



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL
DIRECCIÓN GENERAL DE POSGRADOS

MAESTRIA EN COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

**LAS NORMAS DE VALORACION ADUANERA PARA UNA EFECTIVA
TRIBUTACION ADUANERA**

**Tema de Trabajo de Grado presentado como requisito parcial para optar al
grado de Magister en Comercio y Negociación Internacional**

AUTOR:

Ing. Ramiro Abel Rivera Vallejo

DIRECTOR DE TESIS

Dr. Carlos Rafael Arízaga Andrade

Quito – Febrero – 2015

DEDICATORIA

A mi Padre que Dios lo tenga en su gloria, a mi Madre que ha sido ejemplo de sacrificio y superación que me enseñó a trabajar y hacer las cosas en silencio, a mis hermanos Renato y Caty que desde pequeños nos tocó vivir cosas difíciles pero que han marcado nuestro carácter y visión para con la vida, a mis hijos que es lo que mejor que puedo entregar a esta sociedad dando fe que serán unos buenos cristianos y honrados ciudadanos, a mis amigos, compañeros y profesores que de una u otra manera han aportado al cumplimiento y finalización de este pequeño y agitado viaje..mil gracias y un Dios le pague .

AGRADECIMIENTOS

A Dios todo poderoso, a la vida que me ha dado y seguira dejando lecciones interesantes, a mi familia que definitivamente han estado en todo momento en el caminar de mi vida, en especial en los momentos mas dificiles donde han sido el refugio donde he sanado mis heridas y dolores, a la comunidad salesiana que sigue formando jovenes alegres, a mi patrono Don Bosco con su sistema educativo preventivo y que gracias a ello sere un “Salesiano por siempre ... Por siempre Salesiano”, a la Universidad Tecnologica Equinoccial donde me forje, hice grandes amistades que perduraran con el transcurrir del tiempo y donde conoci a grandes profesionales que guian adecuadamente.

Índice de Contenido

| | | |
|-------|---|------|
| 1 | CONTEXTUALIZACION DEL PROBLEMA. | v |
| 1.1 | Los Antecedentes de la Investigación. | v |
| 1.2 | Formulación del Problema. | vi |
| 1.3 | El Marco Teórico. | vi |
| 2 | OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION. | vii |
| 2.1 | Objetivo General. | vii |
| 2.2 | Objetivos Específicos. | vii |
| 3 | HIPOTESIS O PROPOSICIONES DE LA INVESTIGACION. | viii |
| 4 | JUSTIFICACION. | viii |
| 5 | METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACION. | ix |
| 5.1 | Métodos empíricos: | ix |
| 5.2 | Métodos teóricos | ix |
| 6 | PLAN DE TRABAJO Y CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES. | ix |
| 7 | INDICE DEL TRABAJO DE GRADO | xi |
| 8 | BIBLIOGRAFIA. | xiii |
| 8.1 | Libros de Consulta. | xiii |
| 8.2 | Direcciones electrónicas. | xiii |
| | CAPÍTULO I | 1 |
| | OBLIGACION TRIBUTARIA ADUANERA. | 1 |
| 1.2. | Tributos al Comercio Exterior Ecuatoriano | 8 |
| 1.3 | Hecho Generador de La Obligación Tributaria Aduanera | 8 |
| 1.4. | Base Imponible de los Derechos Arancelarios. | 9 |
| 1.5. | Sujetos de la Obligación Tributaria Aduanera | 9 |
| 1.6. | Normativa y Tributos Aplicables | 10 |
| 1.7. | Exigibilidad de la Obligación Tributaria Aduanera | 10 |
| 1.8. | Extinción de la Obligación Tributaria. | 11 |
| 1.9. | Medios de pago y Plazos para el Pago de los Tributos | 11 |
| 1.10. | Recaudación | 13 |
| 1.11. | Reclamos y Recursos Administrativos. | 13 |
| 1.12. | Exenciones de Pago de Tributos | 14 |

| | |
|--|-----|
| 1.13. Reimportación y Devolución de Mercancías | 16 |
| 1.14. Transferencia de Dominio | 16 |
| CAPÍTULO II | 17 |
| ACUERDO DE VALORACION DE LA OMC | 17 |
| 2.1. Conceptos de Valor e Importancia de la Valoración..... | 17 |
| 2.2. Principios de la Valoración | 21 |
| 2.3. Antecedentes | 25 |
| 2.4. Características Generales del Acuerdo de Valoración de la OMC | 28 |
| CAPÍTULO III..... | 36 |
| METODOS DE VALORACION | 36 |
| 3.1. Métodos para valorar las mercancías importadas | 39 |
| 3.2. Método del Valor de Transacción de las Mercancías Importadas | 40 |
| 3.2.1. Precio realmente pagado o por pagar | 58 |
| 3.2.2. Adiciones al Precio Realmente Pagado o Por Pagar - Artículo 8.1..... | 60 |
| 3.2.3. Adiciones al Precio Realmente Pagado o Por Pagar - Artículo 8.2..... | 72 |
| 3.3. Descuentos y Rebajas..... | 79 |
| 3.4. Elemento Momento | 80 |
| 3.5. Cantidad | 81 |
| 3.6. Conversiones Monetarias | 81 |
| CAPÍTULO IV: | 83 |
| METODOS SECUNDARIOS DE VALORACION | 83 |
| 4.1. Mercancías Idénticas | 84 |
| 4.2. Mercancías Similares | 88 |
| 4.3. Método Del Valor Deductivo | 91 |
| 4.4. Método Del Valor Reconstruido | 94 |
| CAPÍTULO V | 96 |
| METODO DEL ÚLTIMO RECURSO..... | 96 |
| 5.1. Artículo 7 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC Método del Último Recurso | 96 |
| 5.2. Prohibiciones | 99 |
| 5.3. Casos Especiales | 100 |
| CAPITULO VI: | 104 |

| | |
|--------------------------------------|-----|
| CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES | 104 |
| CONCLUSIONES: | 104 |
| RECOMENDACIONES | 104 |
| BIBLIOGRAFIA. | 106 |

1 CONTEXTUALIZACION DEL PROBLEMA.

El intercambio internacional de mercancías tuvo que enfrentar por muchas décadas la falta de objetividad al momento de la valoración aduanera de las mercancías que ingresaban a los respectivos países ya que no existía una uniformidad de criterios respecto a este tema, es por eso que había países que emitían listas de precios mínimos de importación y si no estaban acorde a dicha lista de precios se creaba inconvenientes ya que si eran los valores inferiores se consideraba que estaban sub-facturando y el importador no tenía oportunidad alguna de presentar los descargos o la información respectiva que justifique el precio pagado por sus mercancías es decir que en este caso el valor declarado no tenía ninguna validez.

1.1 Los Antecedentes de la Investigación.

Las promociones de las importaciones y exportaciones de los países, el libre comercio como política impulsadora del comercio internacional respaldado por entidades como el GATT hoy OMC, hacen que dichos países necesiten de un mecanismo serio y ágil de recaudación de tributos aduaneros tratando de llegar a una uniformidad de criterio mundial a la aplicación de los Normas de Valor en aduana se refiere. No resulta muy lógico obtener cualquier privilegio o preferencia arancelaria en las negociaciones del GATT si éstas pueden ser apabulladas por no tener un criterio unificado a lo que se refiere al cálculo del valor en aduana. Si los importadores o los operadores de comercio exterior no tienen claro el cómo calcular sus respectivos impuestos o no saben lo que se les está cobrando esto a la larga genera un obstáculo al comercio.

Es así que en la Ronda de Tokio del GATT en 1979 se estableció el Código de Valoración Aduanera del GATT. El Código del GATT significó un apartamiento del precio normal teórico fijado en el Convenio de Bruselas. El "valor real" del Artículo VII del GATT se define a partir de entonces como el valor de transacción, es decir, como el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías.

El tema estará delimitado en lo referente a la jurisdicción de nuestro país y la de la comunidad andina ya que estamos regidos por la DECISION 571 Valor en Aduana de las

Mercancías Importadas y la Resolución 1684 Actualización del Reglamento Comunitario de la Decisión 571 - Valor en Aduana de las Mercancías Importadas, recalcando que su aplicación se debe al ACUERDO DE VALORACION DEL ARTICULO VII DEL GATT que es de ámbito mundial

1.2 Formulación del Problema.

El valor que tienen las mercancías se podría decir que no son constantes, están variando dependiendo de muchos factores como son la temporada, acuerdos o convenios internacionales, políticas comerciales de los países inclusive de forma ilícita como la sub-facturación etc., El Sistema de Valoración es necesario para la determinación de la base imponible sobre la cual se van a calcular los derechos establecidos en tributación aduanera, en nuestro país la base imponible de los derechos arancelarios es el Valor en Aduana de las mercancías importadas y este valor en aduana de las mercancías importadas es igual al Valor de Transacción de dichas mercancías importadas, mas el costo de transporte(flete), y sumado también el costo del seguro.

Donde inclusive en nuestra legislación en el art. 110 del COPCI, establece que de no poder determinar la base imponible de los derechos arancelarios en lo que se refiere en advalorem, por el valor de transacción de las mercancías importadas (primer método de valoración), se determinara usando los métodos secundarios de valoración.

1.3 El Marco Teórico.

Los tributos aduaneros o la tributación aduanera es parte del Derecho tributario podríamos decir que internamente en nuestro país está regulado por el SRI y que lo que tiene que ver con los impuestos generados por la entrada y salida de mercancías de nuestro país está regulada por el SENAE servicio de aduanas del Ecuador. (Jorge, Witker. (s.f.). *"Derecho Tributario Aduanero"* Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Jurídicas. México: 2° Edición, Autor)

La correcta tributación que generan las importaciones aduaneras en lo que se refiere a derechos arancelarios ad-valorem y mixtos dependen muchas veces de la eficaz aplicación de las

ya muy conocidas y muy bien aplicadas normas de valoración.
(http://www.wto.org/spanish/thewto_s/coher_s/wto_wco_s.htm#top,)

A la valoración aduanera se la podría considerar una disciplina no muy difundida ya que para inclusive los profesionales del ramo como son los Abogados de Derecho Aduanero, donde queda comprendido la valoración aduanera, no es muy estudiada, haciéndose esto una réplica en las diferentes cortes nacionales, desde luego con honrosas excepciones. (TZU-HSIN-SHEN, 2007)

Podríamos hablar de entidades y documentos madre en lo que se refiere a normas de valoración como seria Las Naciones Unidas en sus reuniones o Rondas del GATT, hoy mas conocidas como Organización Mundial del Comercio OMC por sus siglas en ingles , celebraron el *Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio del 1994* -más conocido como GATT '94- pudiendo resaltar el *Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VII* del GATT '94 mas conocido como: “ACUERDO DE VALORACIÓN” o “CÓDICO DE VALORACIÓN ADUANERA”, a mas de *Convenio de Kyoto*, el *Consejo de Cooperación Aduanera* con sede en Bruselas -hoy *Organización Mundial de Aduanas*- y otros acuerdos regionales como la *Unión Europea*, la CAN, el *MERCOSUR*, entre otras, han determinado que estos temas ya sean de carácter mundial y que regulen el comercio internacional. (Sánchez, 2007)

2 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION.

2.1 Objetivo General.

Demostrar que una correcta tributación aduanera de las mercancías importadas depende del adecuado uso de las normas de valoración.

2.2 Objetivos Específicos.

- Conocer el método principal de valoración y sus respectivos ajustes para la determinación de la valoración de mercancías.
- Analizar los métodos secundarios de la valoración aduanera

3 HIPOTESIS O PROPOSICIONES DE LA INVESTIGACION.

Las Normas de Valoración afectan a la tributación aduanera.

4 JUSTIFICACION.

El comercio internacional implica el intercambio de bienes de un país a otro y en la mayoría de veces este movimiento comercial genera el pago de tributos, este pago de tributos está condicionado a la clase de tributos o derechos aduaneros como es el específico, ad-valoren o el mixto, que detallaremos mas adelante en el trabajo de tesis.

La gran importancia que tiene la valoración aduanera o en aduana es que es el pilar fundamental para la determinación del VALOR EN ADUANA de las mercancías de importación, que en nuestro país es la base imponible de los derechos arancelarios y que está definido el valor en aduana como: el valor de transacción de las mercancías mas el coste de transporte y mas seguro.

La importancia de conocer las normas de valoración aduanera es que los países cobran tributos sobre el valor de las mercancías importadas, y de allí nace la relevancia de su correcta aplicación, ya que los países mediante sus entidades recaudadoras podrían estar haciendo una mala o exagerada tributación perjudicándose o perjudicando al declarante o sujeto pasivo ya que su determinación tiene una relación directa con la cantidad de unidades monetarias.

Otro punto que salta a la vista es cuando y en qué momento hacemos uso de uno u otro método de valoración, que requisitos mínimos debe tener una factura para ser respetada su valor de transacción, cuando respetamos una factura con un valor de transacción fuera de lo normal, como determinamos si existe una sub-valoración o una sobrevaloración de las mercancías importadas, que tratamiento se debe seguir para valorar una mercancía que venga como muestra comercial o que este re-manufacturada o que este usada o que venga a un régimen especial como es el de admisión temporal

5 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACION

El procedimiento investigativo va hacer la descriptiva

Cabe recalcar, que por ser un tema netamente técnico y de acuerdo a las características del estudio, éste se ubicó dentro del tipo de investigación descriptiva, tomando en consideración que se analizaran las Normas de valoración en las respectivas decisiones y resoluciones emitida por la Comunidad Andina de Naciones, GATT y OMC.

5.1 Métodos empíricos:

Para la presente propuesta se emplearan los métodos investigativos:

- a) Encuesta.- Esta técnica se utilizará para conocer el grado de profundidad que tienen los diferentes operadores de comercio exterior y los funcionarios de aduana encargados de la revisión en el tema de las normas de valoración en las declaraciones aduaneras.

5.2 Métodos teóricos

- a) Método Histórico – Lógico: Es necesario conocer los antecedentes y la situación actual de las normas de valor en nuestro país.
- b) Método Analítico:, permitiendo realizar un análisis del proceso de valoración en la determinación tributaria
- c) Método Sintético: Se utilizará al momento de elaborar las conclusiones y las respectivas recomendaciones

6 PLAN DE TRABAJO Y CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES.

Para el presente trabajo de investigación, serán necesarios contar con el recurso tecnológico, humano y materiales como:

- 1 Computador con programa Office.
- 1 impresora a color.

- Acceso a internet.
- Documentación legal del tema a desarrollar.
- Material de Oficina (papel, bolígrafos, carpetas, hojas A4)

El presupuesto para el presente trabajo de investigación es el siguiente:

| DESCRIPCIÓN | VALOR |
|------------------------|------------|
| Transporte | 100 |
| Viáticos | 100 |
| Gastos Internet | 180 |
| Gastos papelería | 100 |
| Gastos fotocopias | 50 |
| Impresión de tesis | 300 |
| Derecho emisión título | 40 |
| Otros | 60 |
| TOTAL | 930 |

Cronograma:

| Actividades/mes | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|--|---|---|---|---|---|---|
| CAPÍTULO I: OBLIGACION TRIBUTARIA ADUANERA | | | | | | |
| 1.1. Obligación Tributaria Aduanera Ecuatoriana | | | | | | |
| 1.2. Tributos al Comercio Exterior Ecuatoriano | | | | | | |
| 1.3. Hecho Generador de La Obligación Tributaria Aduanera | | | | | | |
| 1.4. Base Imponible de los Derechos Arancelarios | | | | | | |
| 1.5. Sujetos de la Obligación Tributaria Aduanera | | | | | | |
| 1.6. Normativa y Tributos Aplicables | | | | | | |
| 1.7. Exigibilidad de la Obligación Tributaria Aduanera | | | | | | |
| 1.8. Extinción de la Obligación Tributaria | | | | | | |
| 1.9. Medios de pago y Plazos para el Pago de los Tributos | | | | | | |
| 1.10. Recaudación | | | | | | |
| 1.11. Reclamos y Recursos Administrativos | | | | | | |
| 1.12. Exenciones de Pago de Tributos | | | | | | |
| 1.13. Reimportación y Devolución de Mercancías | | | | | | |
| 1.14. Transferencia de Dominio | | | | | | |
| CAPÍTULO II: ACUERDO DE VALORACION DE LA OMC | | | | | | |
| 2.1. Conceptos de Valor e Importancia de la Valoración | | | | | | |
| 2.2. Principios de la Valoración | | | | | | |
| 2.3. Antecedentes | | | | | | |
| 2.4. Características Generales del Acuerdo de Valoración de la OMC | | | | | | |

| | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|
| CAPÍTULO III:METODOS DE VALORACION | | | | | |
| 3.1. Métodos para valorar las mercancías importadas | | | | | |
| 3.2. Método del Valor de Transacción de las Mercancías Importadas | | | | | |
| 3.2.1. Precio realmente pagado o por pagar | | | | | |
| 3.2.2. Adiciones al Precio Realmente Pagado o Por Pagar - Artículo 8.1 | | | | | |
| 3.2.3. Adiciones al Precio Realmente Pagado o Por Pagar - Artículo 8.2 | | | | | |
| 3.3. Descuentos y Rebajas | | | | | |
| 3.4. ElementoMomento | | | | | |
| 3.5. Cantidad | | | | | |
| 3.6. ConversionesMonetarias | | | | | |
| CAPÍTULO IV: METODOS SECUNDARIOS DE VALORACION | | | | | |
| 4.1. MercancíasIdénticas | | | | | |
| 4.2. MercancíasSimilares | | | | | |
| 4.3.Método del Valor Deductivo | | | | | |
| 4.4. Método del Valor reconstruido | | | | | |
| CAPÍTULO V: METODO DEL ULTIMO RECURSO | | | | | |
| 5.1. Artículo 7 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC | | | | | |
| 5.2.Prohibiciones | | | | | |
| 5.3. CasosEspeciales | | | | | |
| CAPITULO VI: COMITÉ TECNICO DE VALORACION EN ADUANA | | | | | |
| 6.1. Funciones | | | | | |
| CAPITULO VII: | | | | | |
| 7.1. Conclusiones | | | | | |
| 7.2. Recomendaciones | | | | | |
| BIBLIOGRAFIA | | | | | |
| ANEXOS | | | | | |

7 INDICE DEL TRABAJO DE GRADO

CAPÍTULO I: OBLIGACION TRIBUTARIA ADUANERA

- 1.1. Obligación Tributaria Aduanera Ecuatoriana
- 1.2. Tributos al Comercio Exterior Ecuatoriano
- 1.3. Hecho Generador de La Obligación Tributaria Aduanera
- 1.4. Base Imponible de los Derechos Arancelarios
- 1.5. Sujetos de la Obligación Tributaria Aduanera

- 1.6. Normativa y Tributos Aplicables
- 1.7. Exigibilidad de la Obligación Tributaria Aduanera
- 1.8. Extinción de la Obligación Tributaria
- 1.9. Medios de pago y Plazos para el Pago de los Tributos
- 1.10. Recaudación
- 1.11. Reclamos y Recursos Administrativos
- 1.12. Exenciones de Pago de Tributos
- 1.13. Reimportación y Devolución de Mercancías
- 1.14. Transferencia de Dominio

CAPÍTULO II: ACUERDO DE VALORACION DE LA OMC

- 2.1. Conceptos de Valor e Importancia de la Valoración
- 2.2. Principios de la Valoración
- 2.3. Antecedentes
- 2.4. Características Generales del Acuerdo de Valoración de la OMC

CAPÍTULO III: METODOS DE VALORACION

- 3.1. Métodos para valorar las mercancías importadas
- 3.2. Método del Valor de Transacción de las Mercancías Importadas
 - 3.2.1. Precio realmente pagado o por pagar
 - 3.2.2. Adiciones al Precio Realmente Pagado o Por Pagar -Artículo 8.1
 - 3.2.3. Adiciones al Precio Realmente Pagado o Por Pagar -Artículo 8.2
- 3.3. Descuentos y Rebajas
- 3.4. Elemento Momento
- 3.5. Cantidad
- 3.6. Conversiones Monetarias

CAPÍTULO IV: METODOS SECUNDARIOS DE VALORACION

- 4.1. Mercancías Idénticas
- 4.2. Mercancías Similares
- 4.3. Método del Valor Deductivo
- 4.4. Método del Valor reconstruido

CAPÍTULO V: METODO DEL ULTIMO RECURSO

- 5.1. Artículo 7 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC

5.2. Prohibiciones

5.1. Casos Especiales

CAPITULO VI:

7.1. Conclusiones

7.2. Recomendaciones

BIBLIOGRAFIA

ANEXOS

8 BIBLIOGRAFIA

8.1 Libros de Consulta.

Kotler, Philip. (2009). *Fundamentos de Marketing*. México: Omega.

Jorge, Witker (1999). *Derecho Tributario Aduanero*” Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Jurídicas; México; 2° Edición

Herrera, Rafael. (1986) *Valoración de Mercancías a Efectos Aduaneros*”

Escuela de la Hacienda Pública. Madrid, España

Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994. Texto Oficial de la OMC. Marrakech, Marruecos. 1994.

8.2 Direcciones electrónicas

BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, <http://www.bce.fin.ec>

ADUANA DEL ECUADOR, <http://aduana.gob.ec>.

CAPÍTULO I

OBLIGACION TRIBUTARIA ADUANERA

Para comprender de mejor manera esto de la tributación en referencia con la valoración aduanera, es necesario manejar ciertos conceptos básicos como por ejemplo lo que es un tributo, impuesto, tasa, tarifa, documento de control previo, facilitación, etc. Es por eso que hemos enunciado algunos conceptos que nos van ayudar a entender el tema según lo vayamos desarrollando.

El Ecuador como miembro de la Comunidad Andina de Naciones CAN, acata la Decisión 571 de la CAN “**Valor en Aduana de las Mercancías Importadas**” en el año 2004 mediante R.O. Nro. 317 del 20 de Abril del mismo año, confirmando así el compromiso de los países en aplicar un sistema uniforme de valoración en aduana de las mercancías, basado en el “ACUERDO RELATIVO A LA APLICACIÓN DEL ARTÍCULO VII DEL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO DE 1994”, poco después Ecuador se somete a la **Resolución 846 de la** Secretaría General de la Comunidad Andina, donde se publica el Reglamento Comunitario de la Decisión 571 - Valor en Aduana de las Mercancías Importadas y que Ecuador lo aplica a través del R.O Nro. 17 del 13 de Mayo del 2005.

Hoy en día la Resolución 846 de la Subsecretaria de la CAN fue sustituida por la Resolución 1684 “Actualización del Reglamento Comunitario de la Decisión 571 - Valor en Aduana de las Mercancías Importadas”. Publicada en la Gaceta Oficial del acuerdo de Cartagena Nro. 2340 con fecha 28 de Mayo 2014.

Se describe las definiciones establecidas en el Art. 2 de la Resolución 1684 de la Subsecretaria de la CAN:

Acuerdo sobre Valoración de la OMC: El acuerdo relativo a la aplicación del artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 de la Organización Mundial del Comercio. (Resolucion 1684 de la Secretaria General de la Comunidad Andina, 2014)

Datos objetivos y cuantificables: Aquellos que pueden demostrarse con elementos de hecho, tales como documentos escritos, medios magnéticos, digitales o electrónicos. Son susceptibles de cálculos matemáticos y/o de verificación. (Resolución 1684 de la Secretaría General de la Comunidad Andina, 2014)

Mercancía: Todo bien susceptible de ser transportado, clasificado en la nomenclatura NANDINA y sujeto a control aduanero. (Resolución 1684 de la Secretaría General de la Comunidad Andina, 2014)

Mercancías de la misma especie o clase: Son mercancías pertenecientes a un grupo o gama de mercancías producidas por una rama de producción determinada, o un sector de la rama, y comprende mercancías idénticas y similares, pero no se limita a éstas. (Resolución 1684 de la Secretaría General de la Comunidad Andina, 2014)

Momento aproximado: Período tan próximo, como sea posible, al momento o fecha de la importación, exportación o venta, según el método que corresponda, durante el cual las prácticas comerciales y las condiciones de mercado que afecten al precio permanecen idénticas. (Resolución 1684 de la Secretaría General de la Comunidad Andina, 2014)

Momento de la exportación: Fecha de embarque consignada en el documento de transporte o manifiesto de carga, para efectos de la aplicación de los artículos 2 y 3 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC. (Resolución 1684 de la Secretaría General de la Comunidad Andina, 2014)

Momento de la Importación: Para la correcta aplicación del Artículo 5 del Acuerdo, se entenderá como la fecha de llegada o de la introducción física de las mercancías de procedencia extranjera al territorio aduanero comunitario. (Resolución 1684 de la Secretaría General de la Comunidad Andina, 2014)

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

(fabricante), mayorista, minorista, detallista, usuario final u otro; siendo susceptible de verificación por la Administración Aduanera. (Resolucion 1684 de la Secretaria General de la Comunidad Andina, 2014)

Pagos Directos: Son los pagos realmente efectuados o por efectuar por el comprador al vendedor como condición de la venta de las mercancías importadas. (Resolucion 1684 de la Secretaria General de la Comunidad Andina, 2014)

País de adquisición o de compra: País donde se efectúa la transacción, es decir donde se emite la factura u otro documento que refleje la transacción comercial. (Resolucion 1684 de la Secretaria General de la Comunidad Andina, 2014)

Precios de referencia: Precios de carácter internacional de mercancías idénticas o similares, a la mercancía objeto de valoración, tomados de fuentes especializadas tales como: libros, publicaciones, revistas, catálogos, listas de precios, cotizaciones, antecedentes de precios de importación de mercancías que hayan sido verificados por la aduana y los tomados de los bancos de datos de la aduana incluidos los precios de las mercancías resultantes de los estudios de valor. Estas fuentes pueden constar en medios impresos o en medios digitales o electrónicos. (Resolucion 1684 de la Secretaria General de la Comunidad Andina, 2014)

Precios de transferencia: Son los precios a los que una empresa o persona transfiere bienes materiales y activos intangibles o presta servicios a empresas o personas vinculada. (Resolucion 1684 de la Secretaria General de la Comunidad Andina, 2014)

Prestaciones: Bienes y servicios suministrados, directa o indirectamente, por el comprador al productor, gratuitamente o a precios reducidos, para que se utilicen en la producción y venta para la exportación de las mercancías con destino al territorio aduanero comunitario. (Resolucion 1684 de la Secretaria General de la Comunidad Andina, 2014)

Territorio aduanero comunitario: Territorio que comprende cada uno de los territorios aduaneros nacionales de los países de la Comunidad Andina, dentro de los cuales éstos actúan y

aplican plenamente las normas relativas al valor en aduana. (Resolucion 1684 de la Secretaria General de la Comunidad Andina, 2014)

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

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

Los valores previstos en el presente apartado se utilizan solamente con fines de comparación, en ningún caso para sustituir el valor declarado. (Resolucion 1684 de la Secretaria General de la Comunidad Andina, 2014)

Valor en aduana provisional: Valor declarado por el importador cuando el precio realmente pagado o por pagar no se determina de manera definitiva y depende de una condición futura o cuando el valor de los elementos del artículo 8 del Acuerdo, no se conozcan al momento de la declaración del valor en aduana y puedan estimarse. (Resolucion 1684 de la Secretaria General de la Comunidad Andina, 2014)

Venta: Operación de comercio mediante la cual se transfiere la propiedad de una mercancía a cambio del pago de un precio. (Resolucion 1684 de la Secretaria General de la Comunidad Andina, 2014)

Ventas relacionadas: Ventas en las cuales se ha pactado alguna condición o contraprestación referidas al precio, a la venta de las mercancías o a ambos. (Resolución 1684 de la Secretaría General de la Comunidad Andina, 2014)

Ventas sucesivas: Serie de ventas de que es objeto la mercancía antes de su importación o introducción al territorio aduanero comunitario, o respecto a una venta en dicho territorio, anterior a la aceptación de la declaración en aduana de la mercancía presentada para la importación. (Resolución 1684 de la Secretaría General de la Comunidad Andina, 2014)

Valor de Transacción: El "valor de transacción", tal como se define en el numeral 1 de la Introducción General, del Acuerdo Relativo a la aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre aranceles aduaneros y comercio de 1994, es la primera base para la determinación del valor en aduana de conformidad con el presente Acuerdo. El artículo 1 debe considerarse en conjunción con el artículo 8, que dispone, entre otras cosas, el ajuste del precio realmente pagado o por pagar en los casos en que determinados elementos, que se considera forman parte del valor en aduana, corran a cargo del comprador y no estén incluidos en el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas. El artículo 8 prevé también la inclusión en el valor de transacción de determinadas prestaciones del comprador en favor del vendedor, que revistan más bien la forma de bienes o servicios que de dinero. Los artículos 2 a 7 inclusive establecen métodos para determinar el valor en aduana en todos los casos en que no pueda determinarse con arreglo a lo dispuesto en el artículo 1 (Acuerdo General de Aranceles y Comercio de 1994. Texto Oficial de la OMC, 1994)

Valor Comercial: El valor comercial es el precio de una mercancía puesta en el mercado, suele ser identificado con el valor de transacción. Sin embargo, no debiera ser así, ya que el precio de una misma cosa puede variar en diferentes transacciones, y puede existir tantos precios como posiciones comerciales se ocupe en el mercado (mayorista, minorista, distribuidor exclusivo, etc.). En una economía de mercado queda entregada a los particulares que intervienen en su transacción. (TZU-HSIN-SHEN, 2007)

El valor aduanero: se diferencia del valor comercial en que en el primero siempre interviene necesariamente la Administración del Estado para su determinación.

No obstante que el valor comercial y el valor en aduana en ocasiones pueden ser idénticas, distan mucho de ser sinónimos. (TZU-HSIN-SHEN, 2007)

Facilitación: El termino debe considerarse que está orientado a todas aquellas actividades que pongan en ejecución las Administraciones Aduaneras, tendientes a proporcionar mayor agilidad en el despacho aduanero tanto de importación como de exportación; y, que tenga una repercusión directa sobre los costes de importación que comprende el desaduanamiento de la mercancía.

Documento de Control Previo (DCP): Se entenderá por procedimientos o documentos de control previo: los registros, permisos, autorizaciones, notificaciones obligatorias y certificados, que se encuentren identificados en el Anexo 1 de la presente Resolución. Quedan excluidos del concepto de procedimiento o documento de control previo el visto bueno del Banco Central del Ecuador así como las autorizaciones administrativas que debe emitir la Corporación Aduanera Ecuatoriana como parte de los procedimientos aduaneros de importación. (COMEXI, 2006)

Tributos Aduaneros: Todos los impuestos, contribuciones y tasas de carácter aduanero. Asimismo, comprende los derechos antidumping o compensatorios, el impuesto sobre las ventas al valor agregado o similares que sean cobrados con ocasión de las operaciones de comercio exterior. (ANDINA, 2012)

Ámbito de aplicación.- Los preceptos de este Código regulan las relaciones jurídicas provenientes de los tributos, entre los sujetos activos y los contribuyentes o responsables de aquellos. Se aplicarán a todos los tributos: nacionales, provinciales, municipales o locales o de otros entes acreedores de los mismos, así como a las situaciones que se deriven o se relacionen con ellos.

Para estos efectos, entiéndase por tributos los impuestos, las tasas y las contribuciones especiales o de mejora. (CODIGO TRIBUTARIO, 2013)

Poder tributario.- Sólo por acto legislativo de órgano competente se podrán establecer, modificar o extinguir tributos. No se dictarán leyes tributarias con efecto retroactivo en perjuicio de los contribuyentes. Las tasas y contribuciones especiales se crearán y regularán de acuerdo con la ley. El Presidente de la República podrá fijar o modificar las tarifas arancelarias de aduana. (CODIGO TRIBUTARIO, 2013)

Tributo: Lingüísticamente y etimológicamente tributo, proviene de la palabra latina tributum (CODIGO ORGANICO DE LA PRODUCCION, COMERCIO E INVERSIONES , 2010) que significa carga, gravamen, imposición; aparece como tal en el imperio romano, en el año 162 antes de Cristo

1. Obligación Tributaria Aduanera Ecuatoriana.

Vínculo jurídico personal entre el Estado y las personas que operan en el tráfico internacional de mercancías, en virtud del cual, aquellas quedan sometidas a la potestad aduanera, a la prestación de los tributos respectivos al verificarse el hecho Generador y al cumplimiento de los demás deberes formales. (Codigo Organico de la Produccion Comercio e Inversiones, 2010)

Como deberes formales de los contribuyentes podemos entender los siguientes:

1. Cuando lo exijan las leyes, ordenanzas, reglamentos o las disposiciones de la respectiva autoridad de la administración tributaria:
 - a) Inscribirse en los registros pertinentes, proporcionando los datos necesarios relativos a su actividad; y, comunicar oportunamente los cambios que se operen;
 - b) Solicitar los permisos previos que fueren del caso;
 - c) Llevar los libros y registros contables relacionados con la correspondiente actividad económica, en idioma castellano; anotar, en moneda de curso legal, sus operaciones o transacciones y conservar tales libros y registros, mientras la obligación tributaria no esté prescrita;
 - d) Presentar las declaraciones que correspondan; y,
 - e) Cumplir con los deberes específicos que la respectiva ley tributaria establezca.
2. Facilitar a los funcionarios autorizados las inspecciones o verificaciones, tendientes al control o a la determinación del tributo.
3. Exhibir a los funcionarios respectivos, las declaraciones, informes, libros y documentos relacionados con los hechos generadores de obligaciones tributarias y formular las aclaraciones que les fueren solicitadas.

4. Concurrir a las oficinas de la administración tributaria, cuando su presencia sea requerida por autoridad competente. (CODIGO TRIBUTARIO, 2013)

1.2. Tributos al Comercio Exterior Ecuatoriano

Son 3:

- a) Los derechos arancelarios;
- b) Los impuestos establecidos en leyes orgánicas y ordinarias, cuyos hechos generadores guarden relación con el ingreso o salida de mercancías; y,
- c) Las tasas por servicios aduaneros.

El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador mediante resolución creará o suprimirá las tasas por servicios aduaneros, fijará sus tarifas y regulará su cobro.

Los recargos arancelarios y demás gravámenes económicos que se apliquen por concepto de medidas de defensa comercial o de similar naturaleza, no podrán ser considerados como tributos en los términos que establece el presente Código, y por lo tanto no se regirán por los principios del Derecho Tributario. (Codigo Organico de la Produccion Comercio e Inversiones, 2010)

1.3 Hecho Generador de La Obligación Tributaria Aduanera

El Hecho Generador de la obligación tributaria aduanera es el ingreso de mercancías extranjeras o la salida de mercancías del territorio aduanero bajo el control de la autoridad aduanera competente.

Se entiende por hecho generador al presupuesto establecido por la ley para configurar cada tributo.

Sin perjuicio de lo expuesto, no nace la obligación tributaria aduanera, aunque sí se sujetan al control aduanero, las mercancías que atraviesen el territorio aduanero nacional realizando un tránsito aduanero internacional al amparo de la normativa aplicable a cada caso, o

las que ingresen al territorio aduanero como parte de una operación de tráfico internacional de mercancías, con destino a un territorio extranjero, incluido el régimen de transbordo.

Tampoco nace la obligación tributaria aduanera, aunque sí la obligación de someterse al control aduanero, respecto de las mercancías que arriben forzosamente, salvo que la persona que tenga el derecho de disponer sobre dichas mercancías exprese mediante la respectiva declaración aduanera su intención de ingresarlas al territorio aduanero nacional. (Codigo Organico de la Produccion Comercio e Inversiones, 2010)

1.4. Base Imponible de los Derechos Arancelarios

La base imponible de los derechos arancelarios es el valor en aduana de las mercancías importadas. El valor en aduana de las mercancías será el valor de transacción de las mismas más los costos del transporte y seguro, determinado según lo establezcan las disposiciones que rijan la valoración aduanera. El costo del seguro formará parte del valor en aduana pero la póliza de seguro no será documento obligatorio de soporte exigible a la declaración aduanera.

Cuando la base imponible de los derechos arancelarios no pueda determinarse, conforme al valor de transacción de las mercancías importadas, se determinará de acuerdo a los métodos secundarios de valoración previstos en las normas que regulen el valor en aduana de mercancías.

Para el cálculo de la base imponible, los valores expresados en moneda extranjera, serán convertidos a la moneda de uso legal, al tipo de cambio vigente a la fecha de la presentación de la declaración aduanera. (Codigo Organico de la Produccion Comercio e Inversiones, 2010)

1.5. Sujetos de la Obligación Tributaria Aduanera

Son sujetos de la obligación tributaria:

- a) Sujeto activo de la obligación tributaria aduanera es el Estado, por intermedio del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.
- a) Sujeto pasivo de la obligación tributaria aduanera es quien debe satisfacer el respectivo tributo en calidad de contribuyente o responsable.

La persona natural o jurídica que realice exportaciones o importaciones deberá registrarse en el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, conforme las disposiciones que expida para el efecto la Directora o el Director General.

En las importaciones, contribuyente es el propietario o consignatario de las mercancías; y, en las exportaciones, contribuyente es el consignante. (Codigo Organico de la Produccion Comercio e Inversiones, 2010)

Contribuyente es la persona natural o jurídica a quien la ley impone la prestación tributaria por la verificación del hecho generador. Nunca perderá su condición de contribuyente quien, según la ley, deba soportar la carga tributaria, aunque realice su traslación a otras personas. (CODIGO TRIBUTARIO, 2013)

1.6. Normativa y Tributos Aplicables

La normativa aplicable para el cumplimiento de la obligación tributaria aduanera es la vigente a la fecha de aceptación de la declaración aduanera.

Sin embargo, los tributos aplicables son los vigentes a la fecha de presentación de la declaración aduanera a consumo de las mercancías en la importación y en la exportación serán los vigentes a la fecha de ingreso a la zona primaria aduanera. (Codigo Organico de la Produccion Comercio e Inversiones, 2010)

1.7. Exigibilidad de la Obligación Tributaria Aduanera

La obligación tributaria aduanera es exigible:

- a) En la liquidación y en la declaración sustitutiva de importación o exportación, desde el día en que se autoriza el pago.
- b) En las tasas, desde la petición del servicio.

- c) En los demás casos desde el día hábil siguiente al de la notificación de la liquidación complementaria, rectificación de tributos o acto administrativo correspondiente. (Codigo Organico de la Produccion Comercio e Inversiones, 2010)

La obligación tributaria es exigible a partir de la fecha que la ley señale para el efecto. A falta de disposición expresa respecto a esa fecha, regirán las siguientes normas:

1. Cuando la liquidación deba efectuarla el contribuyente o el responsable, desde el vencimiento del plazo fijado para la presentación de la declaración respectiva; y,
2. Cuando por mandato legal corresponda a la administración tributaria efectuar la liquidación y determinar la obligación, desde el día siguiente al de su notificación. (CODIGO TRIBUTARIO, 2013)

1.8. Extinción de la Obligación Tributaria

La obligación tributaria aduanera se extingue por:

- a) Pago;
- b) Compensación;
- c) Prescripción;
- d) Aceptación del abandono expreso;
- e) Declaratoria del abandono definitivo de las mercancías;
- f) Pérdida o destrucción total de las mercancías; y,
- g) Decomiso administrativo o judicial de las mercancías. (Codigo Organico de la Produccion Comercio e Inversiones, 2010)

1.9. Medios de pago y Plazos para el Pago de los Tributos

Los medios de pago de las obligaciones tributarias aduaneras serán establecidos en el Reglamento del Código. (Codigo Organico de la Produccion Comercio e Inversiones, 2010)

Los medios de pago de la obligación tributaria aduanera son:

1. Dinero en efectivo,

2. Transferencias bancarias,
3. Tarjetas de crédito,
4. Tarjetas de débito,
5. Notas de crédito de administraciones tributarias centrales,
6. Cheques certificados,
7. Cheque de Banco Central del Ecuador,
8. Cheques de gerencia, o compensaciones previstas en la legislación vigente.

Se podrán usar canales de pago físico y/o electrónico de conformidad con lo establecido en los convenios especiales que suscriba la Autoridad Aduanera con las instituciones del sistema financiero.

La Dirección General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador podrá restringir la aceptación de ciertos medios de pago dispuestos en el presente artículo, en determinados casos, amparado en las resoluciones que establezca para el efecto. (Reglamento al Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones, 2011)

Los tributos al comercio exterior se pagarán en los siguientes plazos:

- a) En la liquidación y declaración sustitutiva dentro de los dos días hábiles siguientes a la autorización del pago.
- b) En las tasas, el día hábil siguiente a aquel en que sea exigible la obligación.
- c) En los demás casos, dentro de los veinte días hábiles posteriores al de la notificación del respectivo acto de determinación tributaria aduanera o del acto administrativo correspondiente.

En caso de no pagarse los tributos dentro de los plazos previstos se generarán intereses, calculados desde la fecha de la exigibilidad de la obligación tributaria.

Se podrán conceder facilidades para el pago de todos los tributos al comercio exterior para la importación de bienes de capital, conforme las disposiciones del Código Tributario.

La autoliquidación autorizada para el pago, la liquidación complementaria efectuada como consecuencia del acto de aforo y la rectificación de tributos, serán título ejecutivo y suficiente para ejercer la acción de cobro a través del procedimiento coactivo.

En las notas de crédito que deba emitir el Servicio Nacional de Aduanas, como consecuencia de créditos a favor del sujeto pasivo, de acuerdo con lo prescrito en el reglamento a este Código y los procedimientos establecidos por la autoridad aduanera, se incluirán todos los tributos al comercio exterior y los respectivos intereses que se generen legalmente.

También se podrán devolver los gravámenes económicos de naturaleza comercial que se recarguen a las importaciones o exportaciones, por Medidas de defensa comercial adoptadas por el Gobierno nacional. (Codigo Organico de la Produccion Comercio e Inversiones, 2010)

1.10. Recaudación

La recaudación de valores, que por cualquier concepto, corresponda al Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, se realizará a través de las instituciones del Sistema Financiero Nacional. Para el efecto señalado, la Directora o el Director General de Aduanas podrá suscribir convenios especiales con las referidas instituciones. (Codigo Organico de la Produccion Comercio e Inversiones, 2010)

1.11. Reclamos y Recursos Administrativos

Toda persona podrá presentar reclamo administrativo en contra de los actos administrativos dictados por el Director General o los Directores Distritales del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador que afectaren directamente sus derechos, dentro del plazo de veinte días contados desde la fecha en que hubiere sido notificado con dicho acto.

Los reclamos que se presentaren se sustanciarán y resolverán de acuerdo al procedimiento establecido en el Código Tributario, dentro del plazo de sesenta días contados desde que el reclamante hubiere presentado dicho reclamo.

El Director Distrital es la autoridad competente para conocer y resolver los reclamos administrativos de pago indebido.

Los reclamantes podrán presentar recurso de revisión ante la Directora o Director General en contra de las resoluciones que dictaren los Directores Distritales, de conformidad con las normas del Código Tributario. (Codigo Organico de la Produccion Comercio e Inversiones, 2010)

1.12. Exenciones de Pago de Tributos

Están exentas del pago de todos los tributos al comercio exterior, excepto las tasas por servicios aduaneros, las importaciones a consumo de las siguientes mercancías:

- a) Efectos personales de viajeros;
- b) Menajes de casa y equipos de trabajo;
- c) Envíos de socorro por catástrofes naturales o siniestros análogos a favor de entidades del Sector Público o de organizaciones privadas de beneficencia o de socorro;
- d) Las que importe el Estado, las instituciones, empresas y organismos del sector público, incluidos los gobiernos autónomos descentralizados, las sociedades cuyo capital pertenezca al menos en el 50% a alguna institución pública, la Junta de Beneficencia de Guayaquil y la Sociedad de Lucha Contra el Cáncer (SOLCA). Las importaciones de las empresas de economía mixta estarán exentas en el porcentaje que corresponda a la participación del sector público.
- e) Donaciones provenientes del exterior, a favor de las instituciones del sector público o del sector privado sin fines de lucro, destinadas a cubrir servicios de salubridad, alimentación, asistencia técnica, beneficencia, asistencia médica, educación, investigación científica y cultural, siempre que tengan suscritos contratos de cooperación con instituciones del sector público.
- f) No habrá exención de impuestos en las donaciones de vehículos, excepto cuando se trate de aquellos necesarios para usos especiales, tales como ambulancias, vehículos clínicos o radiológicos, coches biblioteca, carros de bomberos y similares, y siempre que su función sea compatible con la actividad de la institución beneficiaria;

- g) Fétretos o ánforas que contengan cadáveres o restos humanos;
- h) Muestras sin valor comercial, dentro de los límites y condiciones que establezca el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador;
- i) Las previstas en la Ley de Inmunidades, Privilegios y Franquicias Diplomáticas, que incluye las representaciones y misiones diplomáticas y consulares, organismos internacionales y otros organismos gubernamentales extranjeros acreditados ante el gobierno nacional.
- j) Los aparatos médicos, ayudas técnicas, herramientas especiales, materia prima para órtesis y prótesis que utilicen las personas con discapacidades para su uso o las personas jurídicas encargadas de su protección. Los vehículos para estos mismos fines, dentro de los límites previstos en la Ley sobre Discapacidades.
- k) Los paquetes postales, dentro de los límites que establezca el Reglamento al presente Código, y las leyes y acuerdos internacionales de los que el Ecuador es suscriptor.
- l) Fluidos, tejidos y órganos biológicos humanos, para procedimientos médicos a realizarse conforme la legislación aplicable para el efecto;
- m) Los objetos y piezas pertenecientes al Patrimonio Cultural del Estado importados o repatriados que realicen las instituciones del Estado legalmente establecidas para el efecto; y,
- n) Desperdicios de mercancías amparadas en regímenes especiales que se destruyan conforme las regulaciones del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

Las exenciones previstas en este artículo serán concedidas por la servidora o el servidor a cargo de la dirección distrital, excepto las de las letras a), b), c), d), f), g), j), k) y l); en cuyos casos no se requerirá resolución administrativa y serán regulados conforme lo determine el reglamento al presente Código. (Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones, 2010)

Exención o exoneración tributaria: Es la exclusión o la dispensa legal de la obligación tributaria, establecida por razones de orden público, económico o social. (CODIGO TRIBUTARIO, 2013)

1.13. Reimportación y Devolución de Mercancías

La devolución total o parcial al exterior de aquellas mercancías importadas a consumo, está libre del pago de tributos, excepto tasas por servicios, conforme a las condiciones establecidas en el reglamento. La reimportación de mercancías en el mismo estado al amparo del correspondiente régimen aduanero contemplado en el presente Código está exenta del pago de tributos excepto las tasas por servicios.

En caso de haber operado alguna devolución de valores por tributos, en beneficio del exportador, por las mercancías que son reimportadas al país, como en el caso del Drawback, se deberá verificar primero el reintegro total de esos valores al Servicio Nacional de Aduanas, según el procedimiento y plazos que establezca el reglamento a este Código. El cobro de estos valores podrá hacerse, de ser necesario, por la vía coactiva. (Codigo Organico de la Produccion Comercio e Inversiones, 2010)

1.14. Transferencia de Dominio

Las mercancías importadas con exención total o parcial de tributos podrán ser objeto de transferencia de dominio previa autorización de la Directora o el Director Distrital del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador respectivo, en los siguientes casos:

- a) Libre del pago de tributos luego de transcurridos cinco años, contados desde la fecha en que se otorgó el beneficio;
- b) Antes de transcurridos cinco años, previo el pago de las alícuotas mensuales, tomando en cuenta la parte proporcional que falte para completar dicho plazo; y,
- c) Libre del pago de tributos, cuando la transferencia de dominio se efectúe en favor de organismos, entidades o personas que gocen del mismo beneficio. (Codigo Organico de la Produccion Comercio e Inversiones, 2010)

CAPÍTULO II

ACUERDO DE VALORACION DE LA OMC

La valoración aduanera es un tema netamente técnico que topa aspectos de carácter técnico aduanero doctrinal y que se lo analiza dentro del Comité Técnico del Valor en Bruselas – Bélgica, pero también toma en cuenta lo dinámico de la política comercial vigente en el contexto internacional, que en cambio se lo discute en el Comité del Valor de Ginebra – Suiza. (Sánchez, 2007)

2.1. Conceptos de Valor e Importancia de la Valoración

Los elementos fundamentales para determinar el valor de una *mercancía* son:

1. El deseo,
2. la necesidad,
3. la preferencia,
4. la accesibilidad y los medios

Concepto del valor

En términos generales, el valor de una cosa está determinado principalmente por el grado de utilidad de la misma, su equivalencia respecto a otra, la necesidad que se tenga sobre ella y el forcejeo entre las partes por la transferencia de su propiedad. (Sánchez, 2007)

Esto es lo que establece el valor en sí mismo, independientemente de su forma de adquisición, trate de una compraventa, permuta o trueque, cuando este último está concertado en términos de precio. Sin embargo, cuando se habla de adquisición, también podría tratarse, por ejemplo, de donaciones, regalos o apropiaciones que implican el traspaso de la propiedad pero sin contraprestación obligada, en cuyo caso no existiría un valor comercial propiamente dicho. (Sánchez, 2007)

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

La noción del valor en términos comerciales, es diferente al concepto de valor en aduana cualquiera que sea el caso; así no haya un valor comercial, siempre existirá un valor en aduana, el mismo que se debe establecer y declarar en la importación de una mercancía, y es allí donde radica la importancia del tema. (Sánchez, 2007)

Existe una diferencia marcada entre el concepto de precio y valor para los efectos de la aplicación del presente Acuerdo del Valor de la OMC. (Sánchez, 2007)

Así, en el caso del precio debe entenderse únicamente al precio de factura comercial (valor comercial) y al valor a secas como el valor en aduana en el marco del presente Acuerdo.

El concepto Valor en Aduana está ligado o vienen de la mano con la determinación de la base imponible de las mercancías importadas a un determinado país, y mucho más aún si este país es parte contratante del Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial de Comercio.

Es por eso que es de vital importancia tener un pleno conocimiento sobre la técnica e implicaciones que priman en la utilización correcta de este concepto, con lo que se complementa teniendo aduanas organizadas y capacitadas y de operadores de comercio exterior con un buen manejo de las normas sobre valoración aduanera. (Sánchez, 2007)

Lo importante es llegar a tener una uniformidad de criterios al aplicar estas técnicas de valoración entre países contratantes garantizando un trato justo, equitativo e indiscriminado al valor de las importaciones sin consideración de su origen, al igual que se va a percibir de manera adecuada o correcta derechos e impuestos causados por la importación de bienes en lo que se refiere a derechos ad-valorem. (Sánchez, 2007)

Apenas terminada la segunda Guerra mundial se trata de empezar aplicar estas técnicas de la valoración aduanera por los países cuyas economías quedaron deterioradas tratando de superar dicha crisis económica poniendo énfasis en el intercambio comercial entre países , pero siempre con miras proteccionista y de eficiente recaudación de tributos. (Sánchez, 2007)

La valoración aduanera para aquella época lo que buscaba principalmente era precautelar los intereses nacionales a cualquier costa, es decir que era muy proteccionista, cayendo muchas veces en arbitrariedades con el fin de subir las bases imponibles, provocando sin saber que por el otro lado, la contraparte pretenda rebajar dicha base imponible inclusive usando medios fraudulentos con el motivo de rebajar las cantidades que tenían que pagar por tributos.

El **valor de un artículo está determinado** por su utilidad, su equivalencia o analogía respecto a otra, la necesidad que se tenga sobre ella y la negociación entre las partes por la transferencia de su propiedad. (Sánchez, 2007)

Esto es lo que establece el valor en sí mismo, independientemente de su forma de adquirir dicho artículo ya sea por un contrato de compraventa, permuta o trueque, cuando este último está concertado en términos de precio. Pero en la adquisición del artículo, engloba donación, regalo o cualquier forma de intercambio que implique el traspaso de propiedad pero sin contraprestación obligada, en cuyo caso no existiría un valor comercial propiamente dicho.

También podríamos mencionar un arriendo o leasing donde podemos usufructuar cualquier artículo sin ser los dueños pero que este bajo nuestra tenencia temporal, y que no impide que tal bien también tenga su valor. (Sánchez, 2007)

La noción del valor en términos comerciales, es diferente al concepto de valor en aduana que seasí no haya un valor comercial, hablando en temas aduaneros siempre existirá unvalor en aduana, el mismo que se debe establecer y declarar en la importación de una mercancía, y es allí donde radica la **importancia** del tema ya que este valor en aduana es la base imponible para la recaudación de tributos. (Sánchez, 2007)

Existe una diferencia marcada entre el concepto de precio y valor para los efectos de la aplicación del presente Acuerdo del Valor de la OMC.

Así, en el caso **del precio** debe entenderse únicamente al precio de facturacomercial (valor comercial) y al valor a secas como el valor en aduana enel marco del presente Acuerdo.

Importancia de la valoración

Trataremos de enumerar los más importantes ya que nos son muy útiles para conseguir los siguientes propósitos:

- a) La primera y principal es el de determinar la base imponible delos derechos de aduana ad valoren sobre las mercancías importadas. (Sánchez, 2007)
- b) En algunos países forma parte de la base imponible de los impuestosinternos como es el caso del IVA e IGV a las importaciones.
- c) La determinación del valor en aduana conforme a la técnica prevista,y los debidos controles por parte de la autoridad aduanera,permiten brindar un nivel de protección satisfactorio tanto a laindustria nacional como a los importadores que actúan de buena fe. De esta manera se garantiza una sana competencia entremercancías extranjeras y mercancías domésticas. (Sánchez, 2007)
- d) La elaboración de estadísticas de comercio exterior es más exacta,si se toma como fuente de información el valor en aduanadeterminado conforme a las normas. Es así, por cuanto la valoraciónestá vinculada a una mercancía específica con unos elementosde hecho particulares que la individualizan. (Sánchez, 2007)
- e) Con la información certera y veraz sobre los valores enaduana que pueden ser determinados por los importadores y verificadospor la aduana, es que se puede alimentar o armar uno de losmódulos más importantes del banco de datos sobre valoración,referido a los valores que permitirán utilizar criterios de valoracióno utilizar otros métodos previstos por el Acuerdo sobre Valoraciónde la OMC. (Sánchez, 2007)

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

- La primera y principal es el de determinar la base imponible de los derechos de aduana ad valorem sobre las mercancías importadas.
- En algunos países forma parte de la base imponible de los impuestos internos como es el caso del IVA e IGV a las importaciones. (Sánchez, 2007)
- La determinación del valor en aduana conforme a la técnica prevista, y los debidos controles por parte de la autoridad aduanera, permiten brindar un nivel de protección satisfactorio tanto a la industria nacional como a los importadores que actúan de buena fe. De esta manera se garantiza una sana competencia entre mercancías extranjeras y mercancías domésticas. (Sánchez, 2007)

La elaboración de estadísticas de comercio exterior es más exacta, si se toma como fuente de información el valor en aduana determinado conforme a las normas. Es así, por cuanto la valoración está vinculada a una mercancía específica con unos elementos de hecho particulares que la individualizan.

Por último, sólo con información procedente de los valores en aduana que pueden ser determinados por los importadores y verificados por la aduana, es que se puede alimentar uno de los módulos más importantes del banco de datos sobre valoración, referido a los valores que permitirán utilizar criterios de valoración o utilizar otros métodos previstos por el Acuerdo sobre Valoración de la OMC. (Sánchez, 2007)

2.2. Principios de la Valoración

A lo largo del recorrido que se hace por los conceptos técnicos del Acuerdo sobre valoración, se encuentran y repiten los principios que apuntalan el procedimiento para determinar correctamente el valor en aduana de una mercancía importada. (Sánchez, 2007)

Sin embargo, estos principios tienen existencia desde el Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) de 1947, originalmente llamado “**Aforo aduanero**” y que por su importancia se reproduce literalmente a continuación, advirtiéndose que el

Artículo VII del GATT de 1994 le ha introducido algunas modificaciones de forma. (Sánchez, 2007)

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

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

2. a) El aforo de las mercancías importadas debería basarse en el valor real de la mercancía importada a la que se aplique el derecho o de una mercancía similar y no en el valor de una mercancía de origen nacional, ni en valores arbitrarios o ficticios.
b) El “valor real” debería ser el precio al que, en tiempo y lugar determinados por la legislación del país importador, las mercancías importadas u otras similares son vendidas u ofrecidas para la venta en el curso de operaciones comerciales normales efectuadas en condiciones de libre competencia.

En la medida en que el precio de dichas mercancías o mercancías similares dependa de la cantidad comprendida en una transacción dada, el precio que haya de tenerse en cuenta debería referirse uniformemente a:

i) cantidades comparables, o ii) cantidades fijadas de una manera por lo menos tan favorable para el importador como si se tomara el volumen más considerable de estas mercancías que haya dado lugar efectivamente a transacciones comerciales entre el país de exportación y el de importación.

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

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

4. a) Salvo disposiciones en contrario de este párrafo, cuando una parte contratante se vea en la necesidad, a los efectos de aplicación del párrafo 2 de este artículo, de convertir en su

propia moneda un precio expresado en la de otro país, el tipo de cambio que se utilice para la conversión deberá basarse, para cada moneda, en la paridad establecida de conformidad

con los Estatutos del Fondo Monetario Internacional, en el tipo de cambio reconocido por el Fondo o en la paridad establecida en virtud de un acuerdo especial de cambio celebrado de conformidad con el artículo XV del presente Acuerdo.

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

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

Cada parte contratante podrá aplicar dichas reglas a las monedas extranjeras, a los efectos de aplicación del párrafo 2 de este artículo, en lugar de basarse en las paridades. Hasta que

las PARTES CONTRATANTES adopten estas reglas, cada parte contratante podrá, a los efectos de aplicación del párrafo 2 de este artículo, aplicar a toda moneda extranjera que responda

a las condiciones definidas en este apartado, reglas de conversión destinadas a expresar efectivamente el valor de dicha moneda extranjera en las transacciones comerciales.

d) No podrá interpretarse ninguna disposición de este párrafo en el sentido de que obligue a cualquiera de las partes contratantes a introducir modificaciones en el método de conversión

de monedas, aplicable a los efectos de aforo aduanero en su territorio en la fecha del presente Acuerdo, que tengan como consecuencia aumentar de manera general el importe de los derechos de aduana exigibles.

5. Los criterios y los métodos para determinar el valor de los productos sujetos a derechos de aduana o a otras cargas o restricciones basados en el valor o fijados de algún modo en

relación con éste, deberían ser constantes y dárseles suficiente publicidad para permitir a los comerciantes calcular, con un grado razonable de exactitud, el aforo aduanero.

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

Párrafo 1

La expresión “otras cargas” no será considerada como incluyéndolos impuestos interiores o las cargas equivalentes percibidos a la importación o con motivo de ella.

Párrafo 2

1. Estaría en conformidad con el artículo VII presumir que el “valor real” puede estar representado por el precio en factura, al que se agregarán todos los elementos correspondientes a gastos legítimos no incluidos en dicho precio y que constituyan efectivamente elementos del “valor real”, así como todo descuento anormal o cualquier otra reducción anormal, calculado sobre el precio corriente de competencia.

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

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

4. El texto de los apartados a) y b) permite a las partes contratantes determinar el aforo aduanero de manera uniforme:

1) sobre la base de los precios fijados por un exportador dado para la mercancía importada, o

2) Sobre la base del nivel general de los precios correspondientes a los productos similares.”.

Un extracto de los principios es el siguiente: (Sánchez, 2007)

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

- Se excluye toda transacción en la que el comprador y el vendedor no sean independientes uno del otro y en la que el precio no constituya la única consideración.
- La determinación del aforo aduanero o valor en aduana debe ser uniforme. (Sánchez, 2007)

Pese al tiempo transcurrido, estos viejos principios tienen plena vigencia, son tomados en cuenta en las normas y procedimientos desarrollados en el Acuerdo sobre Valoración de la OMC, y los complementan las disposiciones del artículo 7.2 de este mismo Acuerdo (Sánchez, 2007)

En todo caso, para los efectos de la valoración aduanera, la base fundamental a tener en cuenta es el valor real de la negociación que da origen a la importación, y de ninguna manera se permite la utilización de valores arbitrarios o ficticios. (Sánchez, 2007)

2.3. Antecedentes

Para un desarrollo ordenado de los fundamentos legales del Acuerdo sobre Valoración, se partirá de lo más general a lo particular a lo largo del módulo, comenzando por una visión integral de los alcances del Acuerdo por el que se crea la Organización Mundial de Comercio (OMC), como antecedente que le da su real dimensión en los actuales momentos. (Sánchez, 2007)

Es importante tener en cuenta que los conceptos que van a ser tratados en esta oportunidad, se enmarcan dentro de convenios internacionales, los que nacen del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1947 (GATT). En efecto, este Acuerdo es el que trata por primera vez de regular los aspectos de comercio exterior, pero manteniendo siempre su carácter de provisionalidad sin base institucional. (Sánchez, 2007)

Se trataba de un conjunto de Acuerdos Multilaterales sobre el comercio de mercancías que representaban un menú de opciones para los países, de tal suerte que éstos no estaban obligados a suscribir y acatar algún mandato en particular.

Esta situación se mantuvo así hasta que, a través de una de las rondas del GATT, la llamada Ronda Uruguay (1986 – 1993), se aprobó un Acuerdo referido al comercio de mercancías, aranceles, medidas no arancelarias, normas, servicios, propiedad intelectual, diferencias, textiles y vestido, agricultura y otros. (Sánchez, 2007)

La Ronda inicia negociaciones en 1986 y las concluye en diciembre 15 de 1993, luego de la cual se firma el acta final en abril 15 de 1994. Con la Ronda Uruguay se crea entonces la Organización Mundial de Comercio, con vigencia desde enero 1 de 1995 y cuya sede permanente se encuentra en Ginebra - Suiza. (Sánchez, 2007)

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

- 1) Un Acuerdo creándose la OMC
- 2) Cuatro anexos, de los cuales sólo se menciona el primero a los propósitos del presente módulo de valoración.

Este primer Anexo a su vez se divide en:

- El Anexo 1A referido al Comercio de Mercancía, que contiene una serie de acuerdos, entre otros, el GATT, y el *Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994*,
.
- El Anexo 1B relativo al Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios.
- El Anexo 1C que trata del Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual, relacionados con el Comercio. (Sánchez, 2007)

En efecto, el anexo 1A recoge el antiguo GATT mejorándolo, y una serie de acuerdos relativos al comercio de mercancías como son, entre otros, obstáculos técnicos al comercio,

“Dumping”, *valoración*, inspección previa, normas de origen, trámite de licencias de importación y subvenciones. (Sánchez, 2007)

De conformidad con lo anterior, el Código de Valoración emanado del antiguo GATT, ahora se convierte en el Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, comúnmente conocido como el Acuerdo sobre Valoración de la OMC, uno de los acuerdos multilaterales sobre el comercio de mercancías del Anexo 1A de ¿Qué es entonces la OMC? y, ¿por qué es importante para la valoración aduanera? (Sánchez, 2007)

La OMC es un Acuerdo Institucional y Normativo con un conjunto de acuerdos multilaterales y plurilaterales sobre mercancías, servicios y propiedad intelectual. (Sánchez, 2007)

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

Respecto a la situación de los países andinos, éstos hoy son formalmente Miembros de la OMC, y en virtud de lo afirmado en el párrafo anterior, se concluye que igualmente son parte contratante del Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VII del GATT 1994 o Acuerdo sobre Valoración de la OMC. (Sánchez, 2007)

La primera noción formal que se tuvo acerca del valor en aduana de las mercancías, fue la relacionada con los principios contenidos en el Artículo VII del GATT de 1947; aunque allí no había una norma o procedimientos como tal, las pautas que da este Artículo VII fueron definitivas para el desarrollo de normas posteriores. (Sánchez, 2007)

Con base en los principios citados, se firmó en 1950 un Convenio sobre Valoración Aduanera llamado “La Definición del Valor de Bruselas”, que definía una noción teórica del valor muy propia de la época, y en consecuencia altamente proteccionista, cayendo incluso en tratamientos alejados de la realidad comercial. Este Convenio es el que define por primera vez una norma y procedimientos sobre valoración formalmente establecidos. (Sánchez, 2007)

La anterior situación se mantuvo hasta la realización en 1979, de las Negociaciones Comerciales Multilaterales de la Ronda Tokio del GATT.

Fue allí donde se estableció el Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, también conocido como el Código de Valoración del GATT, basado en una noción positiva del valor, teniendo en cuenta los principios del Artículo VII del GATT de 1947.

2.4. Características Generales del Acuerdo de Valoración de la OMC

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

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

La primera noción formal que se tuvo acerca del valor en aduana de las mercancías, fue la relacionada con los principios contenidos en el Artículo VII del GATT de 1947; aunque allí no

había una norma o procedimientos como tal, las pautas que da este Artículo VII fueron definitivas para el desarrollo de normas posteriores. (Sánchez, 2007)

Con base en los principios citados, se firmó en 1950 un Convenio sobre Valoración Aduanera llamado “La Definición del Valor de Bruselas”, que definía una noción teórica del valor muy propia de la época, y en consecuencia altamente proteccionista, cayendo incluso en tratamientos alejados de la realidad comercial. Este Convenio es el que define por primera vez una norma y procedimientos sobre valoración formalmente establecidos. (Sánchez, 2007)

La anterior situación se mantuvo hasta la realización en 1979, de las Negociaciones Comerciales Multilaterales de la Ronda Tokio del GATT.

Fue allí donde se estableció el Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, también conocido como el Código de Valoración del GATT, basado en una noción positiva del valor, teniendo en cuenta los principios del Artículo VII del GATT de 1947.

Una vez creada la Organización Mundial del Comercio con la Ronda Uruguay, se incorporó a este nuevo ordenamiento jurídico el Código de Valoración del GATT creado en 1979, con algunos ajustes que se ocuparon más de la forma que del contenido. (Sánchez, 2007)

Así las cosas, se acogieron nuevas expresiones terminológicas derivadas de la recientemente creada OMC. Ya no se menciona al GATT de 1947 sino al GATT de 1994, el Preámbulo del Acuerdo de valoración de la Ronda Tokyo es fusionado con la Introducción General del Acuerdo sobre valoración de la Ronda Uruguay, de la misma manera, el Protocolo del anterior Acuerdo se convierte en el Anexo III del Acuerdo de valoración de la OMC. (Sánchez, 2007)

Por último, aunque es válido el nuevo nombre de “Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994”, se ha

generalizado la denominación de “Acuerdo sobre Valoración de la OMC” en el ámbito andino o “Acuerdo de la OMC sobre Valoración” como lo llama la OMA (Sánchez, 2007)

Su nombre técnico es “Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994”; como ya fue dicho, es uno de los acuerdos multilaterales sobre el comercio de mercancías del Anexo 1A del Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial del Comercio, OMC. (Sánchez, 2007)

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

En estos términos, su técnica se sustenta principalmente en el principio de la buena fe del importador, estableciendo como método primero y principal un procedimiento que se basa en el precio real de las mercancías, es decir, el precio negociado entre las partes y por lo tanto el efectivamente pagado o por pagar del comprador al vendedor, el cual generalmente consta en la factura comercial; dicho precio, ajustado conforme lo estipula el Acuerdo sobre valoración, constituye el denominado “Valor de Transacción”. (Sánchez, 2007)

Únicamente cuando este método no pueda aplicarse, el mismo Acuerdo prevé otros métodos secundarios o complementarios que, en su orden, permitirán determinar el valor en aduana sobre el que finalmente se liquidarán los derechos e impuestos causados por la importación. (Sánchez, 2007)

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

- INTRODUCCIÓN GENERAL
- PARTE I: Normas de valoración en Aduana-artículos 1 al 17.

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

La anterior estructura es importante tenerla siempre presente, a efectos de facilitar el estudio y consulta del contenido del Acuerdo en referencia. (Sánchez, 2007)

Esta es la primera parte que aparece en la estructura del Acuerdo sobre valoración y por lo tanto es la que da las pautas generales sobre el contenido técnico del mismo, de manera específica sobre sus primeros siete artículos. Sus disposiciones tienen fuerza legal y le dan sustento a los desarrollos que posteriormente se presentan para cada uno de los métodos de valoración. (Sánchez, 2007)

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

- La consecución de los objetivos del GATT de 1994.
- Los países en desarrollo.
- Una mayor uniformidad y certidumbre a través de la elaboración de normas que apliquen los principios del Artículo VII del GATT.
- La necesidad de un sistema equitativo, uniforme y neutro de valoración.
- La exclusión del uso de valores arbitrarios o ficticios en la valoración de las mercancías.
- La base para la valoración en aduana de las mercancías debe ser la mayor medida posible su valor de transacción.

- La determinación del valor en aduana debe basarse en criterios sencillos y equitativos que sean conformes con los usos comerciales.
- Los procedimientos para la valoración de las mercancías deben ser de aplicación general, sin distinciones por razón de la fuente de suministro.
- Los procedimientos de valoración no deben utilizarse para combatir el Dumping.

En lo fundamental, la Introducción General ordena que el Valor de Transacción sea la primera base de la valoración, y que siempre se acuda a este primer método cuando se cumplan todas las condiciones dadas por el mismo Acuerdo sobre valoración. En caso contrario, dispone como algo decisivo, la celebración de consultas entre la Administración de Aduanas y el importador para determinar una base de valoración apropiada, lo que implicaría la utilización de los métodos secundarios. Estas consultas permitirían el intercambio de información. (Sánchez, 2007)

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

Las pautas previstas en esta Introducción General van orientando la mecánica a tener en cuenta cuando se trate de valorar una mercancía importada por descarte de cada uno de los métodos establecidos, así señala que,

“Cuando el valor en aduana no pueda determinarse en virtud de lo dispuesto en el artículo 1, normalmente deberán celebrarse consultas entre la Administración de Aduanas y el importador con objeto de establecer una base de valoración con arreglo a lo dispuesto en los artículos 2 ó 3.(...).3. Los artículos 5 y 6 proporcionan dos bases para determinar el valor en aduana cuando éste no pueda determinarse sobre la base del valor de transacción de las mercancías importadas o de mercancías idénticas o similares importadas.(...) 4. El artículo 7 establece cómo determinar el valor en aduana en los casos en que no pueda determinarse con arreglo a ninguno de los artículos anteriores.” (Sánchez, 2007)

Lo expresado en este apartado trata de una simple mención de contenidos, en razón a que a lo largo de los demás temas que serán desarrollados, se tratará de manera exhaustiva el alcance y las implicaciones de los artículos en cuestión. (Sánchez, 2007)

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

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

Artículo 1 : Valor De Transacción de las mercancías importadas – Requisitos de Aplicación

Artículo 2 : Valor De Transacción - Mercancías Idénticas

Artículo 3 : Valor De Transacción - Mercancías Similares

Artículo 4 : Cambio de orden de los Artículos 5 Y 6

Artículo 5 : Método Deductivo

Artículo 6 : Método del Valor Reconstruido

Artículo 7 : Método del Último Recurso

Artículo 8 : Valor de Transacción de las mercancías importadas – Adiciones

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

Artículo 9 : Conversiones Monetarias

Artículo 10 : Confidencialidad

Artículo 11 : Derecho a Recurso

Artículo 12 : Publicación de las Normas

Artículo 13 : Garantías

Artículo 14 : Carácter Legal de los Anexos I, II y III

Artículo 15 : Definiciones

Artículo 16 : Derecho del Importador

Artículo 17 : Derecho de la Administración de Aduana

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

Artículo 18 : Comité de Valoración en Aduana de la OMC y Comité Técnico de Valoración en Aduana de la OMA

Artículo 19 : Consultas y Solución de Diferencias

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

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

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

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

Artículo 21 : Restricción para la formulación de Reservas

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

Artículo 23 : Examen de la aplicación y funcionamiento del Acuerdo por parte del Comité de Valoración de la OMC

Artículo 24 : Servicios de la Secretaría de la OMC y de la OMA

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

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

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

NO OLVIDAR: Todas las partes que componen la estructura del Acuerdo tienen fuerza legal y son muy importantes para el sustento técnico de las actuaciones administrativas y de los particulares en materia de valoración aduanera. (Sánchez, 2007)

CAPÍTULO III

METODOS DE VALORACION

Antes de hablar de los métodos de valoración es importante aclarar lo que es la Técnica de Valoración y su entorno, es así que diremos o trataremos de enumerar las bases legales que se usa para la aplicación de la Técnica de Valoración: (Sánchez, 2007)

1. En si es el mismo Acuerdo sobre Valoración de la OMC
2. Las decisiones ministeriales de la OMC sobre temas de valoración
3. Los documentos de la OMA que lo desarrollan como instrumentos de aplicación del Comité Técnico de Valoración en Aduana
4. Normas Andinas como la Decisión 571 de 2003, Decisión 379 de 1995, Resolución 1684 del 2014 “Actualización del Reglamento Comunitario de la Decisión 571” (Valor en Aduana de las Mercancías Importadas) que reemplaza a la Resolución 846 y 1486.

La Técnica de Valoración nace como consecuencia del cumplimiento o aplicación de los métodos de valoración detallados en el Acuerdo de Valoración de la OMC.

La Técnica de Valoración en Aduana es la aplicación rigurosa de cada uno de los métodos de Valoración previstos en el mismo Acuerdo, según el orden en que son presentados para el efecto, el valor en aduana de las mercancías se debe calcular siempre respetando dicha Técnica de Valoración ya que el no hacerlo sería considerado como una acción arbitraria e ilegal. (Sánchez, 2007)

La Técnica de Valoración es un conjunto de métodos y procedimientos establecidos por el Acuerdo sobre valoración de la OMC para determinar el valor en aduana de las mercancías importadas. (Sánchez, 2007)

Uno de los énfasis de la Técnica de Valoración es dar prioridad a la aplicación del primer método de valoración que es el Valor de Transacción de las Mercancías Importadas, razón por la cual se le denomina Método Principal. (Sánchez, 2007)

La Técnica de Valoración consiste en aplicar, en su orden, uno de los seis métodos de valoración de que tratan los artículos 1 a 7 del Acuerdo de Valoración de la OMC, para lo cual hemos diseñado el siguiente cuadro para facilitar el entendimiento de la base o fundamento legal de la Técnica de Valoración:

| ARTS. DEL ACUERDO DE VALORACION DE LA OMC | DESCRIPCION DEL ARTICULO |
|--|--|
| ART.1 Metodo 1 | Método del Valor de Transacción de las Mercancías Importadas (Artículos 1 y 8 y sus Notas Interpretativas). |
| ART.2 Método 2 | Método del Valor de Transacción de Mercancías Idénticas (Artículo 2 y su Nota Interpretativa). |
| ART.3 Método 3 | Método del Valor de Transacción de Mercancías Similares (Artículo 3 y su Nota Interpretativa). |
| ART.5 Método 4 | Método Deductivo (Artículo 5 y su Nota Interpretativa). |
| ART.6 Método 5 | Método del Valor Reconstruido (Artículo 6 y su Nota Interpretativa). |
| ART.7 Método 6 | Método del Último Recurso (Artículo 7 y su Nota Interpretativa). |

Autor: Ramiro Rivera

Si nos fijamos en el cuadro anterior, en el Método 4 (Método Deductivo) que corresponde al Art. 5 del Acuerdo de Valoración en Aduana, no sigue la secuencia numeral de los Artículos del Acuerdo ya que el Art. 4 de dicho Acuerdo no habla de un método de

valoración, es más bien una disposición de aplicación de los Artículos 5 (Método Deductivo) y 6 (Método del Valor Reconstruido) del mismo Acuerdo.

El importador es quien debe solicitar el cambio del orden de aplicación de dichos métodos. Dicho Artículo 4 del Acuerdo de Valoración de la OMC señala que el cambio se efectuará si el importador lo pide, pero en la parte pertinente en el Anexo III en su numeral 3 de dicho Acuerdo, hace una aclaración sobre este tema para los países en vías de desarrollo que tengan o presenten conflictos al momento de aplicar esta inversión de orden en los métodos de valoración, dejando en potestad de la Administración Aduanera su aceptación o rechazo de dicha solicitud presentada por el Importador, lo cual es acogida o está en concordancia con el Art. 4 último párrafo de la Decisión 571 (Valor en Aduana de las Mercancías Importadas).

Podremos decir que de estos 6 Métodos de Valoración, el primer método; es decir el descrito en el Art. 1 del Acuerdo de Valoración de la OMC; el que habla sobre el Valor de Transacción de las Mercancías Importadas es el principal, ya que se basa en el precio realmente pagado o por pagar por tales mercancías, cuando estas han sido vendidas para su exportación al país de importación como lo detalla dicho Art. 1 del Acuerdo.

En el caso de que el Valor en Aduana de las mercancías importadas no se pudiere determinar aplicando el primer método de valoración (Valor de Transacción de las Mercancías Importadas) del Acuerdo sobre Valoración de la OMC, el mismo Acuerdo prevé la utilización de los otros métodos restantes (Métodos Secundarios), los que deben aplicarse en el orden jerárquico establecido, como lo señala el Anexo I (Notas Interpretativas) en su Nota General donde nos habla de la “Aplicación Sucesiva de los Métodos de Valoración”.

Solo cuando no se pueda determinar el Valor en Aduana de las Mercancías de Importación, mediante los métodos de Valor de Transacción de mercancías importadas, idénticas o similares, aplicaremos el método Deductivo o el Método del Valor Reconstruido con la particularidad de que entre estos dos métodos el orden se puede invertir a petición del Importador siempre y cuando la Administración Aduanera así lo crea conveniente y en concordancia con el Art. 4 de la Decisión 571 (Valor en Aduana de las Mercancías Importadas)

Para que nos quede claro la utilización sucesiva de los métodos de valoración, cuando estemos aplicando el Art. 6 del Acuerdo de Valoración de la OMC es decir el Método del Último Recurso es porque los demás Métodos de Valoración ya fueron descartados uno a uno y en orden numérico o sucesivo.

Para una aplicación correcta de una Técnica de Valoración es necesario recurrir a datos objetivos y cuantificables, que nos dan las respectivas auditorías contables cuando revisamos la contabilidad mediante los libros Diario y el Libro Mayor, registro de Compras y ventas etc. Muchas veces estas se convierten en herramientas muy poderosas para llegar a determinar el Valor en Aduana. (Sánchez, 2007)

En la actualidad los países usan las NIFs que son Normas Internacionales de Contabilidad, que constituyen el marco doctrinario de los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, (PCGA).

En el Anexo I Notas Interpretativas en la Nota general que compete a los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados nos dice que la Aduana de cada País miembro “utilizará datos preparados de manera conforme con los “Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados” en el país que corresponda según el artículo de que se trate”. (Sánchez, 2007)

3.1. Métodos para valorar las mercancías importadas

Primero hay que tener claro la definición del Valor en Aduana de las mercancías importadas, y diremos que es el Valor tomado como base imponible para la percepción de los derechos de aduana derivados de su importación en cuanto esta importación este gravada con arancel ad valorem, así mismo diremos que el valor en aduana también podrá ser considerado para conformarla base gravable para los demás derechos e impuestos a la importación como nos da a entender el Art. 15 literal a del Acuerdo de Valoración de la OMC y el Art. 1 numeral 2 de la nueva Resolución 1684 que es la “Actualización del Reglamento Comunitario de la Decisión 571”. Respectivamente. (Sánchez, 2007)

El concepto de Valor en Aduana en nuestra legislación esta dado por el Art. 110 del COPCI, donde *“El Valor en Aduana de las mercancías será el valor de transacción de las mismas más los costos del transporte y seguro, determinado según lo establezcan las disposiciones que rijan la valoración aduanera”*, y las disposiciones que nos rigen están dados por la Decisión 571 (Valor en Aduana de las Mercancías Importadas), en su Art. 2 donde dice *“El valor en aduana de las mercancías importadas será determinado de conformidad con los métodos establecidos en los artículos 1 a 7 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC y sus respectivas Notas Interpretativas, teniendo en cuenta los lineamientos generales del mismo Acuerdo, de la presente Decisión y su reglamento*

El Valor en Aduana de las mercancías importadas es la base imponible para la liquidación de los derechos de aduana ad valorem. Será determinado de conformidad con los métodos y procedimientos del Acuerdo sobre Valoración de la OMC, en concordancia con lo establecido en la Decisión 571 y en el Reglamento determinado en la Resolución 1684 como nos a entender el Art. 1 Numeral 1 de la Resolución 1684.

El siguiente cuadro nos ayuda a recordar mejor los métodos de valoración:

| METODOS | DESCRIPCION |
|-----------------|---|
| Metodo1 | Método del Valor de Transacción de las Mercancías Importadas (Artículos 1 y 8 y sus Notas Interpretativas). |
| Método 2 | Método del Valor de Transacción de Mercancías Idénticas (Artículo 2 y su Nota Interpretativa). |
| Método 3 | Método del Valor de Transacción de Mercancías Similares (Artículo 3 y su Nota Interpretativa). |
| Método 4 | Método Deductivo (Artículo 5 y su Nota Interpretativa). |
| Método 5 | Método del Valor Reconstruido (Artículo 6 y su Nota Interpretativa). |
| Método 6 | Método del Último Recurso (Artículo 7 y su Nota Interpretativa). |

Autor: Ramiro Rivera

3.2. Método del Valor de Transacción de las Mercancías Importadas

Empezaremos diciendo que este Método de Valoración, el del Valor de Transacción de las Mercancías Importadas es el método principal de valoración, razón por la cual este método debe

ser respetado a toda costa a mas de ser siempre el primero a ser tomado en cuenta para la valoración de cualquier mercancía de importación, siempre y cuando este método cumpla con los requisitos previstos para su aplicación, es decir tiene prioridad sobre cualquier otro método. Es decir hay que agotar todo recurso legal para su que prevalezca su aplicación.

La piedra angular del Método de Valor de Transacción de las Mercancías Importadas, es el Precio Realmente Pagado o por Pagar (PRPP) de dichas mercancías como condición inseparable a su venta. (Sánchez, 2007)

La aplicación de este método está legalmente determinada en los Artículos 1 y 8 (valores a añadir al PRPP) del Acuerdo sobre Valoración de la OMC, y para mejor entendimiento sus respectivas Notas Interpretativas del mismo Acuerdo, basándose en el precio que se pago o se pretenda pagar por las mercancías importadas, y a continuación señalamos la primera condición que es la que nos dice que estas mercancías deben venderse para su exportación, con los ajustes señalados en el Art. 8 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC. (Sánchez, 2007)

Es importante traer a colación literalmente lo que nos dice el Art. 1 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC y detallando las circunstancias que debe haber para su aplicación:

“El Valor en Aduana de las mercancías importadas será el valor de transacción, es decir, el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías cuando éstas se venden para su exportación al país de importación, ajustado de conformidad con lo dispuesto en el artículo 8, siempre que concurran las siguientes circunstancias” (Sánchez, 2007)

a) que no existan restricciones a la cesión o utilización de las mercancías por el comprador, con excepción de las que:

i) impongan o exijan la ley o las autoridades del país de importación;

ii) limiten el territorio geográfico donde puedan revenderse las mercancías; o

iii) no afecten sustancialmente al valor de las mercancías;

b) que la venta o el precio no dependan de ninguna condición o contraprestación cuyo valor no pueda determinarse con relación a las mercancías a valorar;

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

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

2. a) Al determinar si el valor de transacción es aceptable a los efectos del párrafo 1, el hecho de que exista una vinculación entre el comprador y el vendedor en el sentido de lo dispuesto en el artículo 15 no constituirá en sí un motivo suficiente para considerar inaceptable el valor de transacción. En tal caso se examinarán las circunstancias de la venta y se aceptará el valor de transacción siempre que la vinculación no haya influido en el precio. Si, por la información obtenida del importador o de otra fuente, la Administración de Aduanas tiene razones para creer que la vinculación ha influido en el precio, comunicará esas razones al importador y le dará oportunidad razonable para contestar. Si el importador lo pide, las razones se le comunicarán por escrito.
- b) En una venta entre personas vinculadas, se aceptará el valor de transacción y se valorarán las mercancías de conformidad con lo dispuesto en el párrafo 1 cuando el importador demuestre que dicho valor se aproxima mucho a alguno de los precios o valores que se señalan a continuación, vigentes en el mismo momento o en uno aproximado:
- i) el valor de transacción en las ventas de mercancías idénticas o similares efectuadas a compradores no vinculados con el vendedor, para la exportación al mismo país importador;
 - ii) el valor en aduana de mercancías idénticas o similares, determinado con arreglo a lo dispuesto en el artículo 5;
 - iii) el valor en aduana de mercancías idénticas o similares, determinado con arreglo a lo dispuesto en el artículo 6;
- Al aplicar los criterios precedentes, deberán tenerse debidamente en cuenta las diferencias demostradas de nivel comercial y de cantidad, los elementos enumerados en el artículo 8 y los costos que soporte el vendedor en las ventas a compradores con los que no esté vinculado, y que no soporte en las ventas a compradores con los que tiene vinculación.
- c) Los criterios enunciados en el apartado b) del párrafo 2 habrán de utilizarse por iniciativa del importador y sólo con fines de comparación. No podrán establecerse valores de sustitución al amparo de lo dispuesto en dicho apartado.

Para simplificar su entendimiento se lo puede expresar mediante la sig. Ecuación:

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

Donde,

V en A: Valor en Aduana

VT: Valor de Transacción

PRPP: Precio Realmente Pagado o por Pagar

Detallaremos a continuación los **requisitos** que debe cumplir el Método del Valor de Transacción de las Mercancías Importadas para poder ser aplicado y aceptado por la

Administración Aduanera, en caso de no cumplir uno de estos requisitos este método de valoración será descartado para dar inicio a la aplicación de los métodos secundarios

Los Requisitos son:

1.- Que exista una negociación real de donde se desprenda una venta de mercancías para la Exportación hacia un país de Importación.

2.- Que exista un Precio Real del cual se desprenda un pago, sin importar la fecha de transacción y la variación futura que puedan sufrir estos precios.

3.- Que el PRPP se lo pueda sustentar documentalmente, sin importar si fue mediante un pago directo o indirecto al vendedor de la mercancía importada.

4.- Que los literales a),b),c),d), del Numeral 1 del Art. 1 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC donde se detallan las circunstancias exigibles para la aplicación del Método de Valoración de las Mercancías se cumpla a cabalidad.

5.- Que de aplicar ajustes al PRPP se los realice en base de datos objetivos y cuantificables en lo que respecta a las adiciones o valores que hay que incluir a dichos precios.

6.- Que las mercancías objeto de valoración (importadas) estén conformes a las cláusulas del contrato, en relación de la negociación efectuada, de esto se desprende 3 situaciones:

a.- Si las mercancías no están conforme como lo estipula las cláusulas del contrato o con las condiciones pactadas en la negociación, estas mercancías podrán no valorarse con el Método del Valor de Transacción.

b.- Que si el Importador (comprador) acepta las mercancías en las condiciones en las que llegaron o las recibió, al PRPP se podrá hacer uso del primer método de valoración (Valor de

Transacción de las Mercancías Importadas), caso contrario se usaran los métodos Secundarios de Valoración y con especial atención al Método del Último Recurso.

c.- Al respecto de las mercancías no conformes con las estipulaciones del contrato se deberán revisar la Nota explicativa 3.1 del Comité Técnico de Valoración en Aduana denominada “Mercancías no conformes con las Estipulaciones del Contrato” donde nos señalan 3 casos de mercancías: Las Averiadas, las No Averiadas pero que no están conforme con el contrato o pedido inicial y las Mercancías en Sustitución de los dos casos anteriores, así como también las disposiciones de la Comunidad Andina y nacionales de existir.

7.- La factura comercial debe reunir los requisitos detallados en el Art. 9 de la Resolución 1684 que es la “Actualización del Reglamento Comunitario de la Decisión 571”:

- I. Reflejar el precio realmente pagado o por pagar, por el comprador al vendedor, por las mercancías importadas, independientemente de que la forma de pago sea directa y/o indirecta.
- II. Ser un documento original y definitivo. En tal sentido no se aceptará una factura pro forma.
- III. Ser expedida por el vendedor de la mercancía.
- IV. Carecer de borrones, enmendaduras o adulteraciones.
- V. Contener como mínimo los siguientes datos:
 - a) Número y fecha de expedición.
 - b) Lugar de expedición de la factura.
 - c) Nombre y dirección del vendedor.
 - d) Nombre y dirección del comprador.
 - e) Descripción de la mercancía.
 - f) Cantidad.
 - g) Precio unitario y total.
 - h) Moneda de la transacción comercial.
 - i) Lugar y condiciones de entrega de la mercancía, según los términos internacionales de comercio "INCOTERMS", establecidos por la Cámara de Comercio Internacional, o cualquier otra designación que consigne las condiciones de entrega de la mercancía importada por parte del vendedor, salvo que esté previsto en el contrato de compra-venta internacional.
 - j) Otros datos establecidos de acuerdo a la legislación de cada País Miembro.
- VI. La factura comercial puede tomar la forma de un mensaje electrónico, en cuyo caso deberá cumplir con los requisitos antes señalados. Para efectos de control se tendrá en cuenta lo establecido en la legislación nacional sobre regulación del comercio electrónico.
- VII. Cuando las facturas comerciales se presenten en un idioma diferente al español, la Administración Aduanera podrá exigir al importador que adjunte la traducción correspondiente.

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

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

X. El cumplimiento de los requisitos señalados en los párrafos anteriores del presente artículo, no limita la facultad de la Administración Aduanera de efectuar los controles aduaneros que correspondan, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 53 de este Reglamento publicado mediante Resolución 1684. Los errores u omisiones de los requisitos de la factura comercial se tratarán conforme a lo señalado en la Opinión Consultiva 11.1 del Comité Técnico de Valoración. (Trato aplicable a los errores cometidos de buena fe y a la documentación incompleta), (Sánchez, 2007)

Lo más destacado es que aquí nos habla de la posibilidad que tiene el importador de hacer un despacho provisional mediante una garantía para retirar sus mercancías en concordancia con el Art. 235 literal i) del reglamento al COPCI.

8.- Que se aplique los principios de contabilidad generalmente aceptados al momento de analizar información de carácter contable.

Entonces podemos concluir que en este método nos deja claro 4 cosas:

- a. .- Que las mercancías importadas objeto de valoración sea producto de una venta
- b. .- Debe existir un precio
- c. .- Un pago efectivo al vendedor (exportador)
- d. .- Una factura comercial que soporte el precio pagado o por pagar al vendedor por su venta

Es por eso que muchas veces el precio de factura es tomado como el valor de transacción de las mercancías importadas, a lo que se refiere a la **Venta**, el Acuerdo sobre Valoración de la OMC no hace ninguna definición exacta pero si lo hace el Art. 2 Literal r) de la Resolución 1684 donde se conceptualiza a la venta como una “*Operación de comercio mediante la cual se transfiere la propiedad de una mercancía a cambio del pago de un precio*”.

En pocas palabras cuando hablemos de venta automáticamente suponemos 2 acciones:

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

Las 2 acciones deben realizarse conjuntamente ya que puede haber un traspaso de propiedad pero no puede existir el pago por el precio de las mercancías, es este caso nos referimos precisamente a una donación y por ende se está faltando al concepto de venta.

Para ayudarnos a entender este tema de la venta de mejor manera El Comité Técnico de Valoración en Aduana en su Opinión Consultiva 1.1 aborda La Noción de “Venta” en el Acuerdo y lo mas rescatable de esta opinión es la “Lista de situaciones en las que las mercancías importadas NO abran de considerarse como objeto de una VENTA”, en concordancia con el numeral 2 del Art. 6 de la Resolución 1684 de la Secretaria General de la CAN, entre los cuales citamos:

- I. Suministros gratuitos
- II. Mercancías importadas en consignación
- III. Mercancías importadas por intermediarios que no la compran pero las venden después de la importación
- IV. Mercancías importadas por sucursales que no tienen personalidad jurídica
- V. Mercancías importadas en ejecución de un contrato de alquiler o de leasing (arrendamiento con opción de compra)
- VI. Mercancías entregadas en préstamo que siguen siendo propiedad del expedidor
- VII. Mercancías (residuos) que se importan para su destrucción en el país de importación, mediando un pago del remitente de las mismas, que es percibido por el propio importador por el servicio que éste presta a aquél
- VIII. Trueque en su forma pura (Art. 2 Res. 1684)

Siguiendo con el análisis de la Venta el Método del Valor de Transacción es muy claro al referirse que esta venta debe tratarse de mercancías para su exportación al país de importación, es por este motivo que se rechaza el primer método de valoración cuando hablamos de una venta de mercancías destinadas a la exportación pero a un país diferente al de Importación y también no puede aplicarse el primer método de valoración cuando la venta se realiza en el interior del país de exportación. (Sánchez, 2007)

Hay que aclarar una situación muy frecuente, las mercancías destinadas para la venta para su exportación al país de Importación deben salir y servir solo y exclusivamente para ese fin, para el de exportación, ya que muchas veces dichas mercancías antes de ser exportadas definitivamente son destinadas a un fin diferente como por ejemplo competencias, ferias, reparación, transformación etc. Rompiendo con el concepto del primer método de valoración lo cual impide su aplicación. Otra cosa muy distinta es el tiempo o el periodo de tiempo que por lo general toma exportar las mercancías al país de importación, contando desde la misma negociación hasta la salida definitiva de las mercancías por el puerto de embarque o de exportación, lo cual no impedirá considerar que la venta se hizo con vistas a la exportación y poder aplicar el Método del Valor de Transacción. (Sánchez, 2007)

El valor de venta de unas mercancías destinada a la exportación a un tercer país, no puede ser considerado ya que pueden existir distintos precios dependiendo del país al que se exporta la mercancía vendida, por lo que provocaría la no aplicación del primer método de valoración.

Al respecto en el Art. 7 (Método del Último Recurso) numeral 2 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC detalla los valores en los que no debe basarse para la determinación del Valor en Aduana:

- a) el precio de venta en el país de importación de mercancías producidas en dicho país;
- b) un sistema que prevea la aceptación, a efectos de valoración en aduana, del más alto de dos valores posibles;
- c) el precio de mercancías en el mercado nacional del país exportador;
- d) un costo de producción distinto de los valores reconstruidos que se hayan determinado para mercancías idénticas o similares de conformidad con lo dispuesto en el artículo 6;
- e) el precio de mercancías vendidas para exportación a un país distinto del país de importación;
- f) valores en aduana mínimos;
- g) valores arbitrarios o ficticios.

Al referirse efectivamente de la venta de mercancías para su exportación a un país de importación, que pasa con los impuestos locales al interior del país de exportación, si son o no tomados en cuenta para la formación del valor en aduana, por lo general la mayoría de países no cobran impuestos a sus exportaciones como es el caso de Ecuador ya que existe la exoneración de impuestos para la exportación, sin embargo no forman parte del valor en aduana los impuestos locales del país de origen o de exportación siempre y cuando el pago de dicho impuesto este exonerado o haya sido o habrá de ser exonerado como lo señala el literal f numeral 2 del Art. 33 de la Resolución 1684 de la Secretaria General de la CAN.

La parte que habla del Método del Valor de Transacción en el Art. 1 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC, a lo referente de las **circunstancias** a las que debe incurrir para hacer posible su aplicación la detallaremos y explicaremos a continuación:

a) Que no existan restricciones a la cesión o utilización de las mercancías por el comprador, con excepción de las que:

- i) impongan o exijan la ley o las autoridades del país de importación;
- ii) limiten el territorio geográfico donde puedan revenderse las mercancías; o
- iii) no afecten sustancialmente al valor de las mercancías;

Aquí lo que se trata de dejar claro, son los tipos de restricciones que afectan la aplicación del Método del Valor de Transacción, y simplemente diremos que son aquellas restricciones que afectan considerablemente el valor de las mercancías, están dadas a un nivel estrictamente comercial y son impuestas por el vendedor (exportado) al comprador (importador) en el momento posterior a su importación. Un ejemplo seria cuando las mercancías son destinadas a un fin específico que no permite su libre utilización y por consiguiente su precio está sensiblemente rebajado como en el caso de un prototipo o mercancías con fines promocionales. (Sánchez, 2007)

El resto de restricciones que no afecten al valor de las mercancías importadas, no incide en la aplicación del Método del Valor de Transacción y al respecto de estas restricciones son las

que están ajenas a la Negociación de las mercancías como por ejemplo la exigencia de algún requisito extra para las mercancías en el país de Importación o cuando estas restricciones estén relacionadas con la reventa de las mercancías importadas en ciertas áreas geográficas del país importador o por último que estas restricciones no afecten sustancialmente al valor de las mercancías importadas (Sánchez, 2007)

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

Primero debemos entender bien a que se refiere estas condiciones en tema de valoración aduanera y para definirlas diremos que son las exigencias contractuales impuestas por el vendedor (exportador) referidas al precio o a la venta de las mercancías importadas.

Ahora debemos saber en qué casos o circunstancias estas Condiciones son motivo de rechazo o aceptación para la aplicación del Método del Valor de Transacción de las Mercancías Importadas.

El primer paso que hay que dar para saber si estas circunstancias afectan o no al Método de Valor de Transacción es ver si son medibles, cuantificables o no.

Cuando se conozca el valor de la Condición y este valor esté relacionado con las mercancías importadas objeto de valoración, este mismo valor formara parte del PRPP y por ende el Valor de Transacción de las Mercancías Importadas será aprobado o aceptado.

Cuando no se conozca el valor de la Condición o no pueda cuantificarse es decir que no sepamos en qué grado se ha reflejado dicha condición en el precio negociado solo en ese momento descartaremos el Valor de Transacción de las mercancías importadas. (Sánchez, 2007)

Algunos ejemplos se dan en el párrafo 1b del Anexo I “Notas Interpretativas” al Art. 1 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC que detallamos a continuación:

1. El vendedor establece el precio de las mercancías importadas a condición de que el comprador adquiriera también cierta cantidad de otras mercancías;
2. el precio de las mercancías importadas depende del precio o precios a que el comprador de las mercancías importadas vende otras mercancías al vendedor de las mercancías importadas;
3. el precio se establece condicionándolo a una forma de pago ajena a las mercancías importadas, por ejemplo, cuando éstas son mercancías semiacabadas suministradas por el vendedor a condición de recibir cierta cantidad de las mercancías acabadas.

Cuando las Condiciones NO sean referidas al precio o a la venta sino más bien a la producción o a la comercialización de las mercancías importadas, no son motivos suficientes para descartar el Valor de Transacción de las mercancías importadas.

Lo mismo pasa con el valor en aduana, el valor de la Condición referida a la comercialización no debe estar incluida. (Sánchez, 2007)

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

Al hablar de las utilidades o de la ganancia que se obtiene posterior o después de una importación nos estamos refiriendo “al producto de la reventa o de cualquier cesión o utilización de estas mercancías. *(La cesión o utilización no significa necesariamente la reventa, podría tratarse de la prestación de servicios por ejemplo)* (Sánchez, 2007)

Es decir esto nos presenta 2 escenarios principales:

- 1) El simple reparto de beneficios entre el comprador y el vendedor de las mercancías importadas,

Estamos hablando de un reparto de beneficios, cuando se envía o revierte al vendedor una parte del beneficio acordado entre vendedor y comprador tengan o no vinculación, y que este beneficio sea producto de la reventa Cesión o utilización de las mercancías importadas por encima de su coste de importación, (Sánchez, 2007)

2) Un giro de utilidades más relacionado con las empresas asociadas, solo como resultado de la reventa, cesión o utilización de las mercancías importadas, y no de aquellos rubros producto de las ganancias totales de la empresa para un período fiscal.

Cuando hablamos de un giro de utilidades, hay que tener claro que no se trata de tomar toda la utilidad de la operación de importación sino más bien solo la parte proporcional atribuible únicamente a la reventa, cesión o utilización de la mercancía importada.

Al PRPP se tendrá que adicionar el valor de una reversión siempre y cuando se la obtenga mediante datos objetivos y cuantificables y lógicamente cuando este valor este relacionadas con las mercancías objeto de valoración.

Con respecto al Valor en Aduana se lo podrá obtener mediante el Método del Valor de Transacción si al precio realmente pagado o por pagar se le adiciona “el valor de cualquier parte del producto de la reventa, cesión o utilización posterior de las mercancías importadas que revierta directa o indirectamente al vendedor”. (Acuerdo General de Aranceles y Comercio de 1994. Texto Oficial de la OMC, 1994)

La simple existencia del producto de la reventa, o de cualquier cesión o utilización ulteriores de las mercancías por el comprador, implica un ajuste según el artículo 8 1.d del Acuerdo sobre Valoración de la OMC (el valor de cualquier parte del producto de la reventa, cesión o utilización posterior de las mercancías importadas que revierta directa o indirectamente al vendedor).

Cuando el ajuste mediante este Art. 8 1.d del Acuerdo sobre Valoración de la OMC no sea posible aplicarlo al momento de la importación por no poseer una información con datos

objetivos y cuantificables el camino que le queda al importador es aplazar la valoración, mediante una declaración provisional del Valor de Transacción, hasta cuando pueda contar con dicha información, en el caso ecuatoriano se puede presentar una garantía específica por el monto de los tributos a pagar por un plazo de 180 días renovables hasta que se determine la resolución definitiva por parte de la Administración Aduanera (Reglamento al Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones, 2011)

El precio pagado por el importador o comprador en el país de importación por patentes, publicidad, marcas, derechos de autor o cualquier gasto relacionadas con la comercialización de dichas mercancías en el mercado nacional, las cuales se podrían entender como una reversión indirecta al vendedor o exportador, de ninguna manera deben sumarse al valor en aduana, es decir no se puede descartar la aplicación del primer método de valoración que es el del Valor de Transacción de las Mercancías Importadas. (Sánchez, 2007)

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

Para saber si se puede aplicar el Primer Método de Valoración que es el Método del Valor de Transacción de las Mercancías Importadas hay que entender bien dos cosas:

Que exista o no vinculación entre comprador y vendedor.

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

Aquí debemos dejar muy claro el manejo de ciertos términos ya que para determinar la vinculación es muy necesario identificar a los actores que intervienen en una negociación o compraventa como es el caso del comprador y vendedor y no como erradamente a veces se entiende a estos 2 actores como un importador y un proveedor o exportador. Ya que no siempre el comprador resulta ser el importador, así como tampoco el vendedor puede ser considerado siempre como el exportador o proveedor o viceversa. Pero muchos ejemplos con fines didácticos

para facilitar el entendimiento se los hace pasar como que fueran la misma persona. (Sánchez, 2007)

El común de la gente cree que por el hecho de existir una vinculación entre estos dos actores comprador y vendedor, es motivo suficiente para descartar el método de Valor de Transacción de las Mercancías Importadas, lo cual no es así, ya que a más de existir la vinculación esta debe haber afectado el precio negociado.

E inclusive cuando este precio haya sufrido cierto tipo de rebaja como por ejemplo por concepto de descuento en una negociación entre partes vinculadas, no significará necesariamente que la vinculación haya influido en el mismo, o que haya un intento de fraude o de evasión tributaria.

No debemos olvidarnos que el descuento se puede dar tanto entre partes vinculadas o no, siempre y cuando cumplan los requisitos para ser aceptadas por la Administración Aduanera detallados en el Art. 10 de la Resolución 1684 de la Secretaria General de la Comunidad para el caso de los países pertenecientes a este proceso de integración andina.

Cuando la rebaja es debida a la vinculación, no necesariamente se puede deber a prácticas fraudulentas o evasivas tributarias ya que es razonable entender que entre ese vendedor y ese comprador vinculados puede existir un interés común que es la obtención de mayores beneficios producto de la operación de importación o negociación. (Sánchez, 2007)

En todo caso las rebajas o descuentos concedidas únicamente por razones de la vinculación y que no son aplicadas a todo comprador, se considerará que este precio si está influenciado por la vinculación por lo que se descarta el Método del Valor de Transacción.

Que exista o no vinculación entre comprador y vendedor

Se detalla a continuación lo que debemos entender o más bien dicho los ocho casos en los que se dice existe la vinculación entre el comprador y el vendedor según Artículo 15.4 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC. (Sánchez, 2007)

Se detalla los ocho casos de vinculación entre comprador y vendedor:

- 1) si una de ellas ocupa cargos de responsabilidad o dirección en una empresa de la otra;
- 2) si están legalmente reconocidas como asociadas en negocios;
- 3) si están en relación de empleador y empleado;
- 4) si una persona tiene, directa o indirectamente, la propiedad, el control o la posesión del 5 por ciento o más de las acciones o títulos en circulación y con derecho a voto de ambas;
- 5) si una de ellas controla directa o indirectamente a la otra;
- 6) si ambas personas están controladas directa o indirectamente por una tercera;
- 7) si juntas controlan directa o indirectamente a una tercera persona; o
- 8) si son de la misma familia.

Se considerara que existe vinculación entre los agentes, distribuidores o concesionarios exclusivos, siempre y cuando se les pueda encasillar en uno de los ocho casos de vinculación descritos anteriormente

El artículo 14 de la Resolución 1684 “Actualización del Reglamento Comunitario de la Decisión 571” (Valor en Aduana de las Mercancías importadas) reglamenta aspectos importantes referidos a los casos de vinculación detallados en el Artículo 15.4 del Acuerdo; también precisa el alcance si son de la misma familia del literal h) del mismo artículo 15.4 para los Países Miembros de la CAN; así, se consideran vinculados, el marido y mujer, los hijos, los padres, hermanos y hermanas, nietos, abuelos, tío o tía y sobrino o sobrina, suegros y yerno o nuera, cuñados y cuñadas.

La Nota Interpretativa al Artículo 15 del Acuerdo explica ciertos temas importantes a considerar en la vinculación, como por ejemplo que cuando se hable de personas se refiere a personas jurídicas y la misma Nota Interpretativa del Art 15 del Acuerdo sobre el párrafo 4 e) del Art. 15 del Acuerdo, que se refiere si una de ellas controla directa o indirectamente a la otra;nos dice que:*a los efectos del presente Acuerdo, se entenderá que una persona controla a otra cuando la primera se halla de hecho o de derecho en situación de imponer limitaciones o impartir directivas a la segunda.*

Hay que recalcar que para que exista vinculación se necesitan al menos dos partes en la negociación, en el caso de las **Sucursales** no se consideran vinculadas por constituir ellas una misma persona jurídica, en concordancia con lo señalado en la Opinión Consultiva 1.1 (La Noción de Venta en el Acuerdo) numeral romano IV (Mercancías importadas por sucursales que no tienen personalidad jurídica) del Comité Técnico de Valoración en Aduana), en este caso la cuestión que se plantea es la de no existencia de venta. Y en concordancia también con el numeral 6 del Art. 14 de la Resolución 1684 “Actualización del Reglamento Comunitario de la Decisión 571” (Valor en Aduana de las Mercancías importadas

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

Una vez comprobada, que la vinculación existe entre las partes negociadoras es decir entre comprador y vendedor, el siguiente paso que hay que dar es verificar si dicho valor de transacción es aceptable para la administración aduanera, para lo cual nos guiaremos en lo que dice el párrafo 2 del Artículo 1 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC. (Sánchez, 2007)

Concluyendo diremos que un valor de transacción es aceptable, cuando la vinculación no ha influido en el precio pactado entre comprador y vendedor, y que el valor de transacción NO es aceptable cuando la vinculación SI ha influido en el precio pactado entre comprador y vendedor.

Ampliando un poco el panorama sobre la vinculación,nos podemos topar con el caso que exista descuentos o rebajas en el precio negociado entre personas vinculadas, como por ejemplo; los descuentos por cantidad, por pago en efectivo o pronto pago,es decir descuentos que pueden

gozar cualquier tipo de personas este o no vinculada, y que estos descuentos se pueden haber dado por razones distintas al de la vinculación, razón por la cual no impedirán valorar por el Método del Valor de Transacción. (Sánchez, 2007)

En el Anexo I del Acuerdo sobre Valoración de la OMC la que se refiere a las Notas Interpretativas específicamente en la Nota Interpretativa al Artículo 1 del Acuerdo sobre Valoración señala que los apartados a) y b) del Párrafo 2 del Artículo 1 en cuestión, nos dan a entender dos formas o medios que pueden ser considerados para saber si se puede aceptar el valor de transacción cuando el precio no está influido por la vinculación.

El apartado a) del párrafo 2 del Art. 1 del Acuerdo sobre Valor de la OMC nos dice que se analice a examine las circunstancias de la venta para determinar si la vinculación influyó en el precio o no; pero la nota interpretativa nos dice que este análisis, examen o estudio se hace siempre y cuando haya duda sobre la aceptabilidad del precio, para lo cual se le solicitara la información adicional a la ya presentada al importador y que se consideren necesarios para emprender el análisis de las circunstancias de la venta. (Sánchez, 2007)

Para entender mejor la circunstancia de la venta podemos decir que se da cuando la mercancía importada es de tipo corriente o común es decir que se puede conseguir normalmente en el mercado y que analizando la fijación de precios practicadas por otros vendedores que no tengan vinculación, se demostraría que dicha vinculación no influyo en el precio (Sánchez, 2007)

La Aduana debe analizar todo acerca de la transacción entre lo más importante se podría decir que debe analizar lo sig.:

- La manera en que el comprador y el vendedor tengan organizadas sus relaciones comerciales
- La manera en que se haya fijado el precio de que se trate

Concluyendo podríamos decir que inclusive existiendo vinculación entre el comprador y el vendedor si la venta se hace a un valor al que se los realiza al común de la gente que no tiene

ningún tipo de vinculación, quedaría demostrado que el hecho de estar vinculados no ha influido en el precio (Sánchez, 2007)

Como ejemplo podríamos citar cuando el precio se hubiera ajustado de acuerdo con los ajustes que realice el vendedor a compradores no vinculados en sus precios de venta, quedaría demostrado que la vinculación no ha influido en el precio. (Sánchez, 2007)

Otro Ejemplo seria si el precio se hubiera ajustado siguiendo las prácticas normales de fijación de precios seguidas por la rama de producción de que se trate también quedaría demostrado que la vinculación no ha influido en el precio. (Sánchez, 2007)

Un ejemplo mas es cuando se demostrara que con el precio se puede recuperar los costos y lógicamente el beneficio deseado por la empresa en un período de tiempo representativo (calculado, por ejemplo, sobre una base anual) en las ventas de mercancías de la misma especie o clase, con lo cual quedaría demostrado que el precio no ha sufrido influencia.

Estas formas o medios son alternativos, y la misma Nota Interpretativa mencionada nos dice, en lo que se refiere al apartado b) del párrafo 2 del Art. 1 del Acuerdo sobre Valor de la OMC, que el importador puede presentar los descargos que bien tuviere para demostrarque el Valor de Transacción se aproxima mucho a un valor previamente aceptado por la aduana.

Para saber si el valor de transacción se acerca mucho a otro valor se debe analizar ciertos factores o criterios como son:

- La naturaleza de las mercancías importadas.
- La naturaleza de 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

Estos factores o criterios detallados anteriormente no siempre se puede aplicar en todos los casos ya que cada caso se debe analizar individualmente es por eso que se dificulta la uniformidad de aplicación para estos criterios o factores.

La misma Nota Interpretativa mencionada nos dice, en lo que se refiere al apartado b) del párrafo 2 del Art. 1 del Acuerdo sobre Valor de la OMC que cuando se satisfaga la aceptabilidad del valor de transacción a través de la utilización del apartado b), no será necesario examinar si la vinculación afectó el precio a través de la utilización del apartado a).

3.2.1. Precio realmente pagado o por pagar

Como dijimos anteriormente para lograr un mejor entendimiento de este método de valoración vamos hablar sobre la Nota Interpretativa al Art. 1 que se encuentra en el Anexo I del Acuerdo sobre Valoración de la OMC como “Nota al Art. 1”, también al numeral 7 del Anexo III del mismo Acuerdo y al Art. 8 de la Resolución 1684 (Actualización del Reglamento Comunitario de la Decisión 571- Valor en Aduana de las Mercancías Importadas).

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

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

En todo caso, la valoración podrá basarse en cualquiera de estas dos modalidades de pago.

En materia de intereses por pagos diferidos, éstos no forman parte del valor en aduana de las mercancías importadas si los términos del pago se han cumplido, es decir, si el pago se ha efectuado en el plazo acordado o si va a efectuarse en dicho plazo, y si además se cumplen las

Condiciones señaladas en la Decisión 3.1 del Comité de Valoración de la OMC, de la siguiente manera:

- Que los intereses se distingan del precio realmente pagado o por pagar.
- Que el acuerdo de financiación se haya concertado por escrito.
- Que, cuando se le requiera, el comprador pueda demostrar que tales mercancías se venden realmente al precio declarado Como precio realmente pagado o por pagar. (Sánchez, 2007)

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

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

El precio total realmente pagado o por pagar también considera los pagos hechos por adelantado o pagos parciales que aparecen en factura separada y que no figurarían en la factura comercial que conoce la aduana ni en la declaración de valor. Sin embargo, estos pagos deben ser declarados para la determinación del valor en aduana con su respectivo soporte documental, y para el efecto, se debe realizar un ajuste según el Artículo 1 del Acuerdo sobre Valoración, a través de una adición al precio parcial que se esté declarando a la Aduana con motivo de la importación. En este caso se deben presentar las dos o más facturas comerciales emitidas por el vendedor como documentos justificativos de la declaración efectuada ante la Aduana. (Sánchez, 2007)

El precio realmente pagado o por pagar PRPP podrá desagregarse así:

Pagos directos Los pagos directos constituyen un giro o pago directo al vendedor de las mercancías y, por lo tanto, su cuantía vendrá reflejada en la factura comercial emitida por el mismo; constituyen el punto de partida para el cálculo aritmético de la base sobre la cual se determinará el valor en aduana, para cuyo fin se ha establecido la Declaración Andina del Valor (DAV), aprobada mediante la Decisión andina 379 de 1995 (Sánchez, 2007)

Pagos Indirectos, Los pagos indirectos, por el contrario, no están reflejados en la factura comercial expedida por el vendedor de la mercancía, dado que no son recibidos directamente por el vendedor y mal haría en facturarlos. Constituyen un pago que el comprador efectúa a un tercero en beneficio del vendedor, como condición de la venta de las mercancías importadas, y, que también deben estar debidamente soportados documentalmente. (Sánchez, 2007)

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

De esta manera, al sumar el valor de los pagos directos con el valor de los pagos indirectos, se obtendrá la totalidad del precio pagado o por pagar, es decir, la base de cálculo para la determinación del valor en aduana. (Sánchez, 2007)

El numeral 1 de la Nota interpretativa al Artículo 1 del Acuerdo señala como ejemplo de un pago indirecto, la cancelación por el comprador, ya sea en su totalidad o en parte, de una deuda a

cargo del vendedor. Constituye también un pago indirecto, el pago de un gasto relacionado con la mercancía importada que haya sido realizado por el comprador, para satisfacer una obligación del vendedor y que haya sido exigido por éste como una condición de la venta.

3.2.2. Adiciones al Precio Realmente Pagado o Por Pagar - Artículo 8.1

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

A estos efectos se debe retomar la ecuación, donde se señalaba que:

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

Con ocasión de lo tratado en el tema citado, se hizo un análisis de la totalidad de los pagos que efectúa el comprador por las mercancías importadas y de los conceptos que determinan tales pagos, además de los requisitos que deben tenerse en cuenta para aplicar el primer método de valoración. (Sánchez, 2007)

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

Tales ajustes son de dos tipos: los que suman o positivos de conformidad con lo previsto en el Artículo 8 del Acuerdo de Valoración de la OMC y los que restan o negativos, según lo previsto en la Nota interpretativa al Artículo 1 del mismo Acuerdo, (Sánchez, 2007)

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

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

Sobre este particular se transcribe lo afirmado por la OMA en el Curso INTRODUCCIÓN AL MÓDULO BÁSICO DE FORMACIÓN EN VALORACIÓN, 2002:

En lo que concierne a las adiciones previstas en el artículo 8, conviene tener presente que los ajustes se realizan en la medida en que:

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

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

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

a) i):

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

La Nota Explicativa 2.1 presenta al comisionista, conocido también como agente o intermediario, como: *“una persona que compra o vende mercancías, a veces en su propio nombre, pero siempre por cuenta de un comitente”*.

Por su parte el artículo 21 del Reglamento Comunitario lo define así: *“Se entenderá como comisionista, o agente a la persona que actúa por cuenta de un comitente o mandante, y facilita la concertación del contrato de compraventa, representando al vendedor o al comprador. (...)”*.

Al respecto, se distinguen dos clases:

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

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

Sobre estas denominaciones el artículo 19 del Reglamento comunitario continúa con lo siguiente: *“(...) En tal sentido, al comisionista que interviene por cuenta del vendedor se le llamará comisionista de venta y al que lo hace por cuenta del comprador se denominará comisionista de compra.*

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

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

La *comisión* es la remuneración que recibe el comisionista por los servicios prestados; si se paga al comisionista de venta se llama comisión de venta o si se paga al comisionista de compra se llama comisión de compra. (Acuerdo General de Aranceles y Comercio de 1994. Texto Oficial de la OMC, 1994)

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

1) Retribuida en forma directa por el vendedor extranjero a través, por ejemplo, de abonos bancarios, en cuyo caso se carga el importe al cliente o importador en el precio global facturado. Dado que la factura emitida ya contiene el importe de la comisión, en este caso no es necesario ajustar el precio pagado o por pagar. (Sánchez, 2007)

Sobre este particular hay que recordar que uno de los requisitos para hacer el ajuste es que “Los importes que se pretende adicionar, no deben estar incluidos en el precio realmente pagado o por pagar de las mercancías”.

2) Pagada por el comprador nacional, generalmente en moneda nacional, como un gasto adicional al pago del precio facturado por la mercancía. En este caso ese importe no estará incluido en el precio pagado o por pagar al vendedor de la mercancía y debe ser añadido al mismo utilizando para el efecto la casilla 62 del formulario de la DAV, en armonía con el condicionamiento de que los elementos que se adicionan deben correr por cuenta del comprador. (Sánchez, 2007)

La *comisión de compra* es la retribución que el comprador paga a su agente por representarlo en el extranjero; para el efecto lo puede hacer al recibo de la factura expedida por el comisionista por el importe de sus servicios, en cuyo caso también recibirá la factura emitida por el vendedor por el precio de la mercancía, para un total de dos facturas. (Sánchez, 2007)

También puede suceder que el comisionista refacture la mercancía, incluyendo en la misma factura el valor de la mercancía y de su comisión, y en este evento también recibirá dos

facturas, la que elabora el comisionista y la originalmente expedida por el vendedor. (Sánchez, 2007)

En cualquiera de los dos casos, el Acuerdo de Valoración de la OMC establece que la comisión de compra no forma parte del valor en aduana y, en consecuencia, no debe añadirse al precio pagado o por pagar por las mercancías que se están valorando. (Sánchez, 2007)

Sobre este asunto es preciso recordar que a efectos de la valoración aduanera por el método del Valor de Transacción, la factura que se debe tener en cuenta es la originalmente expedida por el vendedor y no la emitida por el comisionista. Al respecto se debe consultar lo señalado en el numeral 4 del artículo 24 del nuevo Reglamento Comunitario, en armonía con lo establecido en la definición contenida en el Párrafo 1 a), inciso i) de la Nota Interpretativa al Artículo 8 y el artículo 22.1 del Reglamento Comunitario, lo regulado en el Comentario 17.1 del Comité Técnico de Valoración en Aduana.

No habrá entonces deducción de la comisión de compra del precio pagado o por pagar del comprador al vendedor, si la factura emitida por el vendedor no la contiene. Es muy poco probable que una comisión de compra esté incluida en el precio facturado por el vendedor, dado que el pago que hace el comprador por una comisión de compra, puede ser considerado como una actividad que corre por cuenta de este comprador y es ajena al vendedor. (Sánchez, 2007)

Por otra parte se advierte que el comisionista de compra es una figura que a menudo es confundida con los “dealer”, firmas comercializadoras o revendedores que tienen propiedad sobre las mercancías y actúan en el exterior obteniendo márgenes de beneficio en lugar de comisiones; no obstante, muchas veces al facturar las mercancías, estas personas hacen figurar su margen de beneficio como una comisión induciendo a error, en cuyo caso de ninguna manera podría dársele a este margen de rentabilidad, el tratamiento de una comisión de compra. (Sánchez, 2007)

Hay unas características que pueden ser útiles en el momento de identificar a un comisionista de compra, las cuales pueden resumirse así: (Sánchez, 2007)

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

De otro lado, *el corredor* es un intermediario que no actúa por su cuenta y cuando interviene en una negociación, lo hace ya sea en favor del vendedor o del comprador, poniendo en relación a las dos partes. (Sánchez, 2007)

La retribución del corredor se llama *corretaje*, el cual, cuando es pagado por el vendedor, se encontrará en el precio facturado al comprador y no procede su adición al precio pagado o por pagar y cuando lo paga el comprador, sí deberá añadirse utilizando para el efecto la casilla 62 de la DAV. (Sánchez, 2007)

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

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

de embalaje y la mano de obra. (Sánchez, 2007)

Con miras a la realización del ajuste por este concepto y para evitar una doble contabilización, es necesario verificar que el costo por envases y embalajes no esté ya incluido, ya sea en la factura comercial (dependiendo de las condiciones de entrega), o en el documento de transporte (cuando el transportista los asuma). (Sánchez, 2007)

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

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

Cuando los envases estén destinados a varias utilidades, su costo se repartirá entre todas las importaciones que hayan tenido lugar. (Sánchez, 2007)

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

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

Los ajustes por este concepto se refieren a aquellos elementos que en determinadas circunstancias suministra el comprador al vendedor en el extranjero (para el caso será el

fabricante de la mercancía), con el objeto de que sean utilizados en la producción de la mercancía que se pretende importar. (Sánchez, 2007)

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

Tangibles:

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

Intangibles:

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

El suministro de tales elementos por parte del comprador podrá hacerse de manera directa o indirecta; pero en todo caso, para que proceda el ajuste, el aporte deberá haberse hecho de manera gratuita o a precio reducido; es evidente que si el comprador cobrara algún importe por la prestación, el vendedor automáticamente lo incluiría en el precio de venta facturado por la mercancía importada, como un gasto de venta. (Sánchez, 2007)

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

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

El ajuste de la prestación deberá hacerse en la casilla 64 de la Declaración Andina del Valor, identificando en primer lugar el código del elemento de que se trate, según lo prevé el instructivo del formulario. (Sánchez, 2007)

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

La adición del costo relativo a los bienes incorporados o consumidos no reviste mayor dificultad; no obstante, cuando se trata de aquellos bienes utilizados en repetidas operaciones como son los moldes, matrices o inclusive los planos, croquis, diseños, etc., habrá necesidad de repartir su importe entre las mercancías producidas con la utilización del elemento aportado por el comprador, para su posterior importación. La Nota interpretativa al Artículo 8, párrafos 1b), inciso ii) y 1b), inciso iv), da unas directrices claras al respecto. (Sánchez, 2007)

Por último, sólo cabe señalar que el Acuerdo sobre Valoración en el Artículo 8.1 b) iv) exceptúa expresamente del ajuste por “Prestaciones”, aquellos gastos de ingeniería, creación y perfeccionamiento, trabajos artísticos, diseños, planos y croquis, *“realizados en el país de importación”*. (Sánchez, 2007)

Artículo 8.1.c): Cánones y derechos de licencia

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

Un pago por cánones y derechos de licencia es un gasto que se deriva para una firma que ha sido licenciada para utilizar, entre otros, una marca o patente, derechos de autor, dibujos, modelos, conocimientos técnicos y procesos de fabricación, derechos de obtentores de variedades vegetales o derechos de acceso a recursos genéticos, registrados, que son propiedad de una persona en el exterior. (Sánchez, 2007)

Es evidente que si alguien en el extranjero cede la utilización de su marca o patente a una empresa nacional, al vender o producir los artículos bajo tal licencia, la firma licenciada tendrá que abonar al dueño de la marca o patente un pago de un canon. (Sánchez, 2007)

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

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

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

En lo que tiene que ver con los derechos de reproducción, es razonable no realizar el ajuste debido a que los pagos realizados por este derecho, no están relacionados con las

mercancías importadas, sino con las mercancías que resultan del proceso de reproducción. (Sánchez, 2007)

El Párrafo 3 de la misma nota interpretativa hace también unas importantes precisiones sobre la ausencia de datos objetivos y cuantificables a los propósitos del ajuste por cánones y de la aplicación del Método del Valor de Transacción. (Sánchez, 2007)

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

Por último es necesario observar que en razón a que el pago de cánones por los derechos de licencia pueden revestir la forma de un porcentaje del precio de venta o reventa del bien importado, el ajuste en la casilla 65 de la DAV sólo procederá cuando las mercancías importadas hayan sido sometidas a un proceso industrial y/o hayan sido vendidas en el mercado nacional; en consecuencia, al momento de la importación, usualmente debe diferirse la valoración hasta que se conozca el importe con datos objetivos y cuantificables, generándose una declaración provisional. (Sánchez, 2007)

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

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

Como se recordará, es posible determinar el valor en aduana aplicando el Método del Valor de Transacción, si como lo prevé el Artículo 8 del Acuerdo sobre Valoración, se puede añadir al precio realmente pagado o por pagar *“el valor de cualquier parte del producto de la reventa, cesión o utilización posterior de las mercancías importadas que revierta directa o indirectamente al vendedor”*. (Sánchez, 2007)

En el numeral 7 del Tema 4 se explicaba que tales reversiones pueden tomar la forma, ya sea de un giro de utilidades o de un reparto debeneficios. (Sánchez, 2007)

Únicamente cuando se conozcan los importes por reversiones, deben hacerse los ajustes en la casilla 66 de la Declaración Andina del Valor. (Sánchez, 2007)

Pero, al igual que se vió en el caso de los ajustes por cánones, el importe del producto de la reventa, cesión o utilización que debe ser sumado al precio pagado o por pagar, sólo se conoce cuando la mercancía ha sido vendida, cedida o utilizada en el mercado nacional y, en estos términos, al momento de la importación será necesario diferir la valoración hasta que se conozca el importe con datos objetivos y cuantificables, generándose una declaración provisional (Sánchez, 2007)

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

Sin embargo, el ajuste podría hacerse en el momento mismo de la importación, a través del mecanismo de “ajuste de valor permanente” establecido en el artículo 56 del Reglamento Comunitario. (Sánchez, 2007)

Artículo 8.3 - datos objetivos y cuantificable

El Artículo 8.3 del Acuerdo sobre Valoración y el Párrafo 3 de la Nota interpretativa al Artículo 8, señalan que las adiciones sólo podrán hacerse sobre la base de datos objetivos y cuantificables *“En los casos en que no haya datos objetivos y cuantificables respecto de los incrementos que deban realizarse en virtud de lo estipulado en el artículo 8, el valor de transacción no podrá determinarse mediante la aplicación de lo dispuesto en el artículo 1...”*.

Sin embargo, no hay que olvidar que el Acuerdo establece expresamente la prioridad del valor de transacción en la mayor medida posible y, por lo tanto, su rechazo debe estar claramente justificado. Cualquier ajuste que vaya a realizarse con arreglo a lo dispuesto en el artículo 8,

deberá hacerse sobre la base de hechos concretos y cifras reales y con base en documentos que prueben su existencia. (Sánchez, 2007)

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

Más adelante el artículo 60 del mismo Reglamento Comunitario desarrolla ampliamente el concepto.

artículo 8.4 – relación taxativa

Por su parte, el Artículo 8.4 del mismo Acuerdo sobre Valoración, exige que las adiciones únicamente podrán hacerse si están previstas en el Artículo 8. Esta disposición es importante para evitar situaciones arbitrarias que busquen aumentar artificialmente las bases gravables; no está autorizada ninguna otra adición al precio pagado o por pagar, que no esté contemplada de manera expresa en el Artículo 8. (Sánchez, 2007)

No obstante, no se pueden confundir las adiciones del Artículo 8 con las adiciones del Artículo 1 del Acuerdo, referidas estas últimas a los costos que hacen parte del pago total por las mercancías importadas desde el comprador al vendedor. Si un elemento no puede ser adicionado por el Artículo 1 ni por el Artículo 8, de ninguna manera puede aplicarse el método del Valor de Transacción para determinar el valor en aduana. (Sánchez, 2007)

3.2.3. Adiciones al Precio Realmente Pagado o Por Pagar - Artículo 8.2

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

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

a) los gastos de transporte de las mercancías importadas hasta el puerto o lugar de importación;

b) los gastos de carga, descarga y manipulación ocasionados por el transporte de las mercancías importadas hasta el puerto o lugar de importación; y el costo del seguro. (Acuerdo General de Aranceles y Comercio de 1994. Texto Oficial de la OMC, 1994)

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

No obstante, la Decisión 571 de 2003 en su artículo 6, les otorga el carácter de obligatorios para los países de la Comunidad Andina, cuando dispone que *“Todos los elementos descritos en el numeral 2 del artículo 8 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC, referidos a los gastos de transporte de las mercancías importadas y gastos conexos al transporte de dichas mercancías hasta el puerto o lugar de importación, los gastos de carga, descarga y manipulación ocasionados por el transporte de las mercancías importadas hasta el puerto o lugar de importación y el costo del seguro, formarán parte del valor en aduana.”*

Aunque del texto transcrito entre comillas se puede observar que la posibilidad está dada para incluir en el valor en aduana solo una parte de los elementos citados, este no es el caso para los Países andinos, y por lo tanto, para ellos, la inclusión se refiere es a la totalidad de los mismos, es decir, a), b) y c). (Sánchez, 2007)

Al incluirlos todos, se está considerando una base de valoración CIF, es, costo, seguro y flete. Cuando no se incluye ninguno de estos gastos o costos, se habla de una base de valoración FOB, esto es, libre abordó. En el numeral 2 siguiente se verá de manera detallada el significado de estos términos. (Sánchez, 2007)

Antes de comenzar con la explicación pormenorizada de cada uno de los gastos y costos que deben ser adicionados al precio pagado o por pagar, es forzoso explicar dos secciones que tratan de:

- 1) El lugar de entrega de las mercancías, y
- 2) El lugar de importación.

En este orden de ideas, para la adecuada realización del ajuste, es necesario entonces tener plenamente identificados los dos lugares geográficos citados que se desprenden de la negociación llevada a cabo entre el comprador y el vendedor. (Sánchez, 2007)

Lugar de importación

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

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

Ya identificado el lugar de importación, se deben consignar los datos en la Declaración Andina del Valor utilizando la casilla 67 para anotar el código de la Aduana por la que se introduce la mercancía y donde se cumplen las primeras formalidades, según lo previsto en el instructivo del formulario y en el artículo 7 de la Decisión Andina mencionada. (Sánchez, 2007)

Artículo 8.2.a) - gastos de transporte

Con una base de valoración CIF, el Acuerdo sobre Valoración establece que forman parte del valor en aduana de las mercancías importadas, los gastos de transporte realmente efectuados por el traslado de tales mercancías y gastos relacionados, desde el lugar de entrega en el exterior hasta el lugar de importación, y por tanto deben ser adicionados al precio pagado o por pagar del comprador al vendedor cuando no estén allí contenidos. (Sánchez, 2007)

El documento de transporte es el que prueba los importes realmente pagados por concepto de gastos de transporte. (Sánchez, 2007)

De conformidad con lo visto en el numeral 3 anterior, las condiciones de venta en términos CIF, significan que el precio de venta de las mercancías debe incluir el precio realmente pagado o por pagar por las mismas más los *gastos de transporte*, el costo del seguro y los de manipulación y carga desde el lugar de exportación hasta el lugar de importación. (Sánchez, 2007)

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

Los gastos conexos son, entonces, los pagos que se hacen por servicios accesorios con motivo del transporte principal. Tales gastos se refieren principalmente a aquellos relacionados con la gestión comercial, técnica, administrativa o financiera de la operación del transporte de que se trate, ya sea aérea, marítima o terrestre. *Si no se incurriera en ellos, el servicio principal no se hubiera podido prestar de manera adecuada.* (Sánchez, 2007)

A efectos de la valoración, los gastos conexos podrían estar comprendidos en el documento de transporte o en soporte documental separado que podría ser, un contrato o factura de prestación del servicio respectivo, o una certificación o constancia expedida por quien prestó el servicio. (Sánchez, 2007)

Así no estén discriminados en el respectivo documento de transporte, los gastos conexos deben ser declarados en su totalidad para establecer el monto justo del ajuste por este concepto y así determinar de manera correcta el valor en aduana correspondiente. (Sánchez, 2007)

El Reglamento Comunitario en su artículo 29 hace unas importantes precisiones respecto de los gastos de transporte. En especial se llama la atención sobre el tratamiento apropiado de los

ajustes conforme a lo dispuesto en el Artículo 8, cuando las condiciones o términos de entrega negociada se indiquen en la factura comercial, muestran que los gastos de transporte ya se encuentran incluidos en el precio pagado o por pagar. (Sánchez, 2007)

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

Si el vendedor ha contratado un transporte por un menor valor según se demuestra en el documento de transporte, se considera que el valor real pagado en definitiva por el transporte es este menor valor, y la diferencia pagada de más por el comprador al vendedor de la mercancía según factura comercial, cuando su valor se distinga en este documento, no formará parte del valor en aduana, salvo que efectivamente haya sido pagado al vendedor y no hubiera sido reembolsado al comprador, en cuyo caso se tomará el valor total reflejado en la factura comercial sin lugar a otro ajuste por gastos de transporte por estar su valor ya contenido en el precio pagado o por pagar al vendedor. (Sánchez, 2007)

Gastos de carga, descarga y manipulación

De conformidad con lo estipulado por el Acuerdo sobre Valoración, los gastos de carga, descarga y manipulación que forman parte del valor en aduana, son los ocasionados por el transporte de las mercancías importadas hasta el puerto o lugar de importación. (Sánchez, 2007)

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

La manipulación está referida a todas aquellas operaciones que se ejecutan a bordo del medio de transporte o en puerto, para que la carga se liste para el transporte, puede incluir acarreo o almacenamiento temporal por razones del transporte. (Sánchez, 2007)

En la casilla 70 de la DAV se colocarán los gastos de carga, descarga y manipulación en el exterior, cuando no estén incluidos en el documento de transporte o en la factura comercial. (Sánchez, 2007)

Por último, la Decisión andina 571 en el segundo inciso del artículo 6, dispone que los gastos de descarga y manipulación en el lugar de importación del Territorio Aduanero de la Comunidad Andina (o del territorio Aduanero del País Miembro de importación) señalado en la casilla 67 de la DAV, no formarán parte del valor en aduana, siempre que se distingan de los gastos totales de transporte. (Sánchez, 2007)

Artículo 8.2.c) – el costo del seguro

Los costos de seguro de que trata este apartado c) del artículo 8.2 del Acuerdo, son los correspondientes a los incurridos durante el transporte, carga, descarga y manipulación de las mercancías hasta el puerto lugar de importación. (Sánchez, 2007)

En estos mismos términos, la Opinión Consultiva 13.1 del Comité Técnico de Valoración en Aduana referida al Ámbito de aplicación de la palabra “seguro” según el Artículo 8.2.c) del Acuerdo expresa: *“Se deduce del contexto del párrafo 2 del Artículo 8, que dicho párrafo se refiere a gastos relacionados con la expedición de las mercancías importadas (gastos de transporte y gastos conexos al transporte)”*

De acuerdo con lo anterior, en la casilla 71 de la DAV se debe indicar lo que realmente se ha pagado por asegurar las mercancías por su traslado desde el lugar de entrega hasta el punto o lugar de importación, de acuerdo con la documentación sustentadora. Sobre este particular el Reglamento Comunitario establece en el artículo 30 que *“En ningún caso se aceptará una declaración de valores teóricos estimados o que no tengan soporte documental alguno.”* (Sánchez, 2007)

Con este propósito, es imprescindible que se muestre el documento que compruebe el costo del seguro que se está ajustando, es decir, la póliza expedida por la compañía aseguradora o certificado de aplicación de póliza individual, tal como lo exige el numeral 3 del artículo 30 del Reglamento Comunitario. (Sánchez, 2007)

Cuando se trate de pólizas de seguros globales o colectivas en vez de pólizas individuales para cada envío, se deberán efectuar los respectivos prorrateos con el propósito de asignar la parte proporcional a la mercancía que se está valorando para el ajuste respectivo. En este caso el soporte documental debe mostrar no solamente el porcentaje o tarifa que se debe aplicar, sino también la forma como fue calculada o establecida la repartición respectiva. (Sánchez, 2007)

Si no se dispone de los documentos justificativos con datos objetivos y cuantificables sobre el costo del seguro que corresponde a cada importación individual, el valor en aduana no puede determinarse utilizando el método del Valor de Transacción. (Sánchez, 2007)

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

“En algunos casos, aunque el contrato de venta exige que el vendedor suscriba un contrato de seguro contra el riesgo de pérdida o deterioro de las mercancías durante el transporte, el comprador también decide suscribir un contrato de seguro.

En otras palabras, hay un seguro “doble”. Ahora bien, en caso de pérdida o deterioro, legalmente sólo puede presentarse una sola demanda. Por consiguiente, sólo el costo del seguro suscrito por el vendedor se incluirá en el valor en aduana en una base de valoración CIF.”

Gastos de almacenamiento

El Comentario 7.1 del Comité Técnico de Valoración en Aduana relativo al “Trato aplicable a los gastos de almacenamiento y gastos conexos con arreglo a lo dispuesto en el Artículo 1”, establece unas importantes precisiones sobre este particular. El mismo Comentario hace la aclaración sobre los gastos conexos en ese contexto, entendidos estos como los relacionados con el traslado de las mercancías al y del almacén, por razones inherentes al transporte. (Sánchez, 2007)

En el apartado V del Comentario citado se presenta un ejemplo sobre gastos causados por el almacenamiento de mercancías en el puerto de exportación en espera del transporte principal; este gasto lo considera como relacionado con el transporte de las mercancías y en consecuencia le

da el tratamiento previsto para los gastos de carga, descarga y manipulación ocasionados por el transporte, como un gasto conexo con el mismo.

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

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

Por otra parte, el Comentario advierte que cuando estos gastos se ocasionan después de la importación, no se incluirán en el valor en aduana de las mercancías siempre que se distingan del precio pagado o por pagar por las mismas. (Sánchez, 2007)

Sin embargo, aquellos gastos de almacenamiento de las mercancías en el exterior, causados por exigencias de la negociación impuestas por el vendedor, serán considerados como ajustes relacionados con el Artículo 1 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC, bajo la denominación de pagos indirectos. (Sánchez, 2007)

Finalmente se señala que el término “almacenamiento” no abarca la limpieza, selección o cambio de embalaje o envase de las mercancías importadas. (Sánchez, 2007)

3.3. Descuentos y Rebajas

Es importante tener en cuenta que a efectos de la verificación de un precio declarado, el precio realmente pagado o por pagar también puede ser el resultado de la aplicación de una rebaja o descuento concedido por el vendedor; por ejemplo, por cantidad, por pago al contado, para compensar deficiencias de entregas anteriores, etc. (Sánchez, 2007)

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

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

Los descuentos retroactivos implican rebajas otorgadas, por ejemplo, para compensar deficiencias de entregas en importaciones anteriores; teniendo en cuenta que el importe de este descuento representa un valor que ya se ha pagado al vendedor²³, se consideran que forman parte del precio totalmente pagado o por pagar. A efectos de la valoración aduanera, deben adicionarse al precio neto de factura. (Sánchez, 2007)

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

- La Opinión Consultiva 2.1 sobre la “aceptabilidad de un precio inferior a los precios corrientes de mercado para mercancías idénticas”.
- El Comentario 2.1 sobre las “mercancías objeto de subvenciones o primas a la exportación”.
- El Comentario 3.1 sobre “mercancías objeto de Dumping”.

3.4. Elemento Momento

En cuanto al elemento tiempo, hay que tener en cuenta lo establecido en la Nota Explicativa 1.1 del Comité Técnico de Valoración, específicamente en lo relacionado con el Artículo 1 del Acuerdo. Al respecto el instrumento en cuestión deja ver que, ni en el Artículo 1 del Acuerdo, ni en su Nota interpretativa, se hace mención alguna al elemento tiempo. (Sánchez, 2007)

Es decir, si se cumplen todos los requisitos exigidos para la aplicación del Método del Valor de Transacción de las mercancías importadas, se debe tomar el precio realmente negociado como base de la valoración sin tener en cuenta la fecha en que se haya concertado la venta y, por ende, el lapso transcurrido entre la fecha de esa negociación y el momento de la valoración de las mercancías. De acuerdo con lo anterior, tampoco habrá que considerar aquellas fluctuaciones de mercado que hayan ocurrido después del cierre del negocio, cuando se haya pactado un precio en firme. (Sánchez, 2007)

Sin embargo, no sobra advertir que hay que tener en cuenta que algunas transacciones pueden llevarse a cabo previendo justamente tales fluctuaciones o variaciones en el futuro, evento en el cual, generalmente se estipulan cláusulas de revisión de precios, en cuyo caso, dada su provisionalidad, habría que esperar para tomar el precio en firme o definitivo con miras a la valoración de la mercancía por este método principal. (Sánchez, 2007)

3.5. Cantidad

Aduanera; al respecto debe tenerse en cuenta la cantidad total que ha sido objeto de la negociación; así, si se trata por ejemplo de 10.000 unidades que se han comprado para importarlas en cinco embarques parciales de 2.000 unidades cada uno, para la valoración de cada embarque habrá que considerar la cantidad total negociada. Esto es útil para establecer las cantidades reales que pudieron incidir en la negociación, como es el caso de los descuentos por volumen, entre otros. (Sánchez, 2007)

3.6. Conversiones Monetarias

El Artículo 9 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC indica que para llevar a cabo una conversión monetaria para determinar el valor en aduana, se utilizará el tipo de cambio debidamente publicado por las autoridades competentes del país de importación. Agrega que el tipo de cambio debe reflejar el valor corriente de la moneda en las transacciones comerciales en la moneda del país de importación. (Sánchez, 2007)

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

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

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

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

En armonía con lo expresado anteriormente, la Decisión andina 571 señala en el artículo 21 que para las conversiones monetarias se tomará el tipo de cambio para la venta vigente a la fecha de aceptación de la declaración de importación o declaración en aduana, debidamente publicado por las autoridades competentes. (Sánchez, 2007)

Sobre las conversiones monetarias, se invita a los alumnos a estudiarlo señalado por el Comité Técnico de Valoración en Aduana en la Opinión Consultiva 20.1 respecto a los tipos de cambio fijos acordados entre las partes en un contrato. (Sánchez, 2007)

CAPÍTULO IV:

METODOS SECUNDARIOS DE VALORACION

Debemos recordar que el primer método de valoración, el del Valor de Transacción de las mercancías importadas debe privilegiarse antes del uso de los métodos secundarios de valoración, ya que se fundamenta en el intercambio real de mercancías es decir en los pagos que el comprador hace al vendedor por dichas mercancías con sus respectivos ajuste siempre y cuando procedan según lo indicado en el Acuerdo sobre valoración de la OMC.

Recordemos también que los métodos de valoración son 6, y que desde el segundo método al sexto método son los llamados Métodos Secundarios de Valoración y se usan siempre y cuando el primer Método de valoración no haya podido ser aplicado, y la aplicación de estos métodos deben ser siguiendo su orden secuencial.

Lo más importante para aclarar sobre la aplicación de los métodos de valoración segundo (Mercancías Idénticas) y tercer método (Mercancías Similares) es que mediante estos métodos solo podrán sustituir al valor declarado, los valores en aduana determinados para otras mercancías siempre y cuando estos valores ya hayan sido aceptados por la aduana con aplicación del primer método de valoración.

Cuando no sea posible determinar el valor en aduana usando el primer método, lo ideal sería las consultas entre administración aduanera e importadores para la configuración o el armado de una base de Valoración para facilitar la aplicación de los métodos de mercancías idénticas y similares.

La información brindada por los importadores en el país de importación para la aplicación de los artículos 5, 6 ó 7, es con el objetivo de tener un valor en aduana confiable ajustado a la realidad comercial y no basado en elementos o valores arbitrarios o ficticios, es decir bajo ningún concepto se debe aplicar un valor ficticio o arbitrario. (Sánchez, 2007)

La aduana al descartar el primer método de valoración y aplicar algún método secundario esta en el deber de justificar tal decisión, en concordancia con el Art. 16 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC donde se manifiesta el derecho del importador por conocer el método que uso la administración aduanera para la valoración de su mercancía. (Sánchez, 2007)

La entrega de información solicitada por la administración aduanera a los Operadores de comercio exterior es de carácter obligatorio y debe ser entregada en forma oportuna y en los plazos previstos en las respectivas legislaciones nacionales. Como manifiesta el Art. 16 de la Decisión 571 (Valor en Aduana de las Mercancías Importadas).

4.1. Mercancías Idénticas

Para un mejor entendimiento debemos manejar ciertos conceptos y requisitos o circunstancias respecto a este método por lo que a continuación hacemos mención al Art. 2 literal del Acuerdo sobre Valoración de la OMC:

1. a) Si el valor en aduana de las mercancías importadas no puede determinarse con arreglo a lo dispuesto en el artículo 1, el valor en aduana será 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 objeto de valoración, o en un momento aproximado.

b) Al aplicar el presente artículo, el valor en aduana se determinará utilizando el valor de transacción de mercancías idénticas vendidas al mismo nivel comercial y sustancialmente en las mismas cantidades que las mercancías objeto de la valoración. Cuando no exista tal venta, se utilizará el valor de transacción de mercancías idénticas vendidas a un nivel comercial diferente y/o en cantidades diferentes, ajustado para tener en cuenta las diferencias atribuibles al nivel comercial y/o a la cantidad, siempre que estos ajustes puedan hacerse sobre la base de datos comprobados que demuestren claramente que aquéllos son razonables y exactos, tanto si suponen un aumento como una disminución del valor.

2. Cuando los costos y gastos enunciados en el párrafo 2 del artículo 8 estén incluidos en el valor de transacción, se efectuará un ajuste de dicho valor para tener en cuenta las diferencias apreciables de esos costos y gastos entre las mercancías importadas y las mercancías idénticas consideradas que resulten de diferencias de distancia y de forma de transporte.

3. Si al aplicar el presente artículo se dispone de más de un valor de transacción de mercancías idénticas, para determinar el valor en aduana de las mercancías importadas se utilizará el valor de transacción más bajo. (Sánchez, 2007)

Tomando mayor incidencia con lo anteriormente expuesto y al recalcar una vez más que este método se emplea siempre y cuando el primer método no cumple con los requisitos establecidos para su aplicación se recuerda las razones para descartar el primer método:

- No existe una venta para la exportación al país de importación.
- Existe una restricción no exceptuada por el Acuerdo.
- Existen condiciones que no pueden ser cuantificadas.
- Se presenta un producto de la reventa que revierte al vendedor y que no puede ser ajustado por Artículo 8. (Salvo que pueda diferir la valoración.)
- La vinculación que existe entre el comprador y el vendedor ha influido en el precio negociado.
- No hay datos objetivos y cuantificables para efectuar un ajuste según lo indicado en el Artículo 8 del Acuerdo.
- La aduana tiene dudas razonables para aceptar el precio declarado y el importador no logra demostrar la veracidad del mismo (Decisión 571 de 2003, Artículo 17).
- La mercancía que se presenta a valorar es diferente a la negociada (daño, avería, etc.).

Cuando por cualquier motivo detallado en el listado anterior no se pueda aplicar el método principal de valoración, es fundamental usar un valor de transacción que ya haya sido aceptado previamente por la Aduana para mercancías idénticas o para mercancías similares, teniendo en cuenta las siguientes circunstancias, como las que hayan sido exportadas en el mismo momento, en el mismo nivel comercial y, sustancialmente, en las mismas cantidades que las mercancías objeto de la valoración. (Sánchez, 2007)

Con lo que se refiere a los conceptos hay que entender bien lo que son mercancías idénticas, similares por lo que traemos a colación lo enunciado en el Art. 15 en su numeral 2 y 3 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC:

2. En el presente Acuerdo:

Se entenderá por "mercancías idénticas" las que sean iguales en todo, incluidas sus características físicas, calidad y prestigio comercial. Las

pequeñas diferencias de aspecto no impedirán que se consideren como idénticas las mercancías que en todo lo demás se ajusten a la definición; Se entenderá por "mercancías similares" las que, aunque no sean iguales en todo, tienen características y composición semejantes, lo que les permite cumplir las mismas funciones y ser comercialmente intercambiables. Para determinar si las mercancías son similares habrán de considerarse, entre otros factores, su calidad, su prestigio comercial y la existencia de una marca comercial;

Las expresiones "mercancías idénticas" y "mercancías similares" no comprenden las mercancías que lleven incorporados o contengan, según el caso, elementos de ingeniería, creación y perfeccionamiento, trabajos artísticos, diseños, y planos y croquis por los cuales no se hayan hecho ajustes en virtud del párrafo 1 b) iv) del artículo 8 por haber sido realizados tales elementos en el país de importación;

Sólo se considerarán "mercancías idénticas" o "mercancías similares" las producidas en el mismo país que las mercancías objeto de valoración;

Sólo se tendrán en cuenta las mercancías producidas por una persona diferente cuando no existan mercancías idénticas o mercancías similares, según el caso, producidas por la misma persona que las mercancías objeto de valoración.

3. En el presente Acuerdo, la expresión "mercancías de la misma especie o clase" designa mercancías pertenecientes a un grupo o gama de mercancías producidas por una rama de producción determinada, o por un sector de la misma, y comprende mercancías idénticas o similares. (Sánchez, 2007)

Entonces es importante distinguir que las mercancías idénticas debe ser igual en todo pero que las mínimas diferencias no afecta la aplicación de este método (Sánchez, 2007)

El "Valor de Transacción", usado en el segundo método debe ser un valor ya analizado y aceptado por la aduana, con arreglo al Art. 1 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC, y pone como **condición** que deben ser vendidas al mismo nivel comercial, y sustancialmente en las mismas cantidades que las mercancías a valorarse, resumiendo diríamos que el Valor de Transacción de Mercancías Idénticas es un valor en aduana, en el cual se debe analizar el nivel comercial y las cantidades vendidas, pero cuando no sea posible cumplir a cabalidad esta condición de venta se puede aceptar estos 3 tipos de venta detallados a continuación: (Sánchez, 2007)

- a. una venta al mismo nivel comercial pero en cantidades diferentes;
- b. una venta a un nivel comercial diferente pero sustancialmente en las mismas cantidades;

- c. una venta a un nivel comercial diferente y en cantidades diferentes.

Y a estos tipos de venta anteriormente mencionados se pueden hacer ajustes en función a:

- a. factores de cantidad únicamente;
- b. factores de nivel comercial únicamente; o
- c. factores de nivel comercial y factores de cantidad.

Con lo que respecta a la información tomada para la valoración de Las mercancías idénticas o similares, esta debe haber sido tomadas de una exportación que se realizó en el mismo momento o en un momento aproximado al de las mercancías importadas que se van a valorar. (Sánchez, 2007)

Con lo que respecta a los gastos de transporte, los de carga, manipulación y el costo de seguro cuando estén incluidos en el valor de transacción se deberá hacer un ajuste, en caso de que proceda, para dejar claro la diferencia que pudiera haber entre estos rubros en la mercancías idéntica a ser tomada en cuenta con la mercancía importada objeto de valoración. (Sánchez, 2007)

Hay que tener cuidado con la aplicación de los momentos, fechas o periodos de tiempo con la que se hace el debido análisis o comparación para no caer en valores desactualizados o por lo menos que no se vean afectados las condiciones reales en las que se hizo la negociación, es por este motivo que se exige que el momento de la exportación debe ser el mismo o uno próximo entre las mercancías idénticas y las mercancías objeto de valoración. El tiempo máximo señalado como momento aproximado será de trescientos sesenta y cinco (365) días calendario; no obstante, los Países Miembros podrán reglamentar un plazo menor como lo señala en el Art.39 de la Resolución 1684 del 2014 de la Secretaria General de la CAN. En cambio para la determinación del valor en aduana mediante este método, la fecha que se debe considerar es la del momento de la exportación hacia el país de importación. (Sánchez, 2007)

Cuando las mercancías incorporen algún grado de ingeniería, trabajo artístico, diseño, plano o croquis y cuyos valores no hayan sido ajustados de conformidad con el Art. 8.1 b) iv) del Acuerdo sobre Valoración Aduanera, estas mercancías no se podrán tomar en cuenta como mercancías idénticas o similares para aplicación del método segundo o tercero. (Sánchez, 2007)

Agotado todo recurso para la aplicación de este método y de no existir un valor de transacción de mercancía idéntica se usará un valor de transacción de mercancías similares. (Sánchez, 2007)

4.2. Mercancías Similares

El tercer método de valoración es el del Valor de Transacción de Mercancías Similares, y como se ha venido manteniendo solo se puede aplicar este método cuando el segundo método de valoración no haya aportado ninguna solución a la mercancía a valorar. (Sánchez, 2007)

En principio es casi el mismo procedimiento que el segundo método con la gran diferencia que hay que conocer y definir plenamente lo que son mercancías similares. (Sánchez, 2007)

b) se entenderá por "mercancías similares" las que, aunque no sean iguales en todo, tienen características y composición semejantes, lo que les permite cumplir las mismas funciones y ser comercialmente intercambiables. Para determinar si las mercancías son similares habrán de considerarse, entre otros factores, su calidad, su prestigio comercial y la existencia de una marca comercial (como lo define el Art. 15 numeral 2 literal b del Acuerdo sobre Valoración de la OMC)

Para lo cual hacemos nota textual de lo que dice el Art. 3 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC:

1. a) Si el valor en aduana de las mercancías importadas no puede determinarse con arreglo a lo dispuesto en los artículos 1 y 2, el valor en aduana será el valor de transacción de mercancías similares vendidas para la exportación al mismo país de importación y exportadas en el mismo momento que las mercancías objeto de valoración, o en un momento aproximado.

b) Al aplicar el presente artículo, el valor en aduana se determinará utilizando el valor de transacción de mercancías similares vendidas al mismo nivel comercial y sustancialmente en las mismas cantidades que las mercancías objeto de la valoración. Cuando no exista tal venta, se utilizará el valor de transacción de mercancías similares vendidas a un nivel comercial diferente y/o en cantidades diferentes, ajustado para tener en cuenta las diferencias atribuibles al nivel comercial y/o a la cantidad, siempre que estos ajustes puedan hacerse sobre la base de datos comprobados que demuestren claramente que aquéllos son razonables y exactos, tanto si suponen un aumento como una disminución del valor.

2. Cuando los costos y gastos enunciados en el párrafo 2 del artículo 8 estén incluidos en el valor de transacción, se efectuará un ajuste de dicho valor para tener en cuenta las diferencias apreciables de esos costos y gastos entre las mercancías importadas y las mercancías similares consideradas que resulten de diferencias de distancia y de forma de transporte.

3. Si al aplicar el presente artículo se dispone de más de un valor de transacción de mercancías similares, para determinar el valor en aduana de las mercancías importadas se utilizará el valor de transacción más bajo.

Se podría definir que el Valor de Transacción de mercancías importadas similares es un valor en aduana, ajustado con arreglo a las disposiciones de los párrafos 1 b) y 2, que ya haya sido aceptado con arreglo al artículo 1, donde se pone como condición que deben ser vendidas al mismo nivel comercial, y sustancialmente en las mismas cantidades que las mercancías a valorarse, resumiendo diríamos que el Valor de Transacción de Mercancías Similares es un valor en aduana, en el cual se debe analizar el nivel comercial y las cantidades vendidas, pero cuando no sea posible cumplir a cabalidad esta condición de venta se puede aceptar estos 3 tipos de venta detallados a continuación: (Sánchez, 2007)
una venta al mismo nivel comercial pero en cantidades diferentes;
una venta a un nivel comercial diferente pero sustancialmente en las mismas cantidades; o
una venta a un nivel comercial diferente y en cantidades diferentes.

Y a estos tipos de venta anteriormente mencionados se pueden hacer ajustes en función a:

Factores de cantidad únicamente;

Factores de nivel comercial únicamente; o

Factores de nivel comercial y factores de cantidad. (Sánchez, 2007)

Con lo que respecta a la información tomada para la valoración de Las mercancías idénticas o similares, esta debe haber sido tomadas de una exportación que se realizó en el mismo momento o en un momento aproximado al de las mercancías importadas que se van a valorar. (Sánchez, 2007)

El “Valor de Transacción”, usado en el tercer método debe ser un valor ya analizado y aceptado por la aduana, con arreglo al Art. 1 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC para lo cual la aduana deberá en primer lugar buscar que otras mercancías importadas pueden ser consideradas como similares siempre y cuando estos datos o información sean objetivos y cuantificables (Sánchez, 2007)

Cuando el precio o valor no se encuentra influenciado por las diferencias existentes a nivel comercial y/o cantidad vendida, no hará falta hacer ajustes por estas variables y se utilizará el valor de transacción previamente identificado como una venta de mercancía similar. La lista de precios vigentes y con información fidedigna en donde se detalle los precios con sus respectivas diferencias de niveles comerciales y cantidad deberán ser respectivamente comprobadas con otras importaciones para reincidir en los conceptos de datos objetivos y cuantificables. (Sánchez, 2007)

Hay que tener cuidado con la aplicación de los momentos, fechas o periodos de tiempo con la que se hace el debido análisis o comparación para no caer en valores desactualizados o por lo menos que no se vean afectados las condiciones reales en las que se hizo la negociación, es por este motivo que se exige que el momento de la exportación debe ser el mismo o uno próximo entre las mercancías idénticas y las mercancías objeto de valoración. El tiempo máximo señalado como momento aproximado será de trescientos sesenta y cinco (365) días calendario; no obstante, los Países Miembros podrán reglamentar un plazo menor como lo señala en el Art.43 de la Resolución 1684 del 2014 de la Secretaria General de la CAN. En cambio para la determinación del valor en aduana mediante este método, la fecha que se debe considerar es la del momento de la exportación hacia el país de importación. (Sánchez, 2007)

4.3. Método Del Valor Deductivo

Empezaremos aclarando que este método de valoración, el método del Valor Deductivo solo se aplica si los otros 3 primeros métodos no aportaron solución alguna al problema de valoración de las mercancías importadas. (Sánchez, 2007)

Una vez más recordemos que para determinar el valor en aduana por cualquier método de valoración que este sea, hay que utilizar siempre datos objetivos y cuantificables. (Sánchez, 2007)

Lo mas importante del Método Deductivo o donde parte dicho método es en el precio efectivo de venta o reventa (*Se considera “reventa” en razón a que la primera venta es la que se hace para la exportación a país importador*) de las mercancías importadas nacionalizadas, sean idénticas o similares en el Mercado Nacional. (Sánchez, 2007)

Es decir que por primera vez vemos que los valores ya no son tomados de un valor de transacción si no de un precio de venta o reventa en el mercado nacional.

El Método Deductivo debe conocer el precio de venta o reventa en el mercado nacional de:

- Las mercancías importadas una vez nacionalizadas
- Otras mercancías importadas que sean idénticas
- Otras mercancías importadas que sean similares

Para hacer mejor referencia traemos a continuación lo que literalmente expresa el Art. 5 del Acuerdo Sobre Valoración de la OMC correspondiente a este método Deductivo

I. a) Si las mercancías importadas, u otras idénticas o similares importadas, se venden en el país de importación en el mismo estado en que son importadas, el valor en aduana determinado según el presente artículo se basará en el precio unitario a que se venda en esas condiciones la mayor cantidad total de las mercancías importadas o de otras mercancías importadas que sean idénticas o similares a ellas, en el momento de la importación de las mercancías objeto de valoración, o en

un momento aproximado, a personas que no estén vinculadas con aquellas a las que comprenden dichas mercancías, con las siguientes deducciones:

i) las comisiones pagadas o convenidas usualmente, o los suplementos por beneficios y gastos generales cargados habitualmente, en relación con las ventas en dicho país de mercancías importadas de la misma especie o clase;

ii) los gastos habituales de transporte y de seguros, así como los gastos conexos en que se incurra en el país importador;

iii) cuando proceda, los costos y gastos a que se refiere el párrafo 2 del artículo 8; y

iv) los derechos de aduana y otros gravámenes nacionales pagaderos en el país importador por la importación o venta de las mercancías.

b) Si en el momento de la importación de las mercancías a valorar o en un momento aproximado, no se venden las mercancías importadas, ni mercancías idénticas o similares importadas, el valor se determinará, con sujeción por lo demás a lo dispuesto en el apartado a) del párrafo 1 de este artículo, sobre la base del precio unitario a que se vendan en el país de importación las mercancías importadas, o mercancías idénticas o similares importadas, en el mismo estado en que son importadas, en la fecha más próxima después de la importación de las mercancías objeto de valoración pero antes de pasados 90 días desde dicha importación.

Si ni las mercancías importadas, ni otras mercancías importadas que sean idénticas o similares a ellas, se venden en el país de importación en el mismo estado en que son importadas, y si el importador lo pide, el valor en aduana se determinará sobre la base del precio unitario a que se venda la mayor cantidad total de las mercancías importadas, después de su transformación, a personas del país de importación que no tengan vinculación con aquellas de quienes comprenden las mercancías, teniendo debidamente en cuenta el valor añadido en esa transformación y las deducciones previstas en el apartado a) del párrafo 1. (Sánchez, 2007)

Cuando El Método Deductivo no conozca el precio de venta o reventa en el mercado nacional de:

- Las mercancías importadas una vez nacionalizadas

- Otras mercancías importadas que sean idénticas
- Otras mercancías importadas que sean similares

Se aplicara lo señalado en el artículo 5.2 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC, lo solicite o no el importador. (Sánchez, 2007)

Para la aplicación del método deductivo deben concurrir las siguientes circunstancias o condiciones: (Sánchez, 2007)

- Que la venta se realice en el mismo estado en que fueron importadas las mercancías.
- Que esa venta (reventa) se realice a compradores no vinculados con el importado.
- Que la venta o reventa se realice en el mismo momento o uno aproximado al de la importación de las mercancías a valorar.
- Que en la venta en el país de importación, el comprador no haya suministrado, directa o indirectamente, gratuitamente o a precio reducido, cualquier elemento que se hubiese utilizado en la producción de las mercancías importadas o estuviese relacionado con la venta de éstas para la exportación.

Para la aplicación de este método de valoración hay que distinguir 2 situaciones:

- Que las mercancías se vendan en el mismo estado en que se importaron
- Se tomara el precio unitario correspondiente a la primera venta en cantidad suficiente que sufra la mercancía importada después de elaborada.

Con lo que respecta a la información contable proporcionada por el importador será aceptada siempre y cuando esté de acuerdo a los principios de contabilidad generalmente aceptados. (Sánchez, 2007)

Se tomaran datos o información distinta a la proporcionada por el importador siempre y cuando este no las pueda sustentar.

En este método toman vital importancia las facturas de ventas internas en el país de importación ya que son los respaldos legales de los precios de venta reportados por el importador. (Sánchez, 2007)

Con lo que respecta al elemento momento en este método de valoración, para determinar el valor en aduana se tomara en cuenta la fecha del momento o la fecha de un momento aproximado al de importación de las mercancías objeto de valoración. (Sánchez, 2007)

Se tomarán en cuenta únicamente los precios de venta de mercancías que hayan sido vendidas en el territorio aduanero comunitario, en el momento de su importación o en la fecha más próxima después de su importación, pero antes de pasados 90 días desde dicha importación, tal como lo define el artículo 5, numeral 1 b. del Acuerdo.(Art. 46 Numeral 2 Res. 1684 de la Secretaria de la CAN)

4.4. Método Del Valor Reconstruido

Este método de valoración El Método Del Valor Reconstruido, es aplicado solo cuando el método deductivo no haya podido ser utilizado para la determinación del valor en aduana.

La base fundamental de este método radica en saber el Costo de Producción de la mercancía importada. (Sánchez, 2007)

En otras palabras lo que se debe saber para determinar el valor en aduana por el método del valor reconstruido es que elementos constituyen o cuáles son las partes que forman el precio de exportación, siempre y cuando dicha información sean proporcionados por el mismo fabricante. (Sánchez, 2007)

Con respecto a lo anteriormente dicho aquí se encuentra una de las limitantes para la aplicación de este método de valoración ya que no siempre el fabricante vendedor desea dar a conocer al importador su margen de ganancia o sus costos de fabricación para lo cual traemos a colación un fragmento de la nota interpretativa 1 del Art.6 del acuerdo sobre valoración de la OMC, correspondiente a este método de valoración donde dice: “La utilización del método del valor

reconstruido se limitará, en general, a aquellos casos en que el comprador y el vendedor estén vinculados entre sí, y en que el productor esté dispuesto a proporcionar a las autoridades del país de importación los datos necesarios sobre los costos y a dar facilidades para cualquier comprobación ulterior que pueda ser necesaria.”

A continuación detallamos textualmente lo que nos dice el Art. 6 del Acuerdo sobre valoración de la OMC correspondiente al método del valor reconstruido.

1. El valor en aduana de las mercancías importadas determinado según el presente artículo se basará en un valor reconstruido. El valor reconstruido será igual a la suma de los siguientes elementos:

a) el costo o valor de los materiales y de la fabricación u otras operaciones efectuadas para producir las mercancías importadas;

b) una cantidad por concepto de beneficios y gastos generales igual a la que suele añadirse tratándose de ventas de mercancías de la misma especie o clase que las mercancías objeto de la valoración efectuadas por productores del país de exportación en operaciones de exportación al país de importación;

c) el costo o valor de todos los demás gastos que deban tenerse en cuenta para aplicar la opción de valoración elegida por el Miembro en virtud del párrafo 2 del artículo 8.

2. Ningún Miembro podrá solicitar o exigir a una persona no residente en su propio territorio que exhiba, para su examen, un documento de contabilidad o de otro tipo, o que permita el acceso a ellos, con el fin de determinar un valor reconstruido. Sin embargo, la información proporcionada por el productor de las mercancías al objeto de determinar el valor en aduana con arreglo a las disposiciones de este artículo podrá ser verificada en otro país por las autoridades del país de importación, con la conformidad del productor y siempre que se notifique con suficiente antelación al gobierno del país de que se trate y que éste no tenga nada que objetar contra la investigación. (Sánchez, 2007)

CAPÍTULO V

METODO DEL ÚLTIMO RECURSO

5.1. Artículo 7 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC Método del Último Recurso

Recordemos que para la aplicación de este método de valoración detallado en el Artículo 7 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC, el Método del Último Recurso se debe haber agotado todas las posibilidades de aplicación de los métodos anteriormente detallados, es decir solo se aplica este método si no se pudo aplicar el método principal de valoración el Método del Valor de Transacción de mercancías importadas, el valor de transacción del mercancías idénticas, similares, el del Valor Deductivo y el del Valor Reconstruido.

La aplicación de este método nos permite usar la información disponible tanto del país de importación como la proveniente de otros países siempre que esta información se encuentre en el país de importación y que esté sujeta a comprobación por parte de la aduana, como se detalla en la opinión consultiva 12.3 del Comité Técnico de Valoración (Utilización de información de fuente extranjera al aplicar el Artículo 7 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC). (Sánchez, 2007)

Para un entendimiento mejor citamos textualmente lo señalado en el Art. 7 numeral 1 del Acuerdo Sobre Valoración de la OMC:

“Si el valor en aduana de las mercancías importadas no puede determinarse con arreglo a lo dispuesto en los artículos 1 a 6 inclusive, dicho valor se determinará según criterios razonables, compatibles con los principios y las disposiciones generales de este Acuerdo y el artículo VII del GATT de 1994, sobre la base de los datos disponibles en el país de importación.” (Acuerdo General de Aranceles y Comercio de 1994. Texto Oficial de la OMC, 1994)

Aclarando lo que se refiere a criterios razonables en este método se utilizan las siguientes alternativas: (Sánchez, 2007)

- a) Uso de antecedentes.
- b) Flexibilidad Razonable
- c) Otros criterios razonables.

d) Uso de antecedentes.

Lo que nos quiere decir con lo respecto a los antecedentes en este método de valoración es que no hay razón alguna para la utilización de los valores en aduana determinados por cualquier método de valoración anteriormente analizados como nos da a entender la Nota Interpretativa al artículo 7 numeral 1. (Sánchez, 2007)

La Flexibilidad Razonable se refiere a la reutilización de los criterios para poder determinar en valor en aduana mediante los métodos de valoración no necesariamente en el orden prescrito.

También nos da a entender que en la reutilización de los métodos de valoración podemos dejar de lado ciertos criterios o circunstancias que en su debido momento o en primera instancia no nos permitieron la aplicación de los métodos del uno al quinto en su respectivo orden. (Sánchez, 2007)

Cada país deberá velar por la flexibilidad a lo que se refiere a criterio razonable del momento aproximado

Lo que hay que considerar también son los criterios razonables que NO se pueden considerar de manera flexible como son: (Sánchez, 2007)

- Los preceptos básicos para la aplicación del método principal:
- La NO influencia de la vinculación en el precio pactado.
- La existencia de una venta
- La existencia de un precio real ligado a esta venta
- Utilización de información soportados documentalmente.
- La consideración de mercancías que no cumplieran los requisitos para ser consideradas idénticas o similares a la importada objeto de valoración, y que en su debido momento fue la razón del rechazo para la aplicación del segundo y tercer método.
- Las ventas entre partes vinculadas para la aplicación del Método Deductivo

- Las prohibiciones establecidas en el Art. 49 de la resolución 1684 (Actualización del Reglamento Comunitario de la decisión 571-Valor en Aduana de las Mercancías Importadas) Publicada en la Gaceta Oficial 2340 del Acuerdo de Cartagena de la Secretaria General de la CAN del 28 de Mayo del 2014

Para mayor entendimiento acotamos lo expresado en el numeral 3 sobre flexibilidad razonable de la Nota Interpretativa al Artículo 7 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC:

- 3.- *Por flexibilidad razonable se entiende, por ejemplo:*
- a. Mercancías idénticas: el requisito de que las mercancías idénticas hayan sido exportadas en el mismo momento que las mercancías objeto de valoración, o en un momento aproximado, podría interpretarse de manera flexible; la base para la valoración en aduana podría estar constituida por mercancías importadas idénticas, producidas en un país distinto del que haya exportado las mercancías objeto de valoración; podrían utilizarse los valores en aduana ya determinados para mercancías idénticas importadas conforme a lo dispuesto en los artículos 5 y 6.*
 - b. Mercancías similares: el requisito de que las mercancías similares hayan sido exportadas en el mismo momento que las mercancías objeto de valoración, o en un momento aproximado, podría interpretarse de manera flexible; la base para la valoración en aduana podría estar constituida por mercancías importadas similares, producidas en un país distinto del que haya exportado las mercancías objeto de valoración; podrían utilizarse los valores en aduana ya determinados para mercancías similares importadas conforme a lo dispuesto en los artículos 5 y 6.*
 - c. Método deductivo: el requisito previsto en el artículo 5, párrafo 1 a), de que las mercancías deban haberse vendido "en el mismo estado en que son importadas" podría interpretarse de manera flexible; el requisito de los "90 días" podría exigirse con flexibilidad.*

Estos criterios son utilizados cuando no se ha podido aplicar ninguno de los métodos de valoración, ni aun con la flexibilidad aplicable a cada método para la utilización del método del último recurso, la condición que deben cumplir estos criterios razonables es que deben ser compatibles o estar acorde con los Principios y las Disposiciones Generales del Acuerdo y del Artículo VII del GATT de 1994

Recordemos los Principios del Acuerdo y del Artículo VII del GATT de 1994:

- *“El valor en aduana de las mercancías importadas debería basarse en el valor real de la mercancía importada a la que se aplique el derecho o de una mercancía similar;...”*
- *“El “valor real” debería ser el precio al que,(...), las mercancías importadas u otras similares son vendidas u ofrecidas para la venta en el curso de operaciones comerciales normales efectuadas en condiciones de libre competencia;...”*
- *“Cuando sea imposible determinar el valor real (...) el valor en aduana debería basarse en el equivalente comprobable que se aproxime más a dicho valor...”*.
- El valor en aduana no debe basarse *“en el valor de una mercancía de origen nacional, ni en valores arbitrarios o ficticios;...”*
- En el valor en aduana *“no debería computarse ningún impuesto interior aplicable en el país de Origen o de exportación del cual haya sido exonerado el producto importado o cuyo importe haya sido o habrá de ser reembolsado”*.

De igual manera hacemos mención a los principios citados en la Introducción General del Acuerdo sobre Valoración de la OMC:

- Se debe dar absoluta prioridad al valor de transacción de las mercancías importadas;
- El sistema de valoración debe ser equitativo, uniforme y neutro;
- Hay que utilizar criterios sencillos y equitativos;
- La valoración debe basarse en criterios conformes con los usos comerciales

Los casos especiales son considerados como otros criterios razonables que analizaremos mas adelante.

5.2. Prohibiciones

La importancia que se da a estas prohibiciones es porque bajo ninguna circunstancia se determinara el valor en aduana basado en:

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

- b) *Un sistema que prevea la aceptación, a efectos de valoración en aduana, del más alto de dos valores posibles.*
- c) *El precio de mercancías en el mercado nacional del país exportador.*
- d) *Un costo de producción distinto de los valores reconstruidos que se hayan determinado para mercancías idénticas o similares de conformidad con lo dispuesto en el artículo 6 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC.*
- e) *El precio de mercancías vendidas para exportación a un país distinto del territorio aduanero comunitario.*
- f) *Valores en aduana mínimos.*
- g) *Valores arbitrarios o ficticios.*

Tanto el Art. 49 (Prohibiciones) de la Resolución 1684 de la Secretaria General de la Comunidad Andina, como El párrafo 2 del artículo 7 del Acuerdo Sobre Valoración de la OMC.

Con lo que respecta al derecho del Importador a conocer el valor en aduana aplicado esta se lo debe hacer por escrito detallando el método utilizado cuando este lo requiera

5.3. Casos Especiales

En la Actualización del Reglamento Comunitario en los artículos 48. 3 b) ii) precisa que *“Los criterios y procedimientos razonables aplicables a casos especiales de valoración se establecen mediante Resolución de la Secretaría General y supletoriamente en la legislación nacional de cada uno de los Países Miembros. Los casos especiales de valoración se determinan por la particular naturaleza de las mercancías que se han de valorar, o por las circunstancias de las operaciones determinantes de la importación, o porque se presenta un cambio de régimen o destino aduanero.”* (Sánchez, 2007)

El Artículo 47 del Reglamento comunitario anterior el de la resolución 846 fue eliminado y era en este artículo donde nos hablaba de los casos especiales de valoración sin embargo para la comunidad andina tenemos la resolución 1456 (Casos Especiales de Valoración Aduanera) publicado en la Gaceta Oficial 2024 del Acuerdo de Cartagena con fecha 2 de marzo del 2012. (Sánchez, 2007)

Detallaremos los casos especiales de valoración enunciados en la resolución 1456:

- Mercancías usadas u obsoletas
- Mercancías reparadas reacondicionadas re-manufacturadas transformadas o reconstruidas
- Mercancías averiadas, dañadas o deterioradas
- Mercancías importadas al granel que sufran variaciones en cantidad o peso durante su transporte
- Mercancías importadas sin valor comercial
- Mercancías importadas en sustitución de otras
- Mercancías reimportadas después de un perfeccionamiento pasivo
- Mercancías importadas bajo el régimen de admisión temporal
- Mercancías importadas en alquiler o en arrendamiento financiero con o sin opción de compra
- Antigüedades, obras de arte o modelos de colección
- Determinación del valor en aduana de los desperdicios de las mercancías que ingresan a un régimen de transformación
- Valoración de películas cinematográficas
- Criterios para otros casos especiales no reglamentados

EL COMITÉ TÉCNICO DE VALORACION EN ADUANA

El Comité Técnico de Valoración en Aduana denominado el “Comité Técnico”, se formó mediante aplicación del artículo 18.2 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC.

Las funciones de este Comité buscan garantizar la interpretación y aplicación técnica y uniforme de las normas previstas en el mismo Acuerdo, y se refieren al análisis de problemas técnicos específicos de los países Miembros, asesoramiento sobre valoración, facilitación respecto de la asistencia técnica solicitada (Sánchez, 2007)

Detallaremos las funciones del Comité de Valoración por su importancia, las mismas que están detalladas en el anexo II del Acuerdo sobre valoración de la OMC.

Serán funciones del Comité Técnico:

a) *examinar los problemas técnicos concretos que surjan en la administración cotidiana de los sistemas de valoración en aduana de los Miembros y emitir opiniones consultivas acerca de las soluciones pertinentes sobre la base de los hechos expuestos;*

b) *estudiar, si así se le solicita, las leyes, procedimientos y prácticas en materia de valoración en la medida en que guarden relación con el presente Acuerdo, y preparar informes sobre los resultados de dichos estudios;*

c) *elaborar y distribuir informes anuales sobre los aspectos técnicos del funcionamiento y status del presente Acuerdo;*

d) *suministrar la información y asesoramiento sobre toda cuestión relativa a la valoración en aduana de mercancías importadas que solicite cualquier Miembro o el Comité. Dicha información y asesoramiento podrá revestir la forma de opiniones consultivas, comentarios o notas explicativas;*

e) *facilitar, si así se le solicita, asistencia técnica a los Miembros con el fin de promover la aceptación internacional del presente Acuerdo;*

f) *hacer el examen de la cuestión que le someta un grupo especial en conformidad con el artículo 19 del presente Acuerdo; y*

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

Los países miembros de la OMA pero que no pertenecen a la OMC, pueden asistir a las reuniones del Comité Técnico pero en calidad de observadores al igual que los países que no pertenecen ni a la OMA ni a la OMC o entidades internacionales como la Cámara de Comercio Internacional CCI. (Sánchez, 2007)

Alrededor del mes de Abril y Octubre el Comité de Valoración se reúne en Bruselas Bélgica por el periodo de una semana aproximadamente y es en la sede del Consejo de Cooperación Aduanera CCA (Sánchez, 2007)

CAPITULO VI:

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES:

- 1) El orden de aplicación de los métodos de valoración son secuenciales es decir se respecta la técnica de valoración pues el primer método a considerarse siempre va hacer el método de valor de transacción de las mercancías importadas es decir el primer método
- 2) El segundo y tercer método solo se podrán usar si existen mercancías idénticas o similares que hayan sido ya aceptadas por la aduana en aplicación al primer método
- 3) Existe el método principal (método uno) y los métodos secundarios métodos del 2 al seis)
- 4) La aplicación de los métodos secundarios solo se hará necesaria cuando el primer método el del Valor de transacción de las mercancías importadas no pueda ser utilizado
- 5) El método más usado en el primer método seguido por el método del último recurso
- 6) Jamás se usaran valores o criterios arbitrarios o ficticios

Recomendaciones

- 1) Los casos de valoración deben ser analizados detalladamente y caso por caso pues al generalizar se pueden pasar por alto mecanismos de negociación no muy conocidos.
- 2) ay que analizar bien los gastos ya que no todos los gastos que pague o incurra el comprador así sea en el exterior son parte del valor en aduana y que sería hasta ilegal el querer sumarlos para aumentar las bases imponibles.
- 3) Siempre se recomienda empezar el proceso o procedimiento de valoración con el primer método y agotas toda base legal para su aplicación.

- 4) Se lo debe ver es más como un instrumento comercial que una herramienta aduanera que parte del principio de la buena del importador pero sin que esto signifique el impedimento a los controles respectivos

BIBLIOGRAFIA.

- *Acuerdo General de Aranceles y Comercio de 1994. Texto Oficial de la OMC.* (1994). Marrakech, Marruecos.
- Luis, Ortega. (2012). 100 Casos de Valoración Aduanera. Lima Perú
- ACOSTA, Alberto. *Breve Historia Económica del Ecuador.* Corporación Editora Nacional. Quito. 2008.
- AYALA, Enrique, *Nueva Historia del Ecuador*, Corporación Editora Nacional, Quito. 2006
- BLACIO AGUIRRE, Robert. Principios Tributarios en el Ecuador. UTPL. 2008
- Carla, Mares (2011). Cuestiones Actuales de Derecho. Lima Perú
- Juan, Pedro Fracchio, **Tratado de Derecho Aduanero y Portuario** Ediciones Jurídicas Amalio M. Fernández.- Montevideo
- Guillermo, Cabanellas de Torres, **Diccionario Jurídico Elemental** Ediciones Heliasta.- Buenos Aires
- Scelzi – Gottiffredi – Alais, **Delitos Aduaneros** Lerner Editores Asociados.- Buenos Aires
- Salustiano, Riñita Martínez, **De la Infracción Tributaria y sus Sanciones** Instituto Colombiano de Derecho Tributario
- Ángel, Loor Mera.- 2003 **Manual de Derecho Penal Tributario** Quito –Ecuador
- Jorge, Zavala Egas. **Doctrina Sobre Derecho Aduanero del H. Tribunal Fiscal de la República del Ecuador** Quito – Ecuador
- Rafael, Reaño (2010). Tributación Aduanera. Lima Perú
- [Alberto, Tocunaga](#) (2010). Manual del Litigante Aduanero, Lima Perú
- Sevillano, Sandra (2014). Lecciones de Derecho Tributario: principios generales y código tributario. Lima Perú
- Herrera, Rafael. (1986). *Valoración de Mercancías a Efectos Aduaneros, Escuela de la Hacienda Pública.* Madrid, España.
- http://www.wto.org/spanish/thewto_s/coher_s/wto_wco_s.htm#top, . (s.f.).
- Jorge, Witker. (s.f.). "Derecho Tributario Aduanero" Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Jurídicas. México: 2º Edición.
- Kotler, Philip. (s.f.). *Fundamentos de Marketing.* México: Omega.

- Sánchez, J. I. (2007). *Secretaría General de la Comunidad Andina-Proyecto de Cooperación UE-CAN Asistencia relativa al Comercio*. I Edición.
- TZU-HSIN-SHEN. (2007). *Tesis de valoración aduanera, Valoración aduanera Universidad de Chile Facultad de derecho*.

Direcciones electrónicas

- BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, <http://www.bce.fin.ec>
- ADUANA DEL ECUADOR, <http://aduana.gob.ec>.

Orientaciones bibliográficas

- Artículo VII del GATT
- Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial de Comercio.
- Acuerdo sobre Valoración de la OMC.
- Curso: Introducción al Módulo Básico de Formación en Valoración de la OMA .
- Decisión andina 571.
- Decisión andina 379.
- Documentos relacionados que puedan ser consultados en el sitio Web de la Organización Mundial de Aduanas.
- Documentos relacionados que puedan ser consultados en el sitio Web de la Comunidad Andina.
- INCOTERMS versión 2010.
- Referencias hechas sobre material disponible en la biblioteca virtual.
- Resolución andina 846 por la que se adopta el Reglamento Comunitario.
- Resolución andina 1684 por la que se adopta la actualización al Reglamento Comunitario de la Decisión 571 Normas Andina de Valor