBRIR?

¿COMO

EXAMINAR TODAS
LAS CARTAS, FAX,
TELEX Y OTROS
DOCUMENTOS

COMPROMISOS SI
LAS MARCAS DE
ORIGEN NO
HAN SIDO
MODIFICADAS
DESPUES DE LA
IMPORTACION

EXAMINAR TODOS
LOS DOCUMENTOS
DE TRANSPORTE
PARA AVERIGUAR
EL INTINERARIO DE
LAS MERCANCIAS

-
-
-

ESTUDIO COMPARATIVO

- Definición del Valor de Bruselas
- Acuerdo del Valor de la OMC

-
-
-

ESTUDIO COMPARATIVO

DIFERENCIAS ESCENCIALES SISTEMAS VALORACION ADUANERA

DEFINICION VALOR BRUSELAS Vs. ACUERDO VALOR GATT
(DVB) (GATT)

-
-
-

ASPECTOS

1.- POLITICA COMERCIAL

2.- NOCION DEL VALOR

3.- METODOS DE VALORACION PRINCIPALES

POLITICA COMERCIAL

DVB: PROTECCIONISTA Y RECAUDADOR
(AÑOS 50)

$$DA = \frac{a}{100} \times VA \text{ (BRUSELAS)}$$

DONDE:

DA : Derechos de Aduanas (Monto a pagar)

$\frac{a}{100}$: Tasa Arancelaria AD-VALOREM (Alicuota)

VA : Valor en Aduana (Base imponible)

-
-
-

¿ PORQUE ?

$VC < VA$ (BRUSELAS)

Donde :

VC: Valor Comercial (Precio Factura)

VA: Valor Aduana (Base Imponible)

POLITICA COMERCIAL

CVG: LIBERAL Y FOMENTO COMERCIO INTERNACIONAL

$$DA = \frac{a}{100} \times VA (GATT)$$

Donde:

DA : Derechos de Aduana (Monto a Pagar)

$\frac{a}{100}$ Tasa Arancelaria Ad Valorem (Alicuota)

VA : Valor en Aduana (Base Imponible)

-
-
-

¿ PORQUE ?

$VC \cong VA$ (GATT)

DONDE :

VC : VALOR COMERCIAL (Precio Factura)

VA : VALOR ADUANA (BASE IMPONIBLE)

-
-
-

NOCION TEORICA

SUPONE : “ VENDERIA “ (BRUSELAS)

- ESTIMA UN CONTRATO DE VENTA TEORICO DADAS UNAS CONDICIONES DETERMINADAS EN LIBRE COMPETENCIA.
- CONDICIONES EN QUE SE REALIZAN LA MAYORIA DE LAS TRANSACCIONES DEL IMPORTACION, ES EL CONCEPTO DE PRECIO USUAL DE COMPETENCIA.
- PRINCIPIO: PRECIO USUAL DE COMPETENCIA
- DOS EXPEDICIONES DE LA MISMA MERCANCIA LLEGADAS DESDE EL MISMO LUGAR AL MISMO PUNTO DE INTRODUCCION, EN EL MISMO MOMENTO, EN LA MISMA CANTIDAD Y NIVEL COMERCIAL DEBEN TENER EL MISMO VALOR EN ADUANA.

-
-
-

NOCION POSITIVA (GATT)

ESTABLECE : VENDE

- ES EL PRECIO REALMENTE PAGADO O POR PAGAR POR EL COMPRADOR DIRECTA O INDIRECTAMENTE, AL VENDEDOR O EN BENEFICIO DE ESTE.
- ACEPTA LAS DECISIONES DE VENEDORES Y COMPRADORES EN ORDEN A LA FORMACION DE SUS PRECIOS CONSIDERANDOLO COMO BASE DEL VALOR EN ADUANA, ES EL CONCEPTO DEL VALOR DE TRANSACCION.
- PRINCIPIO : VALOR DE TRANSACCION
“ CADA EXPEDICION DEBE VALORARSE DE CONFORMIDAD CON SU PROPIO PRECIO, AUNQUE ESTA DIFIERA DEL DE OTRA EXPEDICION IDENTICA”.

MÉTODOS VALORACIÓN PRINCIPALES

- Definición Valor Bruselas (DVB)

PRECIO NORMAL = PRECIO PAGADO/PAGAR + DIF PUC

- Código Valor GATT (CVG)

VALOR TRANSACCION = PRECIO/PAGAR + AJUSTE ART. 8

-
-
-

DIFERENCIAS AJUSTES VALOR

$$PN = PF + AJ \quad DIF \quad PUC \quad \geq \quad VT = PF + AJ \quad \text{ART. 8}^\circ$$

$$AJUSTE \quad DIF \quad PUC \quad \geq \quad AJUSTE \quad \text{ART. 8}^\circ$$

- MAXIMOS MINIMOS Y UNICOS
- A DISCRECIONALIDAD OBJETIVOS Y CUANTIFICABLES DEL TECNICO
- OBLIGATORIO OBLIGATORIO Y POTESTATIVOS

-
-
-

DIFERENCIAS AJUSTES VALOR

$$\begin{aligned}
 \text{PN} &= \text{PF} + \text{AJ DIF PUC} && \geq && \text{VT} = \text{PF} + \text{AJ ART. 8}^\circ \\
 &\text{AJUSTE DIF PUC} && \geq && \text{AJUSTE ART. 8}^\circ
 \end{aligned}$$

- | | |
|---|--|
| • ELEMENTO LUGAR
BASE CIF | ELEMENTO LUGAR
BASE FOB |
| • ELEMENTO TIEMPO
MOMENTO DERECHOS
ADUANA SON EXIGIBLES | NO EXISTE ELEMENTO TIEMPO
EXTERNO FECHA TRANSACCION |
| • DESCUENTOS ADMISIBLES
ADMISIBLES | TODOS SON ADMISIBLES
EXCEPTO RETROACTIVOS |
| | Y NO |

DIFERENCIAS AJUSTE VALOR

AJUSTE DIF PUC

≥

AJUSTE ART. 8° VT

- TODAS LAS COMISIONES VENTA. SOLO LAS COMISIONES DE VENTA COMPRA Y VENTA.
- PRESTACIONES COMPRADOR NO FORMAN PARTE DEL VALOR A FAVOR VENDEDOR FORMAN EN ADUANA. PARTE DEL VALOR EN ADUANA (LIBRE COMPETENCIA)
- GASTOS PREVIOS FABRICACION GASTOS DE INGENIERIA DE CREACION E INGENIERIA SE INCLUYEN EN Y PERFECCIONAMIENTO, ARTISTICO Y EL VALOR EN ADUANAS SALVO DE DISEÑO, PLANOS Y CROQUIS LIMITADAS EXCEPCIONES SIEMPRE QUE:
 - FUERA DEL PAIS DE IMPORTACION

-
-
-

CONCLUSIONES

DVB

CVG

- **POLITICA COMERCIAL:** PROTECCIONISTA LIBERAL Y FOMENTO
Y RECAUDADOR AL COMERCIO INTER.
(Año 50) (Años: 80)
- **NOCION VALOR :** TEORICA POSITIVA
(VENDERIA) (VENDE)
- **METODOS :** PRECIO USUAL DE VALOR DE TRANSACCION
COMPETENCIA (VT)
(PUC)

-
-
-

CONCLUSIONES

$$PN = PF + DIF PUC \geq VT = PF + AJ. ART 8^{\circ}$$

$$AJUSTE DIF PUC \geq AJUSTE ART. 8^{\circ}$$

$$PRECIO NORMAL \geq VALOR TRANSACCION$$

$$BRUSELAS \geq CODIGO VALOR GATT$$

-
-
-

DECLARACION DEL VALOR

- Declaración de los elementos de hecho
- Datos Complementarios exigibles
- Documentos justificativos del valor



ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA

- Introducción
- Medios necesarios
- Especialización
- Administración Central
- Comprobación antes del levante
- Control a posteriori
- Controversias



-
-
-

INTRODUCCION

- Condiciones necesarias
- Grado de centralización Administración
- Aduanas de despacho deben tener la posibilidad de comprobar los elementos de hecho declarados y de determinar sin retrasar el despacho si son suficientes como base de valoración

-
-
-

INTRODUCCION

- La Administración Central debe coordinar su acción con las Aduanas Operativas
- Por último es necesario que coordine con el Area de Investigaciones
- Contar con los medios adecuados



MEDIOS NECESARIOS

- Personal cualitativamente y cuantitativamente idóneo
- Las Aduanas Operativas deben contar con los medios idóneos
- Limitar el numero de lugares donde puedan valorarse. Ciertas mercancías exige un personal especializado y medios adecuados de comprobación





ADMINISTRACION CENTRAL

- Asume la responsabilidad general de la valoración
- Elabora la legislación nacional y los reglamentos
- Según el Acuerdo y la interpretación que den los Comités de éste
- Elaborar y difundir las Instrucciones generales relativas al valor





ADMINISTRACION CENTRAL

- Examina los recursos que se interpone contra una decisión Aduana Operativa
- Se pronuncia sobre ciertos casos de valoración particularmente complicados
- Permite mantenerse al corriente de los problemas prácticos de valoración
- Investigaciones y comprobaciones después del despacho de aduanas





ADMINISTRACION REGIONAL

- Elaborar investigaciones mas complicadas y extensivas
- Las Decisiones que resulten de las investigaciones dar a conocer a las Aduanas Operativas
- Establecer un Sistema que registre las investigaciones a nivel local, regional y Central





OFICINAS LOCALES

- Función principal efectuar comprobaciones antes del despacho y proceder a investigaciones sencillas
- Comprobación de una Declaración dada si es necesario contar con la ayuda del servicio regional o central
- Notificar que tipo de información esta disponible o sea posible obtener





OFICINAS LOCALES

- Se precisará en las instrucciones el grado de responsabilidad y autoridad que se atribuye a los servicios locales en lo que se refiere a las investigaciones e indagaciones



COMPROBACION ANTES DEL LEVANTE

- La información presentada, deberá en la mayoría de los casos, permitir:
- Tener todos los datos necesarios para determinar el valor en aduana
- Reconocer las circunstancias en las que el precio pagado o por pagar puede que no constituya una base válida para la valoración (Ejemplo Vinculación)

•
•
•

COMPROBACION ANTES DEL LEVANTE

- Comprobar la exactitud de los datos presentados por el importador
- Documentación, averiguar si:
- Declaración (A, B y C) han sido debidamente llenados
- Se han adjuntado los documentos justificativos requeridos

-
-
-

COMPROBACION ANTES DEL LEVANTE

- Los datos en la declaración de los elementos de hecho corresponden a estos documentos
- Los cálculos son exactos (multiplicación de los precios unitarios por las cantidades facturadas, aplicación del tipo de cambio, etc.)
- El valor se ha declarado según las decisiones vigentes

COMPROBACION ANTES DEL LEVANTE

- Determinar todo elemento de hecho necesario que falte en los documentos
- Verificar, cuando proceda, las mercancías para comprobar los elementos cuantitativos y cualitativos que tengan incidencia sobre el valor
- Decidir si el valor declarado es aceptable o si debe ajustarse y en que medida

COMPROBACION ANTES DEL LEVANTE

- Ejemplo “IMPORT SPECIALIST”
- Se ocupa principalmente de productos nuevos, que plantean problemas de clasificación y del valor en aduana
- Jefe de equipo y dos funcionarios adjuntos. Cada uno de los equipos se especializa en una categoría determinada mercancía del Arancel

COMPROBACION ANTES DEL LEVANTE

- En un gran puerto, por ejemplo, un equipo tramitará todas las importaciones de textiles
- Por esta especialización, se llega a una pericia muy valiosa en la clasificación y en la valoración
- Ejemplo cuando tengan que recurrir a “mercancías idénticas o similares”

-
-
-

CONTROL A POSTERIORI

- Agilidad que exige el comercio y evitar retrasos
- Las Aduanas operativas despachan una gran parte de las importaciones, tras una comprobación somera
- Es indispensable efectuar un control mas detallado a posteriori
- El control del valor será selectivo



CONTROL A POSTERIORI

- Consiste en comprobar escrupulosamente si los datos presentados en el momento de la valoración eran exactos y;
- Si la valoración se ha efectuado correctamente sobre la base de los documentos presentados (inclusión de los gastos de transporte, cánones, etc.)





CONTROL A POSTERIORI

- Se ejerce Oficina Central de Valoración, Regional o local durante periodos de menos movimiento comercial
- Se encarga a funcionarios especializados en determinadas ramas comerciales
- Comprobar si el importador y el exportador están vinculados Art. 15° y si ha influido en el precio



-
-
-

CONTROL A POSTERIORI

- Comparar transacciones en caso que sean aplicables el Art. 2° y 3°
- Examinar los contratos relativos a patentes o marcas y si fuera preciso determinar los ajustes necesarios
- Los métodos de ejercer éste control y de reunir los documentos e información necesarios difieren de un país a otro.

-
-
-

INVESTIGACION

- En la mayoría de las Administraciones existe un servicio especialmente encargado de la investigación para el conjunto de las cuestiones aduaneras, incluyendo la valoración aduanera
- Es posible que este servicio se ocupe solamente de casos que parecen fraudulentos, pero también ven infracciones administrativas

-
-
-

INVESTIGACION

- A veces este servicio está integrado a la Administración de Aduanas y a veces exterior a ella
- Pero siempre debe existir una colaboración estrecha entre el servicio de investigación y el de valoración

-
-
-

ARCHIVO DE

INFORMACION

- Fuentes
- Ficheros
- Difusión