

Información técnica sobre la valoración en aduana

Derechos de aduana específicos y ad valorem

Los derechos de aduana pueden ser específicos, ad valorem, o una combinación de ambos. En el primer caso, se recauda una suma concreta por unidad cuantitativa de la mercancía: por ejemplo, 1 dólar por artículo o por unidad. No hace falta determinar el valor en aduana de la mercancía, ya que el derecho no se basa en ese valor sino en otros criterios. En este caso no se precisan normas sobre valoración en aduana y no es aplicable el Acuerdo sobre Valoración en Aduana. En cambio, el derecho ad valorem depende del valor de la mercancía. Con arreglo a este régimen, el valor en aduana se multiplica por un tipo de derecho ad valorem (por ejemplo, el 5 por ciento) con el fin de calcular el derecho pagadero por el producto importado.

Definición

La valoración en aduana es el procedimiento aduanero aplicado para determinar el valor en aduana de las mercancías importadas. Si se aplica un derecho ad valorem, el valor en aduana es esencial para determinar el derecho pagadero por el producto importado.

Breve reseña histórica

El Artículo VII del GATT

El artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio estableció los principios generales de un sistema internacional de valoración. Se disponía en él que el valor a fines aduaneros de las mercancías importadas debería basarse en el valor real de las mercancías a partir del cual se impone el derecho, o bien de mercancías similares, en lugar de en el valor de las mercancías de origen nacional o en valores ficticios o arbitrarios. Aunque en el artículo VII se recoge también una definición de “valor real”, permitía a los Miembros utilizar métodos muy diferentes para valorar las mercancías. Existían además “cláusulas de anterioridad” que

permitían la continuación de viejas normas que ni siquiera satisfacían la nueva y muy general norma.

Definición del valor de Bruselas

A partir del decenio de 1950 muchos países calculaban los derechos de aduana según la Definición del Valor de Bruselas (DVB). Con arreglo a este método, para cada producto se determinaba un precio normal de mercado (definido como el precio que se pagaría por el producto en un mercado libre en una transacción entre un comprador y un vendedor independientes entre sí), sobre cuya base se calculaba el derecho. Las desviaciones en la práctica de este precio únicamente se tenían plenamente en cuenta cuando el valor declarado era superior al valor establecido. Las variaciones a la baja sólo se tenían en cuenta hasta el 10 por ciento. Este método no satisfacía en absoluto a los comerciantes, ya que las variaciones de los precios y las ventajas competitivas de las empresas no quedaban reflejadas hasta que la oficina de aduanas ajustaba el precio teórico transcurrido cierto tiempo. Los productos nuevos o raros no figuraban muchas veces en las listas, lo que hacía difícil determinar el “precio normal”. Los Estados Unidos nunca se adhirieron a la DVB; se necesitaba, pues, un método de valoración más flexible y uniforme que armonizase los regímenes de todos los países.

Código de valoración de la Ronda de Tokio

El Código de Valoración de la Ronda de Tokio, o Acuerdo relativo a la Aplicación del artículo VII del GATT, concluido en 1979, estableció un sistema positivo de valoración en aduana basado en el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas. El llamado “valor de transacción” tenía por objeto proporcionar un sistema equitativo, uniforme y neutro de valoración en aduana de las mercancías que se ajustase a las realidades comerciales. Difiere del valor “teórico” utilizado en la Definición del Valor de Bruselas (DVB). En su calidad de acuerdo independiente, el Código de Valoración de la Ronda de Tokio fue firmado por más de 40 partes contratantes.

El nuevo Acuerdo

Tras la conclusión de la Ronda Uruguay, el Código de la Ronda de Tokio fue sustituido por el Acuerdo de la OMC relativo a la Aplicación del Artículo VII del GATT de 1994. Este Acuerdo es igual en esencia al Código de Valoración de la Ronda de Tokio y se aplica únicamente a la valoración de las mercancías a efectos de la aplicación de derechos ad valorem a las importaciones. No contiene obligaciones sobre la valoración a efectos de determinar los derechos de exportación o la administración de los contingentes sobre la base del valor de las mercancías, ni establece condiciones para la valoración de las mercancías con fines de aplicación de impuestos internos o control de divisas.

Principio básico: valor de transacción

En el Acuerdo se dispone que la valoración en aduana debe basarse, salvo en determinados casos, en el precio real de las mercancías objeto de valoración, que se indica por lo general en la factura. Este precio, más los ajustes correspondientes a determinados elementos enumerados en el artículo 8, equivale al valor de transacción, que constituye el primer y principal método a que se refiere el Acuerdo.

Los seis métodos

En los casos en que no exista valor de transacción o en que el valor de transacción no sea aceptable como valor en aduana por haberse distorsionado el precio como consecuencia de ciertas condiciones, el Acuerdo establece otros cinco métodos de valoración en aduana, que habrán de aplicarse en el orden prescrito. En total, en el Acuerdo se consideran los seis métodos siguientes:

Método 1: Valor de transacción

Método 2: Valor de transacción de mercancías idénticas

Método 3: Valor de transacción de mercancías similares

Método 4: Método deductivo

Método 5: Método del valor reconstruido

Método 6: Método de última instancia

Otras disposiciones

El orden de aplicación de los métodos 4 y 5 podrá invertirse a petición del importador (no, en cambio, a discreción del funcionario de aduanas). El Acuerdo contiene también disposiciones sobre trato especial y diferenciado para los países en desarrollo y sobre asistencia técnica. Como este Acuerdo forma parte integrante del todo único de la OMC, todos los Miembros de la OMC son miembros del Acuerdo de la OMC sobre Valoración en Aduana.

Método 1 — Valor de transacción

Definición del valor de transacción

El precio realmente pagado o por pagar es el pago total que por las mercancías importadas haya hecho o vaya a hacer el comprador al vendedor o en beneficio de éste e incluye todos los pagos hechos como condición de la venta de las mercancías importadas por el comprador al vendedor, o por el comprador a una tercera parte para cumplir una obligación del vendedor.

Condiciones que han de cumplirse

El valor en aduana es el valor de transacción cuando se cumplan las siguientes condiciones:

Prueba de la venta

Debe existir prueba de una venta para la exportación al país de importación (es decir, facturas comerciales, contratos, pedidos, etc.).

Sin restricciones a la cesión o utilización

No deben existir restricciones a la cesión o utilización de las mercancías por el comprador, con excepción de las que: - imponga o exija la legislación del país de importación; - se limiten al territorio geográfico donde puedan revenderse las mercancías; - no afecten sustancialmente al valor de las mercancías.

Sin sujeción a condiciones adicionales

La venta o el precio no deben estar supeditados a condiciones o consideraciones cuyo valor no pueda determinarse con respecto a las mercancías objeto de valoración. En la nota al párrafo 1 b) del artículo 1 que figura en el Anexo I se dan algunos ejemplos: - el vendedor establece el precio de las mercancías importadas a condición de que el comprador adquiera también cierta cantidad de otras mercancías; - el precio de las mercancías importadas depende del precio o precios a que el comprador venda otras mercancías al vendedor; - el precio se establece condicionándolo a una forma de pago ajena a las mercancías importadas.

Precio absoluto, a menos que ...

No revertirá 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.

Información suficiente a efectos de ajuste

Deberá disponerse de información suficiente para que puedan efectuarse en el precio pagado o por pagar, de conformidad con el artículo 8, determinados ajustes, por ejemplo:

- las comisiones y los gastos de corretaje, salvo las comisiones de compra;
- el costo de los envases o embalajes y los gastos correspondientes;
- determinados servicios;
- los cánones y derechos de licencia;
- los beneficios ulteriores;
- el costo del seguro y los gastos de transporte y servicios conexos ocasionados por el transporte hasta el lugar de importación si el Miembro basa la evaluación en el costo c.i.f.;
- pero RO: los gastos en que se haya incurrido después de la importación (derechos, transporte, construcción o montaje) [Anexo I, párrafo 3 de la nota al artículo 1].

Ausencia de vinculación entre el comprador y el vendedor y el de lo contrario...

No debe existir vinculación entre el comprador y el vendedor, pero, si existiera, la utilización del valor de transacción será aceptable si el importador demuestra:

- que la relación no ha influido en el precio, o
- que el valor de transacción se aproxima mucho a un valor que responde a determinados criterios.

Partes vinculadas

En el artículo 15 del Acuerdo se da la definición de personas vinculadas, según la cual, se considerará que existe vinculación entre las personas únicamente en los casos siguientes:

- si una de ellas ocupa cargos de responsabilidad o dirección en una empresa de la otra;
- si están legalmente reconocidas como asociadas en negocios;
- si están en relación de empleador y empleado;
- 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;
- si una de ellas controla directa o indirectamente a la otra (en la nota interpretativa del artículo 15 se dice que, a los efectos del Acuerdo, se entenderá que una persona controla a otra cuando la primera se halle de hecho o de derecho en situación de imponer limitaciones o impartir directivas a la segunda. Se dice también en esa nota que el término “personas” comprende las personas jurídicas, en su caso).
- ambas están controladas directa o indirectamente por una tercera; o
- sus familiares.

Casos en que las administraciones de aduanas tengan motivos para dudar de la veracidad o exactitud del valor declarado

El valor en aduana basado en el método del valor de transacción depende en gran medida de los documentos presentados por el importador. En el artículo 17 del Acuerdo se confirma el derecho de las administraciones de aduanas a “comprobar la veracidad o la exactitud de toda

información, documento o declaración”. En una “Decisión relativa a los casos en que las administraciones de aduanas tengan motivos para dudar de la veracidad o exactitud del valor declarado”, adoptada por el Comité de Valoración en Aduana en aplicación de una Decisión Ministerial adoptada en Marrakech, se indica el procedimiento que ha de seguirse en esos casos. Como primera medida, la administración de aduanas podrá pedir al importador que proporcione una explicación complementaria de que el valor declarado representa la cantidad total realmente pagada o por pagar por las mercancías importadas. Si, una vez recibida la información complementaria, la administración de aduanas tiene aún dudas razonables (o si no obtiene respuesta), podrá decidir que el valor en aduana de las mercancías importadas no puede determinarse con arreglo al método del valor de transacción. Antes de adoptar una decisión definitiva, la administración de aduanas debe comunicar sus motivos de duda al importador, que, a su vez, debe disponer de un plazo razonable para responder. También deben comunicarse al importador, por escrito, los motivos en que se haya inspirado la decisión definitiva.

Método 2: Valor de transacción de mercancías idénticas (artículo 2)

El valor de transacción se calcula de la misma manera con respecto a mercancías idénticas, que han de responder a los siguientes criterios:

- ser iguales en todos los aspectos, con inclusión de sus características físicas, calidad y prestigio comercial;
- haberse producido en el mismo país que las mercancías objeto de valoración;
- y que las haya producido el productor de las mercancías objeto de valoración.

Para que pueda aplicarse este método, las mercancías deben haberse vendido al mismo país de importación que las mercancías objeto de valoración. Deben también haberse exportado en el mismo momento que las mercancías objeto de valoración, o en un momento aproximado.

Excepciones

Se admiten algunas excepciones, en particular:

- cuando no existan mercancías idénticas producidas por la misma persona en el país de producción de las mercancías objeto de valoración, podrán tenerse en cuenta mercancías idénticas producidas por una persona diferente en el mismo país;
- las pequeñas diferencias de aspecto no impedirán que se consideren como idénticas las mercancías que en todo lo demás se ajusten a la definición.

La definición excluye las mercancías importadas que incluyen trabajos de ingeniería, trabajos artísticos, etc. suministrados por el comprador al productor de las mercancías gratis o a precio reducido, realizados en el país de importación y que no hayan sido objeto de un ajuste en virtud del artículo 8.

Método 3: Valor de transacción de mercancías similares (artículo 3)

El valor de transacción se calcula de la misma manera con respecto a mercancías similares, que han de responder a los siguientes criterios:

- que sean muy semejantes a las mercancías objeto de valoración en lo que se refiere a su composición y características;
- que puedan cumplir las mismas funciones que las mercancías objeto de valoración y ser comercialmente intercambiables;
- que se hayan producido en el mismo país y por el mismo productor de las mercancías objeto de valoración. Para que pueda utilizarse este método, las mercancías deben haberse vendido al mismo país de importación que las mercancías objeto de valoración. Deben también haberse exportado en el mismo momento que las mercancías objeto de valoración, o en un momento aproximado.

Método 4 — Valor deductivo

Deducción del valor a partir del precio a que se venda la mayor cantidad total

En el Acuerdo se dispone que, cuando no pueda determinarse el valor en aduana sobre la base del valor de transacción de las mercancías importadas o de mercancías idénticas o similares, se determinará sobre la base del precio unitario al que se venda a un comprador no vinculado con el vendedor la mayor cantidad total de las mercancías importadas, o de otras mercancías importadas que sean idénticas o similares a ellas, en el país de importación. El comprador y el vendedor en el país importador no deben estar vinculados y la venta debe realizarse en el momento de la importación de las mercancías objeto de valoración o en un momento aproximado. Si no se han realizado ventas en el momento de la importación o en un momento aproximado, podrán utilizarse como base las ventas realizadas hasta 90 días después de la importación de las mercancías objeto de valoración.

Determinación de la mayor cantidad total vendida

Con arreglo al párrafo 1 del artículo 5, el valor en aduana debe establecerse sobre la base del precio unitario al que se venda la mayor cantidad total de las mercancías importadas o de otras mercancías importadas que sean idénticas o similares a ellas. Según la nota interpretativa de ese artículo, el precio unitario a que se venda la mayor cantidad total de las mercancías es el precio a que se venda el mayor número de unidades a personas no vinculadas al primer nivel comercial después de la importación al que se efectúen dichas ventas. Para determinar esa mayor cantidad total de mercancías, se reúnen todas las ventas realizadas a un precio dado y se compara la suma de todas las unidades de mercancías vendidas a ese precio con la suma de todas las unidades de mercancías vendidas a cualquier otro precio. El mayor número de unidades vendidas a un precio representa la mayor cantidad total.

Deducciones del precio al que se haya vendido la mayor cantidad total

Como el punto de partida para calcular el valor deductivo es el precio de venta en el país de importación, es preciso efectuar las siguientes deducciones para reducir ese precio al valor en

aduana pertinente:

- las comisiones pagadas o convenidas usualmente, la suma de los suplementos por beneficios y gastos generales cargados en relación con las ventas;
- los gastos habituales de transporte y seguros en que se incurra en el país de importación;
- los derechos de aduana y otros gravámenes internos pagaderos en el país importador por la importación o venta de las mercancías;
- cuando proceda, el valor añadido por el montaje o ulterior elaboración de las mercancías.

Método 5 — Valor reconstruido

Definición: Costo de producción, beneficios y gastos generales

Con arreglo al valor reconstruido, que es el método más difícil y menos utilizado, el valor en aduana se determina sobre la base del costo de producción de las mercancías objeto de valoración más una cantidad por concepto de beneficios y gastos generales igual a la reflejada habitualmente en las ventas de mercancías de la misma especie o clase del país de exportación al país de importación. El valor reconstruido es la suma de los siguientes elementos:

Costo de producción = valor de los materiales y de la fabricación

El costo o valor de los materiales y de la fabricación u otras operaciones efectuadas para producir las mercancías importadas. El valor de los materiales incluirá, por ejemplo: materias primas tales como madera, acero, plomo, arcilla, textiles, etc.; gastos en que se haya incurrido para llevar las materias primas al lugar de producción; subconjuntos, como circuitos integrados; y elementos prefabricados que finalmente hayan de armarse. Los gastos de fabricación incluirán el costo de la mano de obra, los gastos de montaje cuando se trate de una operación de montaje en vez de un proceso de fabricación, y gastos indirectos en concepto, por ejemplo, de supervisión y mantenimiento de las fábricas, horas extraordinarias, etc. El costo o valor se determinará sobre la base de la información relativa a la producción de las mercancías objeto de valoración, proporcionada por el productor o en su nombre. De no estar incluidos supra, se

añadirán el costo de los embalajes y los gastos conexos, los servicios auxiliares, los trabajos de ingeniería, los trabajos artísticos, etc. realizados en el país de importación.

Beneficios y gastos generales

Los beneficios y gastos generales reflejados habitualmente por los productores del país de importación en las ventas de mercancías de la misma especie o clase del país de exportación al país de importación, sobre la base de información facilitada por el productor. Se entiende por mercancías de la misma especie o clase las mercancías comprendidas en el grupo o gama de productos producidos por un determinado sector o rama de producción, que comprenden las mercancías idénticas o similares. La cantidad en concepto de beneficios y gastos generales ha de considerarse como un todo (es decir, la suma de ambos conceptos). Los gastos generales podrían incluir los gastos de alquiler, electricidad, suministro de agua, gastos jurídicos, etc.

Otros gastos que han de añadirse

Por último, deberán añadirse al precio otros gastos: el costo del transporte de las mercancías importadas 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.

Método 6 — Método de última instancia

Definición

Determinación del valor en aduana sobre la base de “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” Cuando el valor en aduana no pueda determinarse por ninguno de los métodos citados anteriormente, podrá determinarse según criterios razonables, compatibles con los principios y las disposiciones generales del Acuerdo y del artículo VII del GATT de 1994, sobre la base de los datos disponibles en el país de importación. En la mayor

medida posible, este método deberá basarse en los valores y métodos determinados anteriormente, con una flexibilidad razonable en su aplicación.

Criterios de valoración que no han de aplicarse

Con arreglo al método de última instancia, el valor en aduana no deberá basarse en:

- el precio de venta de mercancías en el país de importación (es decir, el precio de venta de mercancías fabricadas en el país de importación);
- un sistema que prevea la aceptación, a efectos de valoración en aduana, del más alto de dos valores posibles (deberá utilizarse el más bajo);
- el precio de mercancías en el mercado interno del país de exportación (la valoración sobre esta base sería contraria al principio enunciado en el preámbulo del Acuerdo de que “los procedimientos de valoración no deben utilizarse para combatir el dumping”);
- un costo de producción distinto de los valores reconstruidos que se hayan determinado para mercancías idénticas o similares (la valoración debe realizarse sobre la base de los datos disponibles en el país de importación);
- el precio de mercancías vendidas para exportación a un tercer país (dos mercados de exportación han de tratarse siempre como separados y el precio establecido para uno no debe controlar el valor en aduana en el otro);
- valores en aduana mínimos (a menos que un país en desarrollo se haya acogido a la excepción que permite la utilización de valores mínimos);
- valores arbitrarios o ficticios (esta prohibición se refiere a sistemas que no basen sus valores en lo que en realidad ocurre en el mercado, reflejado en los precios, ventas y costos reales; han de excluirse también los motivos de la importación o venta de las mercancías).

Trato especial y diferenciado

Aplazamiento de la aplicación del Acuerdo por cinco años en el caso de los países en desarrollo

En el párrafo 1 del artículo 20 se dispone que los países en desarrollo Miembros que no fueran Partes en el Código de la Ronda de Tokio podrán retrasar la aplicación de las disposiciones del

Acuerdo por un período de cinco años contados desde la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC para dichos Miembros.

Aplazamiento de la aplicación del método del valor reconstruido por tres años contados a partir de la fecha de aplicación de todas las demás disposiciones del Acuerdo

En el párrafo 2 del artículo 20 se dispone que los países en desarrollo Miembros que no fueran Partes en el Código de la Ronda de Tokio podrán retrasar la aplicación del método del valor reconstruido por un período que no exceda de tres años contados desde la fecha en que hayan puesto en aplicación todas las demás disposiciones del Acuerdo. En la práctica, esto significa que los países en desarrollo Miembros que no fueran Partes en el Código de la Ronda de Tokio pueden retrasar la aplicación del método del valor reconstruido por un plazo total de ocho años.

Prórroga del período de transición

En el párrafo 1 del Anexo III del Acuerdo se dispone que los países en desarrollo Miembros para los que la moratoria de cinco años prevista en el párrafo 1 del artículo 20 para la aplicación de las disposiciones del Acuerdo resulte insuficiente podrán solicitar, antes del final del período de cinco años, una prórroga del mismo, quedando entendido que los Miembros examinarán con comprensión esta solicitud en los casos en que el país en desarrollo Miembro de que se trate pueda justificarla.

Reservas encaminadas al mantenimiento de valores mínimos establecidos

En el párrafo 2 del Anexo III se dispone que los países en desarrollo Miembros podrán formular una reserva que les permita mantener el sistema de valores mínimos oficialmente establecidos, de manera limitada y transitoria, en las condiciones que pueda acordar el Comité (pese a estar prohibidos los precios mínimos en el Acuerdo).

Reserva con respecto al artículo 4

El párrafo 3 del Anexo III otorga a los países en desarrollo Miembros el derecho a formular una reserva que les permita negarse a la solicitud de los importadores (autorizada en virtud del artículo 4 del Acuerdo) de invertir el orden de aplicación del método deductivo y el método basado en un valor reconstruido.

Aplicación especial del método deductivo

El párrafo 4 del Anexo III otorga a los países en desarrollo Miembros el derecho a determinar el valor de las mercancías con arreglo al método deductivo aunque las mercancías en cuestión hayan sido objeto de ulterior elaboración en el país de importación, lo solicite o no el importador.

Asistencia técnica

De conformidad con el párrafo 3 del artículo 20, los países desarrollados Miembros proporcionarán, en condiciones mutuamente convenidas, asistencia técnica a los países en desarrollo Miembros que lo soliciten. Sobre esta base, los países desarrollados Miembros elaborarán programas de asistencia técnica que podrán comprender, entre otras cosas, capacitación de personal, asistencia para preparar las medidas de aplicación, acceso a las fuentes de información relativa a los métodos de valoración en aduana y asesoramiento sobre la aplicación de las disposiciones del Acuerdo.

Instituciones

Comité de Valoración en Aduana

En virtud del Acuerdo se establece un Comité de Valoración en Aduana compuesto de representantes de cada uno de los Miembros, para darles la oportunidad de consultarse sobre cuestiones relacionadas con la administración del sistema de valoración en aduana por cualquiera de los Miembros o con la consecución de los objetivos del Acuerdo.

Comité Técnico de Valoración en Aduana

El Acuerdo también establece un Comité Técnico de Valoración en Aduana, bajo los auspicios de la Organización Mundial de Aduanas, con objeto de asegurar, a nivel técnico, la uniformidad de la interpretación y aplicación del Acuerdo. Es una función del Comité Técnico suministrar asesoramiento sobre cuestiones técnicas concretas, si así lo solicitan los Miembros o un grupo especial en el marco de una diferencia.

Fuente: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/cusval_s/cusval_info_s.htm#top
