



INSTITUTO



Separata Temática N° 14

Año 2 - 2011

La valoración aduanera como instrumento para la protección de la industria nacional

Por Juliana Vivas

Buenos Aires, Argentina

Separatas Temáticas del Instituto AFIP

Instituto de Estudios Tributarios, Aduaneros
y de los Recursos de la Seguridad Social (AFIP)

Presidente del Instituto AFIP

Ricardo Echegaray

Director Ejecutivo

Mario J. Bibiloni

Consejo Editorial

Alejandro M. Estévez (Editor
Responsable)

Susana C. Esper

Francisco A. Pagliuca

Hipólito Yrigoyen 370, (CP1086),
Capital Federal, República
Argentina. // Publicación de la
AFIP, confeccionada por el
Instituto AFIP. // Corresponde
exclusivamente a los autores la
responsabilidad por los conceptos
expuestos en los artículos
firmados, de lo cual debe inferirse
que la AFIP puede compartir las
opiniones vertidas o no. // Se
autoriza la reproducción de los
textos incluidos en la revista, con
la necesaria mención de la fuente.

Instituto AFIP

Bernardo de Irigoyen 474
(CP1072), Ciudad Autónoma de
Buenos Aires.

Correo electrónico:

instituto@afip.gov.ar

Página web:

<http://www.afip.gov.ar/instituto>

Tabla de contenidos

La Valoración Aduanera como instrumento para la protección de la industria nacional *Por Juliana Vivas*

Prólogo <i>Por Carlos Monzó</i>	3
Introducción.....	5
Capítulo I.....	6
1. Antecedentes: Evolución histórica de la valoración. Países en desarrollo	6
2. La lucha de los países en desarrollo en el comercio internacional	9
Capítulo II.....	12
1. La valoración: Los métodos para valorar según el acuerdo	12
Capítulo III.....	18
1. Facultades de las administraciones de Aduana	18
Capítulo IV.....	20
1. La investigación del valor y la política de defensa de la Aduana argentina	20
Capítulo V.....	27
1. Instrumentos que deberían considerarse para la defensa de la aduana argentina en valoración	27
Capítulo VI.....	30
1. Conclusiones	30
Referencias Bibliográficas.....	31
1. Libros	31
2. Publicaciones y Artículos	32
3. Artículos en sitios Web	32

Prólogo

Tengo el agrado de haber acompañado, desde el rol formal de Director, la actividad de investigación de la Licenciada Juliana Vivas, relativa a uno de los ámbitos que plantean las cuestiones más ricas y complejas del quehacer aduanero, constituido por la función de valoración en las destinaciones de importación.

Es que la correcta valoración de las mercaderías de importación, efectuada observando los mandatos legales y reglamentarios, se erige para la Administración Aduanera en la valla más importante para evitar la subfacturación, a la vez que constituye para los Operadores del Comercio Exterior la garantía más eficaz de que no se fijarán valores arbitrarios o ficticios.

Pues bien, la investigadora aborda el problema, desde la preocupación por proteger la industria argentina, frente al riesgo cierto que representan las importaciones provenientes de los países integrantes del así denominado Grupo 4 (países asiáticos emergentes, encabezados nítidamente por China).

El trabajo comienza por situar al lector en las circunstancias que rodearon a la celebración del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (conocido y denominado en adelante por sus siglas del inglés GATT), Acuerdo que posee cauce orgánico-institucional en ocasión de la constitución de la Organización Mundial del Comercio. En ese mismo Capítulo, se conceptualiza la Noción Positiva de Valor, concepto no menor, ya que este criterio, basado en el Valor de Transacción (definido en el Acuerdo como "el precio efectivamente pagado o por pagar", en principio reflejado en la factura comercial respectiva), no solamente ha sido diseñado normativamente como regla en materia de valoración (Principio General de Preeminencia), sino que efectivamente se aplica a la inmensa mayoría de las destinaciones de importación. Estas notas introductorias cobran interés para el lector, porque son efectuadas contemplando la situación de los países en vías de desarrollo (como lo es la República Argentina).

En el Capítulo II se reseñan los distintos métodos establecidos en el GATT. Como expresé, la regla efectiva para la valoración aduanera en las importaciones es el valor de transacción, y sólo puede acudir a los demás métodos (en orden generalmente excluyente, salvo una opción puntual del importador), cuando se ha desechado la posibilidad de aplicar el método anterior (Principio General de Preeminencia, unido al Principio General de Prelación en el orden de aplicación de los Métodos).

No es objeto de este prólogo el detenernos dogmáticamente en el análisis de cada método, porque tampoco es objeto del trabajo de investigación. Sí tengamos presente que el juego de los principios generales precitados pareciera no dejar mucho margen de maniobra para desechar valores declarados que se sospechan inferiores a los reales.

En este orden de ideas, es en el Capítulo III que la investigadora se dedica a las Facultades de la Administración Aduanera, reseñando de un modo completo la normativa derivada del GATT al respecto.

En el Capítulo IV, se proyecta la normativa descripta a los procedimientos de valoración aduanera seguidos en la República Argentina, deteniéndose en los valores criterio.

En lo que respecta a la valoración aduanera en sentido estricto, la investigadora reconoce las limitaciones normativas emergentes de las prescripciones en materia de valoración aduanera, planteando correctamente la improcedencia de desechar el precio declarado en la factura comercial sin bases sustentables, esto es, más concreto que las meras sospechas.

A renglón seguido, reseña la normativa atinente a las Licencias de Importación, como manera de ilustrar al lector sobre el haz de instrumentos de política comercial utilizado por nuestro país para desalentar importaciones que afecten su industria nacional.

También hace referencia al intercambio de información entre los Estados partes del MERCOSUR, que en materia de valor se proyecta principalmente en la base de datos INDIRA.

De todos modos, los países del MERCOSUR no representan una amenaza directa (sólo cuando son utilizados para maniobras de triangulación), como lo son los países del así denominado Grupo 4 (encabezados por China), que ameritaron en el trabajo un apartado especial.

En el final de este Capítulo IV, se informa el resultado -relativo- que tuvo la aplicación de las medidas de protección descriptas.

En el Capítulo V, la investigadora propone como causales automáticas para desechar el valor de transacción a los hechos configurativos de la infracción de declaración inexacta, así como a la ausencia de documentación complementaria requerida por la reglamentación. Esta propuesta, sin embargo, no debiera obstar al intercambio previo de información entre Administración e Importador, salvo, claro está, los supuestos de ardid o de fraude.

Finalmente, en el Capítulo la investigadora comparte algunas reflexiones, caracterizando a la valoración como "un instrumento de defensa para la aduana argentina", entre otros estipulados en tratados celebrados por la República, destacando la importancia de una acción regional.

Creemos que el trabajo de la Licenciada Juliana Vivas constituye un valioso aporte para el debate sobre la adecuada inserción de la República Argentina al comercio internacional, que ojalá fructifique en nuevas ideas para optimizar la gestión de la Aduana Argentina en sus funciones de control del tráfico internacional de mercaderías.

Dr. Carlos Monzó¹

¹ Abogado. Especialista en Derecho de la Integración y MERCOSUR, Magíster en Finanzas Públicas y Especialista en Asesoramiento de Empresas. Docente universitario. Autor de numerosos artículos en materia de Derecho Aduanero y funcionario de la Administración Federal de Ingresos Públicos.

La valoración aduanera como instrumento para la protección de la industria nacional

Por Juliana Vivas

Licenciada en Relaciones Internacionales. Técnica Administrativa en Comercio exterior (Universidad Nacional de Rosario). Especialización en Gestión Aduanera (IEFPA). Actualmente se desempeña en la Sección Valoración y Fiscalización de Importación, perteneciente a la División Fiscalización de Operaciones Aduaneras, de la Dirección Regional Aduanera Rosario, de la Administración Federal de Ingresos Públicos. Correo electrónico: juvivas@afip.gov.ar

Resumen. A partir de la crisis mundial, el redireccionamiento de los flujos comerciales y el regreso a políticas proteccionistas, la Argentina debe replantearse sus instrumentos de defensa, principalmente si la Valoración puede ser una herramienta más de protección nacional ante las prácticas desleales del comercio exterior. Teniendo en cuenta la posición de país en desarrollo de la Argentina y la suscripción al Acuerdo de Valoración como miembro de la OMC que regula la forma de valorar imponiendo reglas y pautas, desconociendo muchas veces el Acuerdo los intereses de los países en desarrollo, es necesario, por lo tanto, redefinir la valoración para que pueda cumplir con el objetivo de evitar la introducción de valores irrisorios. Es imperante revisar la legislación actual y jurisprudencia, o bien crear nueva legislación para poder acortar el camino del Acuerdo en desestimar un valor de transacción irrisorio y/o subfacturado.

Introducción

La manipulación de precios de venta y la omisión de proporcionar datos relevantes para la determinación exacta del valor en aduana de las mercaderías importadas, constituyen una conducta que perjudican la recaudación fiscal y desnaturalizan la competencia leal que cabe esperar de los importadores.

Considerando la actual crisis económica mundial que vivimos, y la regresión de los países hacia políticas más proteccionistas, disfrazando el mantenimiento de reglas de libre comercio, bajo medidas *antidumping* o no arancelarias, la Argentina debería cuestionarse como proteger su industria nacional. Lo descrito toma relevancia al apreciar el redireccionamiento de los flujos de comercio desde China, originado a su vez por una disminución del consumo en Europa y Estados Unidos, generando así un temor para la Argentina, por un aluvión de mercaderías provenientes de ese país, así como también de países como Corea, Filipinas, Hong Kong, India, Indonesia, Malasia, Pakistán, Taiwán, Tailandia, Singapur y Vietnam, lo que se denomina como Grupo 4.

Teniendo en cuenta a su vez, la posición de país en desarrollo de la Argentina, y la lucha constante de este grupo de países para que se escuchen y respeten sus intereses en el sistema internacional, es inevitable repensar las estrategias de protección.

Si bien la Aduana Argentina ha tomado recaudos (ejemplos de esto son la aplicación de licencias de importación, y toda la normativa referente al grupo 4) a fin de evitar este aluvión y proteger la industria para combatir el fraude comercial, es imperioso hacer un análisis a fin de comprobar si la Valoración aduanera, sujeta al acuerdo, resulta un flanco débil o una herramienta útil para el régimen fiscal y cuáles son las medidas que podría adoptar la Argentina para lograr estos objetivos.

Capítulo I

1. Antecedentes: Evolución histórica de la valoración. Países en desarrollo

1.1. El nacimiento del GATT

Al término de la Segunda Guerra Mundial el comercio internacional mostraba signos del profundo deterioro causado por la ruptura de las relaciones comerciales entre los países beligerantes y sus aliados, y las nocivas políticas proteccionistas aplicadas por numerosas naciones después de la Primera Guerra Mundial para proteger la producción local mediante las barreras arancelarias y no arancelarias a las importaciones.

En la Conferencia Monetaria y Financiera de las Naciones Unidas, celebrada en Bretton Woods, cuarenta y cuatro países discutieron las medidas necesarias para estabilizar las monedas y el crédito durante el período de posguerra.

Al cabo de las deliberaciones, estos países firmaron el 22 de julio de 1944 los *Acuerdos de Bretton Woods* que dieron lugar a la creación de dos de las instituciones multilaterales monetarias y financieras más importantes del mundo: Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), más conocido como el Banco Mundial.

El Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas convocó la Conferencia de La Habana en 1946. Las deliberaciones se iniciaron el 21 de noviembre de 1947 y concluyeron el 24 de marzo de 1948 con la firma de la Carta de La Habana por 54 países. Pero muchos gobiernos decidieron aguardar la aprobación de la Carta por el Congreso de los Estados Unidos antes de hacer lo propio en sus respectivos países.

Al mismo tiempo, que se negociaba la Carta, se discutían en Ginebra los términos del *Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT)* redactado entre abril y octubre de 1947.

El 30 de octubre de 1947 veintitrés países firman el Protocolo de Aplicación Provisional del GATT (Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio) dirigido a reducir y consolidar los aranceles aduaneros e instituir un conjunto de principios comerciales indispensables para apuntalar los avances logrados en el plano comercial.

El Acuerdo se basó principalmente en el compromiso de reducir barreras arancelarias y la remoción de las barreras no arancelarias al comercio.

El GATT no fue un organismo internacional, sino un convenio internacional por el cual los países signatarios adoptaron un conjunto de reglas a las cuales se someterían en el futuro los intercambios comerciales.

El GATT descansa en cinco pilares: a) el principio de la Nación más favorecida: todos los miembros pueden reclamar para sí mismos idénticas ventajas que las otorgadas por otro miembro a un tercer país b) el principio del Trato Nacional: las mercaderías nacionales e importadas, deben recibir trato igualitario y no discriminatorio, c) el principio de la Eliminación de las Barreras no Arancelarias, según la cual la protección de los mercados nacionales se debe alcanzar mediante aranceles aduaneros y no a través de barreras no arancelarias, como cuotas, subsidios, determinaciones arbitrarias de valor de las mercaderías u otras prácticas distorsivas del comercio, d) el derecho de todo Miembro que resulte perjudicado por el retiro de ventajas arancelarias de parte de otros miembros a recibir compensaciones por estos últimos e) el derecho de un estado Miembro, a suspender, con previa anuencia del resto de los países, las concesiones otorgadas a un país Miembro que ha lesionado o perjudicado los beneficios obtenidos por el primero en el marco del GATT.

A lo largo de sucesivas rondas de negociaciones los países miembros del GATT lograron acuerdos multilaterales destinados a remover los principales obstáculos al comercio internacional.

La República Argentina solicitó la incorporación al GATT el 21 de septiembre de 1960 y por medio del Decreto 9298/62 el gobierno argentino aprobó la declaración de adhesión provisional de nuestro país al GATT.

1.2. Artículo VII del GATT: Valoración - Definición de Bruselas

El Art. VII del GATT de 1947 establece algunos principios generales en materia de valoración. Según este Art. el valor en aduana es el valor real de la mercadería importada a la que se aplique el derecho o de una mercadería similar, y no en el valor de una mercadería nacional, ni en valores arbitrarios o ficticios.

El procedimiento aduanero de la valoración es un mecanismo administrativo por el cual se determina el valor en aduana de las mercaderías importadas, es decir, la base de cálculo de los derechos de aduana y demás gravámenes a la importación.

La norma establece que el valor real debería ser el precio al que, en el 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.

A fines de 1947 surgió, en el seno del Comité Europeo de Cooperación Económica, la posibilidad de organizar entre varios países europeos una o varias uniones aduaneras. Mediante una declaración conjunta firmada en París, trece gobiernos decidieron crear en Bruselas un Grupo de Estudios de la Unión Aduanera Europea con la misión de examinar los diversos problemas emergentes.

El Grupo comenzó a funcionar en 1948 con la constitución de un Comité Económico y un Comité Aduanero, pero al poco tiempo debieron cancelarse los trabajos del primero. El Comité Aduanero centró sus trabajos en el estudio de las técnicas aduaneras de diversos países en materia de nomenclatura y valor para buscar uniformarlas.

En 1949 el Grupo de Estudios, antes mencionado, recomendó consolidar los trabajos realizados en materia de nomenclatura aduanera y valoración, es en este marco donde se realiza la primera convención sobre valoración la *Convención sobre el Valor en Aduana de las Mercaderías* (que entró en vigor el 28 de junio de 1953) Tratado comúnmente conocido como la **Definición de Bruselas**.

Dicho Tratado señala que el valor en Aduana de las mercaderías importadas con destino al consumo es el precio normal, el precio que pudiere fijarse para estas mercaderías en el mismo momento que la ley determina los derechos de importación exigibles como consecuencia de una venta efectuada en condiciones de libre competencia entre un comprador y un vendedor independiente entre sí. Toda compraventa contemporánea de mercadería idéntica o similar pasaba a tener el *valor teórico* conceptualizado como *precio normal*, con abstracción del precio realmente pagado o por pagar. Esta definición de Bruselas fue denominada por la doctrina como "**noción teórica**".

En la práctica, el procedimiento consistía en seleccionar el precio fijado por las partes en una compraventa internacional, corregir los desvíos existentes con relación al modelo teórico, ya sea aumentando o debitando los importes correspondientes, y elevar el resultado a la categoría de precio teórico estándar, válido para toda mercadería idéntica o similar.

Sin embargo, estos principios fueron tan generales que en la práctica no contribuyeron a crear un sistema de valoración uniforme, a lo que se sumaría la no incorporación de dicho método en países como los Estados Unidos que aplicaban el *american selling price*, método que se basaba en la noción positiva, asignando a aquella mercadería importada competitiva de la

industria nacional como valor de aduana, el precio de venta en el mercado interno americano de mercadería idéntica o similar de fabricación en EEUU.

1.3. La noción positiva

La noción teórica de los años cincuenta deja de serles útil a los países industrializados, ya que a partir de los años setenta Europa ya era una potencia mundial muy pujante: vendía productos industriales a todo el mundo y sus ingresos habían dejado de reposar en sus derechos aduaneros.

Solo a los países en desarrollo les interesaba mantener la definición de Bruselas para los cuales el ingreso fiscal y la protección de la industria nacional tenían un valor más alto. La propia Definición de Bruselas se convertía así en una barrera para la penetración de productos de la CEE en otros mercados. Los acuerdos firmados hasta ese momento no tenían el carácter de multilateral, ya que no fueron aceptados por todos los países miembros, motivo por el cual se los denominaba códigos. Uno de ellos era el Código de Valoración.

La gestión del Acuerdo de Valoración se inició a instancia de la CEE, que presentó un nuevo proyecto de código de valoración el 15 de noviembre de 1977. Este nuevo código proponía la adopción de una noción positiva del valor, y el abandono de la Definición de Bruselas y el *American Selling Price*.

Cuando en el seno del GATT, a raíz de la ronda de Tokio que empieza en 1973, se comienza a discutir la elaboración de un nuevo tratado de valor en aduana, quienes asumen esa iniciativa son los países industriales, los EEUU, la CEE y Japón.

El texto final del *Acuerdo relativo a la Aplicación del Art. VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio*, conocido como Código o Acuerdo de Valoración del GATT, se aprobó, luego de largas discusiones, el 12 de abril de 1979, los países en desarrollo consiguieron el 1° de noviembre de ese año la incorporación del Protocolo que recogía ciertas reservas de esos países.

El acuerdo establece un sistema positivo de valoración en aduana sobre la base del precio realmente pagado o por pagar por las mercaderías.

Es una noción positiva porque terminó con los valores teóricos o ideales, con los precios de mercado, para usar el método de valoración a través del precio realmente pagado o por pagar por las mercaderías importadas, cuando estas se venden para su exportación al país de importación.

La base de Valoración es positiva porque: 1) se basa en el valor real de los bienes importados y no en precios teóricos o en valores estimados discrecionalmente 2) el valor de transacción es el precio "realmente pagado o por pagar", es decir el precio efectivamente abonado por las mercaderías importadas.

Asimismo, la noción positiva de valor estableció que el valor en aduana de las mercaderías importadas se determinara por el valor de transacción.

El objeto del Acuerdo fue establecer un método para valorar las mercaderías en Aduana que sea equitativo, uniforme y neutral, que se compadezca con las operaciones comerciales y no permita a las administraciones aduaneras utilizar valores arbitrarios o ficticios.

El Acuerdo establece ciertos principios a tener en cuenta: transparencia, interpretación y aplicación, neutralidad, compatibilidad con los usos comerciales, preeminencia, prelación.

La Argentina, por su parte aprobó este Acuerdo mediante la Ley 23.311, que comenzó a aplicarse en nuestro país a partir del 1° de enero de 1988.

Las discusiones entre los países en desarrollo y las potencias industriales empantanaron el progreso de las negociaciones ya que los primeros creían ver un desmedido favoritismo del nuevo régimen hacia las exportaciones de los países desarrollados.

A comienzos del decenio de 1980 era evidente que el Acuerdo General no respondía ya a las realidades del comercio mundial como lo había hecho en el decenio de 1940; estaba en curso la globalización de la economía, el comercio de servicios, y el incremento del comercio mundial de las mercaderías.

Las negociaciones oscilaron continuamente entre la amenaza de fracaso y las previsiones de éxito, la agricultura, los servicios, los productos tropicales, los textiles, el acceso a los mercados, las normas *antidumping*, generaban diferencias entre los distintos países miembros, por la multiplicidad de intereses de cada uno.

Estos y otros factores persuadieron a los miembros del GATT que debía hacerse un nuevo esfuerzo por reforzar y ampliar el sistema multilateral. Ese esfuerzo se tradujo en la Ronda Uruguay, la Declaración de Marrakesh y la creación de la OMC (Organización Mundial del Comercio). 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 mercaderías a efectos de la aplicación de los derechos ad valorem a las importaciones.

El Acta final de la Ronda Uruguay termina con la provisionalidad del GATT, y a través de la Declaración de Marrakesh, se crea una Organización con personalidad jurídica: la Organización Mundial del Comercio (OMC).

El Acta Final de Marrakesh incluye una lista de acuerdos multilaterales y plurilaterales, así como de las decisiones y declaraciones ministeriales, que clarifican las disposiciones de algunos acuerdos. Los acuerdos comerciales multilaterales y los instrumentos jurídicos conexos forman parte integrante de los acuerdos de la OMC y son vinculantes para todos los miembros de la OMC.

2. La lucha de los países en desarrollo en el comercio internacional

Las reglas del comercio internacional no fueron del todo favorables para los países en desarrollo, principalmente por su escaso poderío para hacer valer sus intereses y preocupaciones, por lo tanto, se han tenido que adaptar, para no quedar afuera del sistema, a las reglas establecidas por las grandes potencias. Sin embargo, a partir del nuevo escenario internacional, el cambio de actores, y esencialmente el aumento de su participación, deberían poner en tela de juicio ciertas reglas que le son desfavorables, o bien construir instrumentos nacionales con capacidad de protección. Tengamos presente que los países desarrollados han aplicado las reglas en muchas oportunidades a su conveniencia, y varias veces las han transgredido, proclamando una libertad de comercio por fuera de sus fronteras.

2.1. La posición de los Países en Desarrollo frente al Acuerdo

Durante los primeros años de funcionamiento del GATT no se tuvieron en cuenta las necesidades especiales de los países en desarrollo, ya que estos países tenían escasa capacidad de presión durante los primeros años de la posguerra.

A medida que pasaron los años, los países en desarrollo fueron adquiriendo mayor capacidad de presión y mayor poder reivindicativo, alcanzando su punto culminante en los años sesenta, gracias a la influencia ejercida por la descolonización y la Guerra Fría.

En el año 1960 Uruguay presentó una demanda contra quince países desarrollados en la que se implicaban de una manera directa las políticas que los países industrializados utilizaban frente a las exportaciones de los países menos desarrollados. El caso se sometió al procedimiento de solución de diferencias, y la interpretación que daba el grupo especial, si bien aceptaba el criterio uruguayo de que las medidas adoptadas tenían el efecto de restringir el acceso a los mercados de los países desarrollados una cierta cantidad de productos

uruguayos, estimaba que cualquier medida que tuviese como consecuencia restringir sustancialmente las exportaciones de una parte contratante no tenía que suponer necesariamente la anulación o menoscabo o disminución de ventajas que protege el Art. XXIII.

El Art. XXIII versaba *“en caso de que una parte contratante considere que una ventaja resultante para ella directa o indirectamente del presente Acuerdo se halle anulada o menoscabada o que el cumplimiento de uno de los objetivos del Acuerdo se halle comprometido a consecuencia de... dicha parte contratante podrá, con objeto de llegar a un arreglo satisfactorio de la cuestión, formular representaciones o proposiciones por escrito a la otra parte...”*

Esta opinión que lógicamente no satisfacía a Uruguay movió a dicho país, junto con Brasil, a intentar llevar a cabo una revisión de los procedimientos del Art. XXIII.

Según el plan elaborado conjuntamente por ambos países debería proporcionarse a los países menos desarrollados ciertas compensaciones financieras cuando pudiese demostrarse la existencia de violaciones del Acuerdo General por parte de los países desarrollados de manera que perjudicasen a aquéllos. La forma más eficaz de reparación hubiera sido la eliminación de la medida que hubiera motivado la queja.

El argumento principal para rechazar el plan Uruguay-Brasil fue que las indemnizaciones financieras suponían un concepto plenamente nuevo, poco en armonía con el sistema tradicional del GATT.

Muchos países en desarrollo padecían problemas en sus relaciones comerciales como consecuencia de medidas aplicadas de forma incompatible con las normas del GATT, sin embargo estaban obligados a cumplir sus obligaciones sin recibir ninguna protección por el daño que les producía ese cumplimiento. La necesidad de modificar el sistema vigente aumentaba por el hecho de que algunos países podían violar de forma unilateral sus obligaciones, puesto que, en la práctica, los países afectados por las acciones ilegales carecían del poder suficiente para proteger sus legítimos intereses.

El reclamo principal de los países en desarrollo se centraba en la dificultad de acceso de sus exportaciones a los mercados de los países industrializados, por la fuerte protección que mantenían estos últimos, primordialmente en el sector agrícola y en el textil.

La insatisfacción de los países en desarrollo provocó una presión ante las Naciones Unidas, para convocar a una conferencia internacional que uniera los problemas de comercio internacional y de desarrollo económico. Se convocó así a la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, por sus siglas en inglés) por primera vez en 1962, transformándose en 1964 en un organismo permanente de las Naciones Unidas. Con el nacimiento de la UNCTAD, se abría una nueva vía de actuación para los países en desarrollo, cuyos primeros casos bajo el mandato de R. Prebisch resultaban alentadores.

El GATT respondió a esta presión incorporando en 1965 una parte denominada “Comercio y Desarrollo”, que significó un avance para reconocer los problemas específicos del comercio de los países en desarrollo.

En la II Conferencia de la UNCTAD, en 1968, se alcanzó el logro más importante, la creación del Sistema de Preferencias Generalizado (SPG), sistema que consiste en una forma de cooperación que concede mayor facilidad de acceso a los mercados de manufacturas de los países desarrollados, a través de una reducción o anulación de derechos arancelarios sin necesidad de reciprocidad.

Otro de los acuerdos logrados en la UNCTAD, incluido en el GATT en 1971, fue un Protocolo relativo a las negociaciones comerciales entre países en desarrollo.

Aunque progresivamente el GATT fue incorporando normas que facilitaran las exportaciones, prevalecieron los intereses de los países desarrollados, ya que mantuvieron una protección elevada en aquellos sectores donde no les convenía la competencia de las exportaciones de los países en desarrollo.

Sumada a esta situación desfavorable, la adhesión de nuevos miembros al Acuerdo era muy lenta, y el problema que dificultaba la incorporación consistía en que los posibles adherentes no encontraban en él herramientas eficaces para luchar contra la subfacturación.

Una serie de países en desarrollo sostenían que el Acuerdo al establecer como norma principal que la primera base de valoración será el valor de transacción, les impediría resolver los casos en que los comerciantes subvaloraban las mercaderías con el objeto de reducir derechos arancelarios.

La mayor parte de los países en desarrollo se mostraba renuente a adoptarlo por no encontrar en él una norma que autorizara el rechazo de aquellos precios cuyo monto hacía presumir su falsedad. La prueba de esa falsía es casi imposible cuando un importador y un vendedor se conciertan hábilmente para cometer ese fraude. Si el precio inexacto que declara el importador es el mismo que manifiesta el vendedor en la Aduana del país de exportación, y además, éste omite asentar en sus libros la parte no declarada de ese precio, es muy difícil que el fraude llegue a probarse.

Luego de diez años de vigencia el Acuerdo no se expandía, y la mayor parte de los países en desarrollo continuaba aplicando la Definición de Bruselas. Las negociaciones de la ronda Uruguay y del Acuerdo General se hicieron cargo de este problema. A fines de los ochenta comenzó a discutirse en Ginebra un texto que concedería a las aduanas facultades más precisas.

El resultado fue un documento aprobado en 1994, en el Acta de Marrakesh: la decisión 6.1 "Casos en que las Administraciones de Aduanas tengan motivos para dudar de la veracidad o exactitud del valor declarado". El Acta de Marrakesh es precedida por una Declaración que destaca la participación de los países en desarrollo en las negociaciones de la Ronda Uruguay.

El segundo párrafo de la Decisión 6.1 dice que "al aplicar el Acuerdo es perfectamente legítimo que un Miembro asista a otro Miembro en condiciones mutuamente convenidas".

La República Argentina propicia que se ponga en consideración del Comité de Valoración en Aduana el siguiente texto de Decisión: Que es necesario a los efectos de consecución de los fines del Acuerdo de Valoración y Protocolo, que los servicios centrales de valoración de los países en desarrollo que sean parte de dicho Acuerdo, pueden solicitar a las aduanas de otras partes contratantes, copia de la declaración de exportación al país de importación, y que éstas deban suministrarla de inmediato, en forma directa, y que dicha información pueda ser utilizada por la Aduana del país requirente a los fines de la valoración

La Decisión 6.1 sólo hizo explícitos ciertos derechos de la aduana que jamás estuvieron en tela de juicio.

Sin embargo, el Acuerdo de Valoración aprobado en la Ronda Uruguay, trajo para los países en desarrollo algunas ventajas como ser: la posibilidad de extender el plazo de aplicación del Acuerdo cuando el plazo original de 5 años fuese insuficiente. Asimismo, los países en desarrollo pueden formular una reserva con respecto a la aplicación del Acuerdo que les permita continuar aplicando, pero sólo de forma limitada y transitoria, valores mínimos de importación oficialmente establecidos. También están autorizados a formular otras dos clases de reservas: a) el derecho de establecer que la disposición del Art. 4, que autoriza al importador a solicitar la inversión en el orden de la aplicación de los métodos previstos en los Arts. 5 y 6, sólo será aplicable cuando la aduana acepte la petición correspondiente, y b) el derecho de establecer que el Art. 5 (2), mediante el cual se determina el método de valor deducido para las mercaderías que hayan recibido transformación después de su importación, se aplique de conformidad con la Nota Interpretativa correspondiente a dicho artículo, lo solicite o no el importador.

En 1996, en Singapur, los Ministros de los países miembros de la OMC convinieron en un "Plan de Acción para los Países Menos Adelantados", que incluía la prestación de asistencia técnica y mejorar el acceso a los mercados para los productos de los países menos adelantados. Cabe destacar, que los Países Menos Adelantados (PMA) constituyen una categoría especial de países (diferenciados de los Países en Desarrollo) que se caracteriza por la pobreza extrema,

economías débiles, insuficiencia de recursos institucionales y humanos y , a menudo, vulnerables a los desastres naturales.

Muchas de las acciones (programas) realizadas por la OMC fueron dirigidas a los PMA principalmente.

La Decisión Ministerial de la OMC, en Doha en 2001, profundizó el tema de la cooperación técnica con los países en desarrollo. Los países en desarrollo han incluido en el Programa de Doha una serie de problemas que se les plantea al aplicar los acuerdos actuales.

Si bien la Ronda Uruguay significó un cambio en la política Norte- Sur del sistema GATT-OMC, la división sigue siendo evidente en algunas cuestiones.

Es evidente que en el Acuerdo GATT- OMC prevalecieron los intereses de los países desarrollados, sumado a que para los países en desarrollo la correcta aplicación de las normas internacionales implica cuantiosos medios humanos y financieros que muchos no cuentan.

Capítulo II

1. La valoración: Los métodos para valorar según el acuerdo

El Acuerdo contiene seis métodos de valoración que se aplican en estricto orden jerárquico. De acuerdo con el principio de prelación, los métodos de valoración establecidos en el Acuerdo se deben aplicar en el orden secuencial que indica su número.

El principio encuentra su fundamento dogmático en la Introducción General del Acuerdo, donde se indica que si el valor en aduana no puede determinarse en virtud de lo dispuesto en el artículo 1 (valor de transacción), se procederá a realizar consultas entre la Administración de Aduanas y el importador con el fin de establecer una base de valoración con arreglo a lo dispuesto en los artículos 2 (mercadería idéntica) y 3 (mercadería similar). Más adelante puntualiza que los artículos 5 (valor de venta del producto importado al público, deduciéndole los gastos de comisiones de transporte y seguro, y arancel y otros impuestos satisfechos por el importador), 6 (valor reconstruido) y 7 (último recurso) proporcionan otras bases para determinar el valor cuando no pueda determinarse con arreglo a los métodos anteriores.

Su Introducción General señala la primacía del valor de transacción “es la primera base para la determinación del valor en aduana de conformidad con el presente Acuerdo”. Luego añade que “los artículos 2 a 7 inclusive establecen métodos para determinar el valor en aduana en todos los casos que no pueda determinarse con arreglo a lo dispuesto en el artículo 1”.

Las Aduanas no pueden elegir discrecionalmente uno u otro de los métodos de valoración a la hora de determinar el valor en aduana de las mercaderías importadas. El Acuerdo impide esta aplicación a través de una regla metodológica esencial, según la cual las mercaderías se deben valorar en primer término, por el método del valor de transacción (Art.1), y cuando ello fuera *objetivamente imposible*, en segundo lugar por el valor de transacción de mercaderías idénticas (Art.2) y así sucesivamente con los demás métodos.

El principio encuentra una sola excepción en el artículo 4, donde se indica que el importador, pero no la aduana, tiene derecho a solicitar la inversión en el orden de aplicación de los artículos 5 y 6, de modo tal que cuando no resulte posible aplicar los métodos de los artículos 1 a 3 el importador puede solicitar a la aduana la aplicación del método del artículo 6 antes que el artículo 5.

Los países en desarrollo, que consideren que la inversión del orden de aplicación prevista en el artículo 4, pueden dar origen a dificultades reales, pueden formular reservas en el sentido que la inversión quede supeditada a la aceptación del pedido por parte de la administración de aduana (Argentina había formulado una reserva en 1979 cuando ratifica el Acuerdo, que se mantiene vigente).

1.1. Primer Método “Valor de Transacción”

El valor de transacción, tal como lo define el Art. 1, es la primera base para la determinación del valor en aduana, es el principal método de valoración de las mercaderías importadas; la base imponible de los derechos de aduana y demás tributos que gravan la importación.

El Artículo 1 señala que el valor en aduana de las mercaderías importadas *“será el valor de transacción, es decir, el precio realmente pagado o por pagar por las mercaderías, cuando éstas se venden para su exportación al país de importación, ajustado de conformidad con lo dispuesto por el artículo 8”*.

El valor de transacción está compuesto, en este sentido, por dos elementos: precio de transacción y ajustes. A la vez, se pueden distinguir en el valor de transacción cinco elementos: una venta, que la venta es para exportación, que esta destinada a un país de importación, que tiene un precio y que se relaciona con mercaderías.

El precio pagado o por pagar que hace referencia el Art. 1, es decir, el pago total que haya hecho o vaya a hacer el comprador al vendedor, dicho pago no tiene que tomar necesariamente la forma de una transferencia en dinero; el pago puede efectuarse por medio de cartas de crédito o instrumentos negociables. El pago puede hacerse de manera directa (directa al vendedor) o indirecta (a un tercero).

El precio puede pagarse antes del embarque o después de la importación o mediante cualquier combinación de ambas formas.

Existen cuatro condiciones necesarias para que el valor de transacción sea aceptable:

- a) que no existan restricciones a la cesión o utilización de las mercaderías por el comprador, con excepción de las que: impongan o exijan la ley o las autoridades del país de importación; limiten el territorio geográfico donde pueden revenderse las mercaderías o; no afecten sensiblemente el valor de las mercaderías;
- b) que la venta o el precio no dependan de ninguna condición o contraprestación cuyo valor no pueda determinarse con relación a las mercaderías a valorar
- c) que no revierta directa o indirectamente al vendedor parte alguna del producto de la reventa o cualquier cesión o utilización ulteriores de las mercaderías por el comprador, a menos que pueda efectuarse el debido ajuste de conformidad con lo dispuesto por el Art. 8; y
- d) que no exista 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 del presente artículo (Art. 1).

Recordemos que el valor de transacción no solo debe cumplir ciertas condiciones para que sea aceptable, sino que también se debe ajustar de conformidad con el artículo 8. Este último artículo dispone que deben añadirse a dicho valor, determinados costos, en la medida que corran a cargo del comprador y no se encuentren incluidos en el precio

Estos costos están definidos en el artículo 8 que expone cinco elementos que obligatoriamente se incluyen en el valor de transacción: 1) comisiones de venta y corretajes, 2) el costo de los envases y los costos y gastos de embalaje, 3) el valor de los bienes y servicios suministrados, directa o indirectamente, por el comprador en forma gratuita o a precios reducidos, 4) los cánones y derechos de licencia relacionados con las mercaderías, y 5) todo producto de la reventa, cesión o utilización posterior de la mercadería que revierta de algún modo al vendedor.

A su vez, en el Art. 8 se mencionan al menos tres elementos más, los cuáles serán incluidos o no según las autoridades de cada país miembro, estos son: a) los gastos de transporte, b) los gastos de carga, descarga y manipulación, y c) los seguros.

Cabe aclarar, que el precio realmente pagado o por pagar únicamente se podrá incrementar de conformidad a los elementos antes mencionados que establece el Art. 8.

A través de este método se valora la mercadería importada aceptando el valor declarado por el importador, sin necesidad de pasar a otro método de valoración, el valor de transacción puede

coincidir con el precio que se expresa en la factura, pero también puede ser superior a ese precio, y tal vez inferior a él.

Para ejemplificar este método: El importador I importa una maquinaria y declara por ella un valor de transacción de \$1.000 que justifica con la factura que le ha extendido el exportador. El precio real de venta es efectivamente de \$1.000, se cumplen los demás recaudos previsto por el Art. 1, y no corresponde hacer ningún ajuste conforme al Art. 8. El precio de factura coincide con el valor de transacción.

Sin embargo el valor de transacción puede no coincidir con el de la factura porque no se tuvo en cuenta en la misma por ejemplo un porcentaje de reventa, una deuda cancelada, declaradas por el importador que aumentan de esta manera el valor de transacción. El valor de transacción puede ser menor al de la factura, como por ejemplo cuando esta incluida en esta última el costo del transporte interno en el país de importación y debe ser deducido del valor de transacción.

El valor de transacción es el precio realmente pagado o por pagar por la mercadería, es decir, lo que efectivamente e íntegramente se paga por ellas, todos los pagos que se hacen por la compra de las mercaderías importadas.

Cuando no pueda acreditarse el verdadero importe del precio realmente pagado o por pagar no puede aplicarse el Art. 1.²

1.2. Segundo y Tercer Método “Valor de transacción de mercaderías idénticas o similares”

El Comité Técnico había pronosticado que el método del valor de transacción de mercaderías idénticas o similares no llegaría a tener una aplicación en la práctica, considerando que el método del Art. 1 se debe aplicar en la mayor extensión posible. Sin embargo existe un 10% de casos que sean valorados por estos métodos.

Cuando sea imposible aplicar el Art. 1, procedimiento que veremos más adelante en el Capítulo III (Proceso de investigación), se aplicará el método del Art. 2 y así sucesivamente.

El Art. 2 establece *“el valor en aduana será el valor de transacción de mercaderías idénticas vendidas para la exportación al mismo país de importación y exportadas en el mismo momento que las mercaderías objeto de valoración, o en su momento aproximado”*.

Mercaderías idénticas son aquellas que son iguales en todo, incluidas sus características físicas, de calidad y prestigio comercial.

Las pequeñas diferencias de aspecto no impedirán que se consideren como idénticas las mercaderías que en todo lo demás se ajustan a la definición. Para que una mercadería se considere idéntica a otra no es imprescindible que sea igual en todos los aspectos, pues la norma admite diferencias menores de apariencia, como podrían ser una diferencia de colores. No son admisibles, en cambio, las diferencias en calidad o en el prestigio comercial de las mercaderías comparadas.

La identidad de las mercaderías se da en las características ontológicas, y no en factores extrínsecos, como podrían ser por ejemplo a) el uso distinto que puede darle uno u otro comprador b) las diferencias en el precio de venta debidas a diferencias en el nivel comercial de los importadores.

² Así lo decidió la Administración de Estados Unidos “aunque el importador haya hecho varios pedidos al vendedor, no hay prueba de que éste los haya satisfecho antes de la exportación de las mercaderías. Tampoco hay prueba alguna de un precio realmente pagado o por pagar por las mercaderías cuando éstas se venden para su exportación, por consiguiente, no existe para las mismas un valor de transacción. La valoración se realizará, pues, aplicando, en el orden de prioridad prescripto, uno de los demás métodos establecidos”.

Es decir, la diferencia de uso en la mercadería no significa que no sean idénticas, por ejemplo, aunque el importador utilice algunas chapas para carrocería y otras para revestimiento de hornos, las mercaderías siguen siendo idénticas.

No se consideran iguales en todo, y por lo tanto, no son idénticas, las mercaderías que tienen marcas diferentes, aunque esta circunstancia no impide que puedan considerarse, bajo determinadas circunstancias, como similares.

Cuando no se localizare una venta de mercadería idéntica, a igualdad de nivel comercial y sensiblemente en las mismas cantidades que las mercaderías que hay que valorar, se podrá utilizar una venta de mercadería idéntica que se haya realizado en cualquiera de las siguientes condiciones: a) al mismo nivel comercial pero en cantidades diferentes b) a un nivel comercial diferente pero sensiblemente en las mismas cantidades c) a un nivel comercial diferente y en cantidades diferentes. Es preciso, cuando se llega a valorar por este método, hacer consultas con el importador, ya que el mismo puede contar con información acerca de mercadería idéntica que la Administración de Aduana no posea.

El Art. 3 sostiene que *“cuando el valor de aduana de las mercaderías importadas no se pueda determinar conforme lo dispuesto por los artículos 1 y 2, aquél será el valor de transacción de mercaderías similares que se hayan exportado al mismo país de importación, en el mismo momento o en uno aproximado que el de las mercaderías objeto de valoración”*.

Se entiende por mercaderías similares a aquellas que aunque no sean iguales en todo tienen: a) características y composición semejante b) posibilidad de cumplir las mismas funciones c) alternativas de ser comercialmente intercambiables.

La diferencia de variedad no hace a las mercaderías idénticas pero sí a las similares, por ejemplo los bulbos de tulipanes, producen lo mismo pero son de distinta variedad, por lo tanto la mercadería es similar.

Cuando entre los antecedentes de mercaderías similares hubiere diferentes valores documentados y aprobados con anterioridad por la Administración Aduanera, se deberá a los efectos previstos en el presente artículo utilizar el más bajo.

Se tendrán en cuenta a aquellas similares producidas por un fabricante diferente, cuando no existan mercaderías similares producidas por el mismo fabricante que las que son objeto de valoración.

El valor de transacción de mercaderías importadas similares debe ser un valor de aduana, ajustado con arreglo a las disposiciones del Art. 3, que haya sido aceptado como valor de transacción conforme al Art. 1.

Los artículos 2 y 3 ambos se basan en valores de transacción previamente aprobados por la administración aduanera. La única diferencia entre estos métodos estriba en el grado de semejanza que tienen las mercaderías idénticas y las similares respecto de la mercadería importada.

1.3. Cuarto método “opción del importador para la aplicación de los Art. 5 y 6”

Cuando el valor en aduana de las mercaderías importadas no se pueda determinar con arreglo a lo dispuesto en los Art. 1, 2 y 3 se establecerá conforme al Art.5 y cuando no se pudiera hacer a través del mismo se procederá conforme a las disposiciones del Art. 6.

El importador podrá solicitar la inversión de dichos métodos, es decir, que se aplique en primer lugar el del Art.6 y luego el Art. 5.

En nuestro país esta petición del importador será considerada y efectivizada únicamente cuando la Aduana acepta la misma (Cláusula a favor de los países en desarrollo).

Es decir, el orden de los art. 5 y 6 puede invertirse a pedido del importador, excepto en aquellos países que hayan formulado reservas a esta disposición. En este sentido los países en desarrollo que adviertan dificultades reales para aceptar la inversión de métodos prevista a favor del importador en el Art.4, pueden formular una reserva a este artículo en el sentido de que el pedido queda supeditado a la aceptación de la Aduana, de acuerdo con lo establecido en el párrafo 3 del Anexo III del Acuerdo.

1.4. Quinto método “deductivo y superdeductivo”

El *valor deducido* es el precio de venta de las mercaderías importadas (o en su defecto, de mercaderías idénticas o similares) en el país de importación, acordado entre el importador y una persona no vinculada situada en el primer nivel comercial siguiente en la cadena de comercialización, con los ajustes previstos en la norma.

El método presenta dos variantes, según que las mercaderías importadas: a) se comercialicen en el mismo estado en que fueron importadas (método deductivo); o b) luego de recibir una transformación en el país de importación (método superdeductivo).

1.4.1. Método Deductivo

Cuando las mercaderías importadas se venden en el país de importación en el mismo estado en que se importaron sin sufrir ningún proceso y/o transformación, el valor en aduana se basará en el precio unitario al que se venda la mayor cantidad de las mercaderías importadas o de otras mercaderías importadas que sean idénticas o similares a ellas, en el mismo momento de la importación de las mercaderías objeto de la valoración o en uno aproximado, a personas que no estén vinculadas con aquellas a las que comprenden dichas mercaderías con las deducciones que expresamente se enumeran en el Art. 5, párrafo 1, inciso a), acápite i) ii) iii) y iv).

Cantidad Vendida	Precio unitario	Número de venta	Cantidad Total vendida a c/u de los precios
de 1 a 10 unidades	100	10 ventas de 5 unidades 5 ventas de 3 unidades	65
de 11 a 25 unidades	95	5 ventas de 11 unidades	55
más de 25 unidades	90	1 venta de 30 unidades 1 venta de 50 unidades	80

El mayor número de unidades vendidas a cierto precio es 80, por consiguiente, el precio unitario al que se vende la mayor cantidad total es 90.

Las deducciones son los elementos del valor de venta del mercado interno del país de importación (comisiones, gastos de transporte y seguro, derechos de aduana y demás gravámenes, etc.).

Es decir que, para la fijación del valor en aduana de las mercaderías conforme al método “deductivo”, se parte del precio de venta a un comprador no vinculado con el vendedor, en el país de importación, de mercaderías revendidas en el mismo estado en que se importaron, realizando las deducciones que corresponden para llegar al valor en aduana.

1.4.2. Método Superdeductivo

El segundo párrafo del Art. 5 otorga una opción al importador para el caso en que ni las mercaderías importadas, ni otras idénticas o similares se vendan en el país de importación en el mismo estado en que fueron importadas. El valor en aduana se podrá determinar sobre la base del precio unitario al que se venda la mayor cantidad total de las mercaderías importadas después de su transformación a personas del país de importación que no tengan vinculación con aquellas de quienes compren las mercaderías, tomando en cuenta el valor añadido en esa transformación, con las mismas deducciones previstas en el apartado a) del párrafo 1 del artículo que estamos considerando.

En el caso de la Argentina, la Aduana puede utilizar este método tanto a solicitud del importador como por propia decisión.

Este método se utilizará habitualmente cuando las materias primas importadas no pierdan su identidad en el producto terminado final, y sólo es aplicable si no hay ventas en el mercado del país de importación de las mercaderías que se han de valorar, ni mercaderías idénticas o similares en el mismo estado en que se importan.

1.5. Sexto método “Valor Reconstruido”

Para la aplicación de este método, se tomarán en cuenta las condiciones de producción de la mercadería a valorar para calcular su costo, más los gastos y beneficios para llegar a un valor FOB puerto de embarque, considerando o no luego y conforme a las disposiciones de cada país, los demás gastos para llegar a una condición CIF puerto de importación.

Por lo tanto, el método del valor reconstruido, nos remite al análisis de los costos de producción y de los beneficios y gastos generales del productor de las mercaderías importadas sujetas a valoración.

El valor reconstruido será el que se obtenga a través de la sumatoria de los siguientes elementos: a) el costo de los materiales, de la fabricación y otras operaciones que se hayan efectuado para producir las mercaderías importadas b) una cantidad en concepto de beneficios y gastos generales igual a la que suele añadirse tratándose de ventas de mercaderías de misma especie o clase que las mercaderías objeto de 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 cada país signatario del Acuerdo sobre base FOB o CIF.

Teniendo en cuenta las dificultades que implica la aplicación de este método, por lo general se empleará a aquellos casos en que el comprador y vendedor están vinculados entre sí, y en los que el productor esté dispuesto a proporcionar a las autoridades del país de importación los datos necesarios y a dar facilidades para que ellas puedan realizar cualquier comprobación ulterior que sea necesaria.

Sin embargo las autoridades aduaneras no se encuentran atadas a la buena voluntad del productor para aplicar el método del valor reconstruido, ya que también pueden determinar el valor recurriendo a otras fuentes de información, e informar por escrito al importador de las fuentes que fueron consideradas.

1.6. Séptimo Método “El Último Recurso”

Se llega a la utilización de este método cuando ninguno de los métodos anteriores sirve de ayuda para determinar el valor en aduana de determinadas mercaderías.

Este método se establecerá utilizando criterios razonables que sean compatibles con los principios y disposiciones generales del Acuerdo y del Artículo VII de GATT/OMC, sobre la base de los datos que se encuentran a disposición en el país de importación.

Como es factible que este método origine conflictos, y discrecionalidad por parte de las autoridades aduaneras, se fijaron ciertos límites plasmados en la Nota al Art. 7. Límites a la flexibilidad en la aplicación de los métodos autorizados, y por otro lado, prohibiendo el uso de determinados métodos de valoración que alguna vez fueron empleados por las aduanas de algunos países y que son manifiestamente incompatibles con el Acuerdo.

En este sentido, el valor en aduana determinado según el presente artículo, no se basará en :
a) el precio de venta en el país de importación de mercaderías producidas en dicho país b) el más alto de dos valores posibles c) el precio de las mercaderías en el mercado nacional del país del exportador d) un costo de producción distinto de los valores reconstruidos de mercaderías idénticas o similares e) el precio de venta para exportación a otro país f) valores en aduana mínimos g) valores arbitrarios o ficticios.

El método del último recurso, puede resultar de aplicación para los casos en que se presentan a despacho mercaderías usadas, por ejemplo máquinas, o vehículos que estén o no reacondicionados a nuevo, por cuanto difícilmente sean de aplicación los métodos de valoración descritos en los artículos anteriores para la determinación del valor en aduana. También puede ser aplicado a mercaderías en alquiler, o adquiridas mediante contratos de leasing, como mercadería que se reimportan después de su exportación temporal para ser elaboradas, transformadas o reparadas.

Capítulo III

1. Facultades de las administraciones de Aduana

El Acuerdo si bien establece los derechos de las Administraciones Aduaneras mediante artículos y distintas Opiniones Consultivas, no tiene otro fin más que imponer reglas y pautas de cómo actuar. Sin embargo, nunca deja en claro el cuando y porque actuar. Es decir, se manifiesta con una clara oposición ante la libre interpretación aduanera y sanciona la imposición de valores teóricos, pero no deja margen, ni establece normas, justamente para desestimar valores irrisorios.

1.1. Artículo XVII - Opiniones Consultivas 10.1 y 19.1

El Art. 17 del Acuerdo establece que ninguna de sus disposiciones podrá interpretarse en un sentido que restrinja o ponga en duda el derecho de las aduanas de comprobar la veracidad o la exactitud de toda información o declaración presentada a los efectos de la valoración en aduana.

Se deja en claro la intangibilidad de las facultades fiscales aduaneras en cuanto a la revisión, análisis y aprobación o no de documentación referida a la correcta determinación del valor en aduana de las mercaderías.

Si bien el acuerdo esquematiza y uniforma el actuar de las aduanas, no restringe sus facultades, pudiendo las Administraciones de Aduana realizar las investigaciones necesarias a los efectos de comprobar si lo declarado es lo veraz, y en caso de duda, requerir información a los importadores.

En el párrafo 6 del Anexo III se agrega, que el Art. 17 reconoce que pueden realizarse investigaciones con el objeto, por ejemplo, de comprobar si todos los elementos del valor declarados o presentados a las autoridades aduaneras en relación con la determinación del

valor en aduana son completos y exactos, y que los Miembros, con sujeción a sus leyes y reglamentos nacionales, tienen el derecho de contar con la plena cooperación de los importadores durante el desarrollo de las investigaciones.

Es decir, las aduanas tienen derecho a comprobar la veracidad o exactitud de toda información, documento o declaración, y los importadores tienen la obligación de cooperar en el proceso de investigación. Esto se ejemplifica, con la Opinión Consultiva 10.1 "Trato aplicable a la documentación fraudulenta", sostiene que no puede exigirse que una administración se fíe de documentación fraudulenta y corresponde a la legislación nacional establecer el procedimiento de invalidación.

Hacia finales de la década de los ochenta, el Comité Técnico dio un paso adelante con la Opinión Consultiva 19.1, titulada "Aplicación del artículo 17 del Acuerdo y del párrafo 6 del Anexo III". Allí abordó el tema del fraude, se refirió al derecho de la aduana a investigarlo y a la cuestión de la carga de la prueba en la determinación del valor, en la que los instrumentos anteriores habían incursionado.

La Opinión Consultiva, sostiene en primera instancia que sería erróneo considerar que los otros derechos de las Administraciones de Aduana quedan excluidos; y en segundo lugar, *los derechos que no se mencionan expresamente en el Acuerdo, lo mismo que los derechos y obligaciones de los importadores y de las aduanas en la determinación del valor en aduana, dependerán de las leyes y reglamentos nacionales*".

La Opinión Consultiva 19.1 va más la grano, y es posible imaginar que dentro de los derechos que menciona, se encuentre el de rechazar un valor de transacción cuya veracidad no sea debidamente probada, derecho que se haría explícito, algunos años más tarde en la Decisión 6.1.

1.2. La Decisión 6.1

A principios de los noventa era muy lenta la adhesión de nuevos miembros al Acuerdo, uno de los problemas que dificultaba la incorporación, era la falta de herramientas eficaces para luchar contra la subfacturación. Se comenzó a discutir un texto que concediera a las aduanas facultades más precisas.

El resultado final fue un documento aprobado en 1994, en el Acta de Makarresh, la Decisión 6.1.

El Comité de Valoración de Ginebra expresó, en la Decisión 6.1, que cuando las Aduanas tengan motivos para dudar de la veracidad o exactitud de los datos o documentos presentados como prueba de la declaración, podrán pedir al importador que proporcione una explicación complementaria, así como documentos u otras pruebas de que el valor declarado representa la cantidad total efectivamente pagada o por pagar por las mercaderías importadas, más los ajustes aplicables.

Es de toda evidencia que cuando las aduanas sospechan de un precio del modo descrito en la Decisión 6.1, es porque el mismo parece injustificadamente bajo.

La Decisión 6.1 dice que el importador debe ser oído en dos oportunidades antes que la aduana emita una resolución definitiva. La primera de ellas tiene lugar cuando la aduana pide al importador que proporcione explicación complementaria dándole la oportunidad de ofrecer pruebas de que el valor declarado representa la cantidad totalmente pagada o por pagar. Su segunda participación puede tener lugar cuando- luego de evaluadas sus explicaciones o ante su silencio- la aduana tiene aún dudas razonables acerca de la veracidad o exactitud del valor declarado. El texto dispone que antes de tomar una decisión definitiva, la aduana debe comunicar al importador, por escrito, si le fuere solicitado, los motivos que la llevan a dudar de la veracidad o exactitud de los datos o documentos presentados.

La Decisión 6.1 ha sido aplicada en algunos litigios por el Tribunal Fiscal de la Nación y por la Cámara Federal de Apelaciones en lo Contencioso Administrativo, ejemplo de esto es en los

autos “Gabenara, Alberto C. c/ Administración Nacional de Aduanas”, el Tribunal confirmó la resolución aduanera que había rechazado el valor declarado fundándose en la Decisión 6.1. Se trataba de un automóvil de la fabricación francesa importado desde Uruguay, cuyo valor de transacción era sensiblemente inferior al de otros vehículos idénticos y de la misma procedencia. Se brindó al importador la oportunidad de dar explicaciones del caso, pero ellas no resultaron suficientes. El Tribunal consideró que el importador no había podido probar la veracidad o exactitud del valor de transacción conforme a la Decisión 6.1.

Puede ocurrir que las explicaciones que brinde el importador persuadan a la Aduana de que el valor de transacción es aceptable. De esta manera, cuando se abre la investigación sobre el valor de transacción y se concluye que se lo puede aceptar, conviene notificarlo de la misma manera.

La Decisión 6.1 nada dice de los motivos para dudar de un valor de transacción, ni habla siquiera de precios bajos, sólo ciertos precios cuyo importe llama la atención, ponen en marcha el procedimiento de la Decisión 6.1.

El Acuerdo -en más de un pasaje- reclama que las diferencias de valor sean apreciables, así la Nota Interpretativa al artículo 1.2 dice que al comparar un valor de transacción de personas vinculadas con un valor criterio, debe tenerse en cuenta si su diferencia es significativa. Del mismo modo, el artículo 1.1 a) dispone que cuando las restricciones que pesan sobre las mercaderías importadas no afectan sustancialmente su valor, pueden valorarse por el Art. 1.

La Decisión 6.1 puntualiza que la Aduana puede descartar el método del valor de transacción cuando existen dudas razonables de la veracidad o exactitud de los datos o documentos presentados, está indicado que no necesita reunir evidencias que permitan afirmar, con un grado de absoluta certeza, que la documentación es falsa o inexacta. Pero también que, no cualquier duda justifica el abandono del método del valor de transacción, porque las dudas deben ser razonables.

Una duda razonable podría surgir de la falta de documentación de respaldo del valor declarado, como facturas comerciales, o de la inclusión en esa documentación de datos falsos o inexactos, como podría ser una razón social o domicilio del vendedor inexistentes, entre otros ejemplos. En otras palabras, de un proceso de confrontación de los datos y documentos presentados por el importador con los hechos y circunstancias del caso.

La importancia de los instrumentos que se adjuntan a la declaración de importación se pone de manifiesto en un fallo de la Corte Suprema de la India, que decidió que- una vez probado que el certificado de origen que amparaba las mercaderías era falso- no podía aceptarse el valor de transacción declarado por el importador (“*Collector of Customs, Calcuta vs. Shanjai Chandiram*” Civil Appeal No. 5411, 1990).

Cabe destacar que la Decisión 6.1 integra el Acuerdo, y tiene rango de norma internacional, el Art. II.3 del Acuerdo de Marrakesh dice que “Los Acuerdos y los instrumentos jurídicos conexos incluidos en el Anexo 4...también forman parte del presente Acuerdo para los miembros que los hayan aceptado, y son vinculantes para éstos”

Capítulo IV

1. La investigación del valor y la política de defensa de la Aduana argentina

Para visualizar correctamente el proceso de la Valoración, es necesario hacer un recorrido de la forma en que ésta se lleva a cabo en la Argentina y las limitaciones que la misma encuentra en el proceso. También es de suma importancia tener en cuenta la legislación vigente respecto a esta temática. Por último, cabe considerar las herramientas de protección que se aplican, bien para contrarrestar las falencias de la valoración, o bien para erigir barreras frente a la subfacturación y/o frente a las mercaderías sensibles al mercado nacional.

1.1. El proceso de Investigación del Valor

La valoración en aduana es un control ex post de la mercadería, una vez importada la mercadería y despachada a plaza, el permiso de importación con su documentación respectiva, es enviada a las aéreas de valoración. Cabe destacar que es materialmente imposible realizar un control de valoración de todas las declaraciones de importación, por este motivo cada aduana, tiene un sistema de control y de gestión de riesgo que solamente algunas destinaciones son enviadas a investigación.

La Aduana Argentina tiene su propio sistema de control y gestión de riesgo, que a lo largo de este capítulo trataremos.

Primeramente es necesario explicar como se puede valorar la mercadería importada, ya que existen diversos factores que alertan a la Aduana para reconsiderar el valor de transacción declarado.

Si bien el Acuerdo, como lo planteamos anteriormente prioriza el primer método “valor de transacción” sobre los otros métodos y deja en claro que cuando fuera objetivamente **imposible** se podría valorar por otro método, resulta imprescindible tener en cuenta en que ocasiones la Aduana puede tener dudas acerca del valor declarado.

Existen varias circunstancias que otorgan a la Aduana el derecho de poner en duda el valor declarado, algunas de ellas son: a) cuando el valor de aduana no este conforme con valores de transacción de mercadería similar o idéntica, b) cuando el valor de aduana no este conforme con valores aceptados por la aduana, de mercadería idéntica o similar por el mismo importador, c) cuando el valor declarado no esta conforme con los valores corrientes, d) cuando existe vinculación entre el vendedor y el comprador, y se tengan antecedentes que esta relación influye sobre el valor, e) cuando los documentos presentados tengan omisiones de datos fundamentales, f) cuando el valor declarado es significativamente bajo.

Cualquiera de estas circunstancias crea motivos para dudar del valor declarado, dando a la Aduana el derecho al uso del Art. 17 y la correspondiente Decisión 6.1., originando de esta manera, una investigación del valor declarado.

Cuando la Aduana tiene motivos para dudar de la veracidad o exactitud de los datos o documentos presentados como prueba de esa declaración, podrá pedir al importador que proporcione una explicación complementaria, así como documentos u otras pruebas, de que el valor declarado representa la cantidad total efectivamente pagada o por pagar por las mercaderías importadas, ajustada de conformidad con las disposiciones del Art.8.³

En la investigación del valor puede ocurrir que los elementos aportados por el importador prueben que el precio declarado es genuino, y la aduana no encuentre ninguna omisión ni inexactitud que justifique un ajuste con arreglo al artículo 8 del Acuerdo. Sin embargo, puede ocurrir que la aduana tenga antecedentes de valor de importaciones idénticas a precios mayores.

El valor declarado no puede descartarse simplemente porque el precio realmente pagado o por pagar se encuentre por debajo de los precios que las autoridades tienen registrados en su base de datos. Este factor puede justificar un inicio de investigación, pero no la causa del abandono del método del valor de transacción.

El Comité Técnico de Valoración expreso en la Opinión Consultiva 2.1 que *“el mero hecho de que un precio fuera inferior a los precios corrientes de mercado de mercaderías idénticas, no podría ser motivo de su rechazo a los efectos del Artículo 1, sin perjuicio, desde luego, de los establecido en el Artículo 17”*.

Por lo tanto, solo se puede poner en duda el precio declarado como base idónea de valoración cuando se tengan **bases sustentables** para fundamentar la duda. La aduana puede objetar el precio cuando el precio es simulado o ficticio, es decir cuando no obedece a una transacción

³ Art. 9 [2], [b],[d] y [k] del Decreto 618/97.

genuina de venta; cuando no se incluyeron pagos adicionales, o bien cuando la documentación presentada por el importador es insuficiente o nula.

Cuando la documentación aportada por el importador es insuficiente, por ejemplo cuando el importador no presenta más pruebas que la factura comercial para probar el valor de transacción, y teniendo la aduana antecedentes y dudas razonables, puede objetar el valor y determinar dicho valor por otro método de valoración. Se ejemplifica este caso en el fallo "**POLYTECH S.A. c/DGA s/ recurso de apelación**"; donde la firma importadora apela el ajuste realizado por la Aduana sobre el valor de mercadería importada, sosteniendo la Aduana que la prueba de valor corresponde al importador y que él mismo no presentó ni información ni documentación que prueben el valor de transacción. De esta manera la Aduana valora la mercadería en cuestión de acuerdo a antecedentes de mercadería idéntica o similar, como lo establece el acuerdo. El Tribunal Fiscal evaluó negativamente la no presentación, por parte del importador, de elementos de prueba que confirmaran el valor declarado; y descartó así la aplicación del método del valor de transacción y confirmó la determinación tributaria aduanera resultante de la aplicación del método del valor de transacción de mercadería idéntica, o más probablemente, similar.

El procedimiento seguido por las autoridades argentinas, es a través de la **Resolución General AFIP N° 1907/05**, que prevé que durante la investigación del valor se podrá requerir al importador que presente listas de precios, catálogos, cuando sea necesario de acuerdo a la índole de la mercadería, permisos de salida de origen, instrumentaciones bancarias, contratos de distribución o representación.

La presentación de una copia de una declaración de exportación constituye una herramienta importante para el análisis de los elementos relativos al valor declarado, fundamentalmente porque permite comparar las declaraciones de exportación y importación presentadas en dos países diferentes de una misma transacción comercial.

La Decisión Ministerial relativa a los casos en que las administraciones de aduana tengan motivos para dudar de la veracidad o exactitud del valor declarado, establece un procedimiento dividido en tres etapas, que las aduanas deben seguir antes de descartar el método del valor transacción: a) cuando la aduana tenga motivos para dudar de la veracidad o inexactitud de los datos y/o documentos presentados, podrá pedir al importador que proporcione documentación complementaria, de que el valor declarado representa la cantidad total efectivamente pagada o por pagar de las mercaderías importadas, b) luego, si con la información y/o documentación brindada por el importador persisten las dudas, la aduana antes de tomar una decisión definitiva debe informar por escrito al importador, ofreciéndole una oportunidad razonable de responder, c) por último, y una vez adoptada la decisión definitiva, la administración de aduanas debe notificar por escrito al importador, indicando los motivos que la inspiran.

Si bien se puede encontrar herramientas que inicien una investigación de Valor, nos encontramos con los mismo frenos que detallamos al principio, el Acuerdo promulga: a) cuando sea **materialmente imposible** valorar por el Art. 1, b) la necesidad de **bases sustentables** (puedo contar con los instrumentos que prueben que el valor es irrisorio, pero solo determinadas pruebas pueden permitirme salir del primer método de valoración) , c) que el **valor bajo** por más bajo que sea no permite salirse del método del valor de transacción. La investigación puede llevarse a cabo, lo que resulta difícil de lograr son los resultados, cuando existen tantas condiciones, y cuando justamente si existe subfacturación, tanto el importador como el exportador, van a tomar los recaudos necesarios para que la misma no sea descubierta.

1.2. Legislación Nacional-Valores Criterio

La República Argentina solicitó la incorporación al GATT el 21 de septiembre de 1960, el Decreto 9298/62 del gobierno argentino aprobó la declaración de adhesión.

En este sentido, la Argentina está adherida al Acuerdo, y valora las mercaderías importadas de acuerdo a lo establecido en el mismo, en concordancia con dos resoluciones generales, **la**

Resolución general N° 1907 del año 2005 y la Resolución General N° 1908 del mismo año.

La primera de estas resoluciones establece un procedimiento de selección de casos que estarán sujetos a un control intensivo del valor declarado. Para ello, el *Modulo de Seguimiento de Valor* del Sistema Informático María (SIM) asignará automáticamente a las mercaderías cuyos precios estén por debajo de los denominados **valores criterio** (antes conocidos como *valores referenciales*) un nuevo canal de selectividad, llamado *Canal Rojo Valor*.

Los **valores criterio** son valores prefijados por la Dirección General de Aduanas para ciertas mercaderías importadas, según anuncia la norma, sobre la base de precios declarados por otros importadores, informes proporcionados por Cámaras, Federaciones y otras organizaciones representativas de la industria y del comercio, incluido el sector importador, base de datos del sector público y privado y servicios de empresas especializadas, entre otras fuentes.

Toda declaración de un valor inferior a los valores criterio tendrá las siguientes consecuencias: a) la mercadería no se podrá despachar a plaza sin depositar previamente una garantía que cubra la diferencia de tributación existente entre el valor declarado y el valor criterio, b) el importador deberá presentar dentro de los quince días hábiles siguientes al retiro de la mercadería una explicación complementaria y elementos de juicio relacionados con la cantidad total efectivamente pagada por pagar por la mercadería, y justificar las razones de mercado o de otra índole que hubiera podido motivar lícita y razonablemente el precio pactado.

La Aduana tendrá 65 días corridos, prorrogables automáticamente por otro período similar, para resolver los casos.

Cuando las explicaciones y antecedentes proporcionados por el importador no resulten satisfactorios a juicio de los analistas, se informará esta circunstancia a los importadores para que puedan ampliar su presentación. De no resultar satisfactoria las explicaciones adicionales, se rechazará el valor declarado y liquidarán los gravámenes sobre un nuevo valor resultante de la aplicación de alguno de los métodos secundarios.

La resolución N° 1908 versa en su Art. 1 "*las destinaciones de importación para consumo cuyo valor FOB unitario declarado sea inferior al OCHENTA POR CIENTO (80%) del valor criterio establecido por la Dirección General de Aduanas, para las mercaderías comprendidas en la Nomenclatura Común del MERCOSUR, quedan sujetas a las normas que se establecen para cada situación por la presente resolución general*". Detallando en sus artículos siguientes los porcentajes de las percepciones aplicadas en cada caso, correspondiente al impuesto al valor agregado y al impuesto a las ganancias, considerando que los beneficios tributarios no son aplicables en estos casos. Finalizando en los requisitos y aplicabilidad de la constitución de la garantía en los casos detallados por el Art. 1.

La Resolución 1908/05 fue modificada por la Resolución General N° 2461 del año 2008, en donde modifica el artículo 1, diciendo "*Las destinaciones de importación para consumo cuyos valores FOB unitarios declarados sean inferiores al NOVENTA Y CINCO POR CIENTO (95%) de los valores establecidos por la Dirección General de Aduanas, para las mercaderías comprendidas en la Nomenclatura Común del MERCOSUR, quedan sujetas a las normas que se establecen para cada situación por la presente resolución general*". En su artículo 2 establece cuáles son las formas de constituir garantías para dichas destinaciones de importación.

En la actualidad la Aduana Argentina aplica gran cantidad de Valores Criterio, en diferentes rubros, que se erigen como freno a la subfacturación ya que los importadores deben garantizar el valor, y esto sirve de alguna forma como traba para el ingreso de dicha mercadería. Cabe considerar también que muchas mercaderías ingresan con valores inferiores al 100% del Valor Criterio.

A mediados de 2004 se aplicaban valores referenciales a 789 productos originarios de 15 grupos de países. En junio de 2006, se incorporaron 24 productos sujetos a valores criterio originarios de cuatro grupos de países (ciertos países pertenecen a varios grupos). De 24 productos, 21 se relacionaban únicamente con países asiáticos (Grupo N°4).

1.3. Medidas de Protección: Licencias de Importación

A partir de la crisis mundial, el gobierno argentino ha hecho uso de las herramientas necesarias para garantizar la producción nacional, luchar contra la subfacturación, y ponerle freno al ingreso de algunos bienes que ingresan al país a precios muy bajos.

Los instrumentos más utilizados estos últimos años fueron las licencias de importación y una serie de resoluciones en relación a las importaciones provenientes del Grupo 4 (Corea Democrática, Corea Republicana, China, Filipinas, Hong Kong, India, Indonesia, Malasia, Pakistán, Taiwán, Tailandia, Singapur y Vietnam), considerando la redirección de los flujos comerciales.

Los años treinta se caracterizaron por un gran aumento de las restricciones cuantitativas consideradas como instrumentos normales de la política comercial, a través de la utilización de regímenes de licencias o cupos.

Las licencias de importación constituyen una forma de intervencionismo de los estados, justificado en las formas de hacer efectivas las restricciones cuantitativas-cupos-, en necesidades de tipo estadístico o bien en la administración de los recursos como ser la salubridad, el control de divisas.

Se denomina régimen de licencia de importación a aquél sistema por el cual se requiere una solicitud o documentación, adicional y distinta a la necesaria a efectos aduaneros, como condición previa de efectuar una importación.

Las restricciones cuantitativas fueron un instrumento proteccionista muy utilizado antes del GATT, que por efectos restrictivos, discriminatorios, y por la falta de transparencia quedaron prohibidas, aunque el Acuerdo prevé una serie de excepciones.

Al finalizar la Ronda de Tokio, en el marco del entonces GATT, en 1979, se firma el "*Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación*", que entró a regir a partir de 1980 para aquellos países que lo suscribieron; con el objetivo de impedir que los procedimientos para el trámite de licencias de importación obstaculizaran innecesariamente el comercio internacional. Durante la Ronda Uruguay, fue objeto de una revisión para reforzar las disciplinas en materia de transparencia y notificaciones, de esta forma se aprobó el "*Acuerdo sobre procedimientos para el trámite de Licencias de Importación*", que entró a regir en 1995 para todos los miembros de la OMC y que cuenta con ocho artículos titulados.

El Acuerdo agrupa las licencias en dos categorías: automáticas y no automáticas. Las licencias de importación automáticas (que se mantiene para reunir información estadística y otras informaciones concretas sobre las importaciones), son un sistema de licencias de importación en virtud del cual se aprueban las solicitudes en todo los casos. Los procedimientos de trámite de licencias automáticas no se han de administrar de manera que tengan efectos restrictivos en las importaciones; no se harán discriminaciones entre los solicitantes de licencias automáticas de importación. Todas las personas que reúnan las condiciones legales tendrán igual derecho a solicitar y obtener las licencias de importación.

El trámite de licencias no automáticas de importación se utiliza para administrar restricciones al comercio tales como las restricciones cuantitativas que se justifican en el marco jurídico de la OMC.

El artículo VIII del GATT de 1994 indica que las cargas impuestas a la importación no deberán constituir una protección indirecta de los productos nacionales, debiendo reducirse al mínimo los efectos y la complejidad de las formalidades de importación y reducir y simplificar los requisitos relativos a los documentos exigidos, siendo estos principios aplicables a las licencias.

El artículo XI dispone como regla general que ninguna parte impondrá ni mantendrá prohibiciones ni restricciones a la importación, aplicadas mediante licencias de importación. Se exceptúa el principio general en caso que la licencia controle la aplicación de normas sobre clasificación, control de calidad o comercialización de productos destinados al comercio internacional, y en relación a la ejecución de medidas gubernamentales de cierto tipo, aplicadas sobre productos agrícolas o pesqueros.

Otra excepción al principio general está prevista en el artículo XII, que reconoce que bajo ciertas condiciones, el derecho de los países a reducir el volumen o valor de las mercaderías cuya importación autorice, con el fin de salvaguardar su posición financiera exterior y el equilibrio de su balanza de pagos.

Es relevante de esta manera destacar que, el régimen de licencias previas de importación está reconocido como herramienta útil, y disponible para los Estados miembros de la OMC a la hora de desplegar sus soberanas políticas de comercio exterior.

La Aduana Argentina utiliza para diferentes rubros este mecanismo de defensa, este instrumento de protección, sobre todo para sectores sensibles como el calzado, juguetes, línea blanca, marroquinería, y principalmente en lo textil ha tenido un gran desenvolvimiento.

Muchos sectores si bien han repudiado el uso de este instrumento, muchos otros lo han saludado con beneplácito, cabe dar el ejemplo de los empresarios textiles, que fue el sector que más se posicionó a favor del uso de las licencias, considerando el avance de los mercados asiáticos en este rubro.

La gran cantidad de licencias en los últimos tiempos, ha tornado difícil el cumplimiento de los plazos de otorgamiento máximo establecidos por el Acuerdo, a la vez es difícil para el Estado realmente controlar y fiscalizar el flujo de ingreso de estos productos. Hoy contamos con 17 tipos de licencias no automáticas, que involucran el siguiente universo de mercaderías: Certificado de importación de Juguetes (CIJ), Certificado de Importación de Pelotas (CIP), Certificado de Importación de Calzado (CIC), Certificado de Importación de Partes de Calzado (CIPC), Certificado de Importación de Papel (CIP), Certificado de Importación de Bicicletas (CIB), Certificado de Importación de Artículos para el Hogar (CIAH), Certificado de Importación de Neumáticos para Bicicletas (CIN), Certificado de Importación de Motocicletas (CIM), Certificado de Manufacturas Diversas (CIMD), Certificado de Importación de Productos Textiles (CIPT), Certificado de Importación de Productos Metalúrgicos (CIPM), Certificado de Importación de Hilados y Tejidos (CIHT), Certificado de Importación de Neumáticos (CIN), Certificado de Importación de Productos Varios (CIPV), Certificado de Tornillos y Afines (CITA), Certificado de Importación de Autopartes y Afines (CIAPA).

La Argentina, no está en la misma condición económica que muchos países, incluso de países en vías de desarrollo⁴, como para poder igualar instrumentos de promoción industrial, es por eso que es necesario que pongamos medidas para la transición, como son en este caso las licencias de importación.

1.4. El Grupo 4

A partir de los cambios producidos en el sistema internacional, la crisis bursátil, los índices bajos de consumo en los países desarrollados, la regresión hacia políticas proteccionistas, se han redireccionado flujos de comercio sobre todo en lo que respecta a los países del sudeste asiático. Se ha generado así, un temor para la Argentina, por un aluvión de mercaderías provenientes de esos países (Corea Democrática, Corea Republicana, China, Filipinas, Hong Kong, India, Indonesia, Malasia, Pakistán, Taiwán, Tailandia, Singapur y Vietnam, lo que se denomina como Grupo 4).

Uno de los métodos adoptados por la Argentina para hacer frente a esta aluvión fue los "valores criterio" definidos anteriormente.

Si bien este método creó un sistema de alertas y freno a muchas importaciones, no fue suficiente, por lo que a mediados del año 2007 se publica la Nota Externa N° 57 que establece que "en forma previa al libramiento a plaza de mercaderías originarias y provenientes de países integrantes del Grupo 4, cuando los precios declarados en la destinación de importación para consumo se encuentren por debajo del Valor Criterio establecido por esta Dirección General, se

⁴ Como es el caso con Brasil, si bien son países ambos en vías de desarrollo, y socios económicos, muchas variables y el crecimiento en sí nos diferencian, que provocan que la aplicación de este instrumento sea aplicado de manera diferente para cada país.

requerirá al servicio aduanero de esos países la validación de la factura comercial y se exigirá la presentación de la totalidad de la documentación complementaria en original”.

Este procedimiento de control también podrá requerirse a aquellas mercaderías originarias y procedentes de los países del Grupo 4, cuyos valores declarados se encuentren por debajo de los antecedentes de mercadería idéntica o similar informados en los Alertas de Destinaciones Oficializadas (A.D.O.) en el marco de la Nota Externa N° 55/07 DGA, Punto 1 *“La División Valoración de Importación dependiente del Departamento de Gestión Estratégica de Valor, en el ámbito de la Dirección de Gestión del Riesgo, podrá exigir, a través de la generación del Alerta de Destinaciones Oficializadas (A.D.O) correspondiente, la constitución de una garantía de carácter preventivo en forma previa a la liberación de la mercadería por la diferencia de tributación existente entre el valor declarado y el valor informado por esa División en dicho Alerta”.*

La Aduana aclaró como debe efectuarse la “visación”, y para ello dió a conocer la Nota Externa N° 60/07, donde exceptúa a la mercadería facturada en un tercer país ajeno al Grupo 4 para la aplicación de la Nota Externa N° 57 (productos de origen y procedencia china, por ejemplo, pero facturados en EEUU, no estarían alcanzados); no obstante la Aduana se reserva en este caso la facultad de realizar las investigaciones de valor que considere apropiadas.

Esta última Nota (Nota Externa N°60) incorporó una novedad, y es la posibilidad que les otorga a los importadores de pagar la diferencia tributaria que surja entre el precio declarado en la destinación definitiva y el Valor Criterio; exceptuándolos de esta manera de la aplicación de la Nota N° 57.

La incorporación de los valores criterio y las distintas resoluciones acerca del Grupo 4, son medidas tendientes a garantizar la producción nacional, proteger la renta fiscal, y principalmente luchar contra la subfacturación.

Varios sectores se vieron amenazados por el ingreso de productos de origen chino o de algún país del Grupo 4, a valores muy bajos, algunos de estos sectores son la industria electrónica, metalúrgica, textiles, óptica, electrodomésticos, etc

Las distintas resoluciones referentes al Grupo 4 buscan impedir que ingresen al país productos a muy bajo costo que están sobrando a nivel mundial por la recesión, a su vez impedir que la competencia desleal atente contra la industria nacional, contra los importadores leales y transparentes.

La Federación Argentina de Industrias Textiles expresó “la decisión tomada de reclamar a los importadores explicaciones y documentación sobre los costos de las materias primas y de elaboración de las mercaderías que han sido incluidos en el valor declarado ante la Aduana para constatar que dichos conceptos no sean inferiores a su costo de producción es una recta aplicación del Acuerdo de Valoración de la OMC al que nuestro país adhiere, y su puesta en práctica es una sentida demanda de esta Federación y de todo el sector industrial”.⁵

⁵ “La Aduana comenzó a realizar un inédito control quirúrgico de las importaciones “
www.iprofesional.com/notas/78767.”

Capítulo V

1. Instrumentos que deberían considerarse para la defensa de la aduana argentina en valoración

1.1. Declaración Inexacta

El Art. 954 del Código Aduanero versa “*el que para cumplir cualquiera de las operaciones o destinaciones de importación o de exportación, efectuare ante el servicio aduanero una declaración que difiera con lo que resultare de la comprobación que, en caso de pasar inadvertida, produjere o hubiere podido producir: a) un perjuicio fiscal, será sancionado con una multa de uno a cinco veces el valor del perjuicio; b) una transgresión a una prohibición a la importación o a la exportación, será sancionado con una multa de uno a cinco veces el valor en aduana de la mercadería en infracción; c) el ingreso o egreso desde o hacia el exterior de un importe pagado o por pagar distinto del que efectivamente correspondiere, será sancionado con una multa de uno a cinco veces el valor de la diferencia.*”

Cuando los importes de las factura no corresponden con lo que se compruebe que efectivamente se pagó y tal diferencia pudiera producir alguno de los efectos que se indican en el Art. 954 (en este caso solo podría derivarse de un perjuicio fiscal o un ingreso o egreso de un importe pagado o por pagar distinto al que efectivamente correspondiere, que prevén los incisos a) y c), respectivamente), estaríamos en presencia de una infracción aduanera que se denomina declaración inexacta.

En este sentido, la declaración inexacta también podría tratarse no ya como infracción, sino justamente, considerando que el valor realmente pagado o por pagar no es el declarado, cabría pensar en desestimar el valor de transacción o bien realizar un ajuste contemplado en el *Acuerdo relativo a la Aplicación del Art. VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio*, de ese valor de transacción.

No necesariamente cabe presumir una infracción de declaración inexacta, sino que la discrepancia podría ser saneada a través de un mero ajuste de valor previsto en el Art. 8 del Acuerdo, por el cual se adecúa el valor declarado al concepto apuntado, esto se ejemplificaría a través de gastos en el flete internacional no incluidos, otros gastos en origen, o cualquier tipo de pago no incluido y contemplado en el artículo antes citado.

El inciso a) y c) del Art. 954 se vuelven relevantes para la valoración cuando no existe justificación aparente de las diferencias y cuando a su vez existen antecedentes de valor superiores al declarado. Por ejemplo si existe una diferencia entre el valor declarado y el valor realmente pagado o por pagar, siendo este último superior al primero reflejado en la presentación de la instrumentación bancaria, divisas egresadas, siendo esta diferencia no justificada por ningún tipo de gasto, descuento y/o ajuste, se debería proceder a desestimar el valor de transacción. Este adquiriría aún mayor importancia si la Aduana cuenta con antecedentes de la misma mercadería a valores superiores de los declarados.

Se trata de llegar a un ajuste por otro camino, que no es precisamente el proceso de valoración ya estipulado, y lo ideal sería incorporarlo al mismo.

Teniendo en cuenta que en 1997 existió un proyecto de de reforma presentado, que trataba de derogar la figura infraccional descrita por el mentado inciso c, aludiendo principalmente en el la vigencia del Decreto 530/91, declarándose a favor del libre giro de divisas, sosteniendo así que no era de aplicación en este sentido el Art. 954 inc.c.

El 1998 la Corte Suprema de Justicia de la Nación, in re “Bunge y Born c/ A.N.A.” estableció la plena vigencia del Art. 954 inc. c) a pesar de la existencia del Decreto 530/91, aludiendo que el

bien jurídico tutelado es “el principio de veracidad y exactitud de la manifestación o declaración de la mercadería que es objeto de una operación o destinación aduanera”.

Si bien lo que se trato fue de derogar que no se sancione tan severamente un simple error en la declaración del importe de la operación, precisamente por tratarse de una infracción; se podría entonces modificar este artículo no orientado hacia el error en la declaración, sino a la valoración dando la posibilidad en este aspecto a justamente desestimar el valor de transacción declarado.

En el Art. 954 del C.A. no se requiere para su configuración la demostración de la “falsedad” del precio declarado, o de la factura que lo contiene, para configurar la infracción. Solo se requiere para su configuración que lo que “resultare de la comprobación” o verificación demuestre que dicho precio no se compadece con el valor real de la mercadería, a través de los distintos métodos en que ello es posible y que dicha demostración resulta conclusiva, sin que se produzca derivaciones dudosas o convincentes. Cabe considerar en este sentido, a pesar de que el Art. 954 está orientado hacia la infracción, cabría pensar que con la única prueba de la diferencia entre ambos valores (declarado y transferido al exterior), se podría desestimar un valor.

1.2. Ausencia de documentación complementaria

Los distintos tribunales, cámaras, abogados que actúan frente a una causa de valoración, pueden tener opiniones y decisiones contrarias para distintos casos. Es importante trascender la interpretación y sentar bases sustentables que sirvan de disparadores al proceso de valoración.

Si en reiterados fallos encontramos que la inexistencia de documentación complementaria o no presentación de la misma para probar el valor realmente pagado o por pagar, ha dado lugar a reajustes del valor, caso es el de **ELECTRONICA J.S. S.R.L. c/ DGAs/recurso de apelación** y el de **“INTERWEAR S.A. c/DIRECCIÓN GENERAL DE ADUANAS s/ apelación”**; se podría considerar estos mismos como antecedentes que sirvan para desestimar el valor de transacción.

En el fallo **ELECTRONICA J.S. S.R.L. c/ DGAs/recurso de apelación** se procede al cargo por ajuste de valor, ya que los precios declarados por la apelante se encuentran disminuidos frente a valores de transacción de mercaderías idénticas y similares. Surge el hecho de que la recurrente tuvo la oportunidad de brindar información tanto al impugnar el cargo formulado como ante el Tribunal. El Tribunal sostuvo que existían precios mayores declarados por otros importadores, y que correspondía ajustar el valor declarado en función de esos antecedentes, descartando aquellos ajustes que no tenían fundamento en ese tipo de información, de esta manera el Tribunal confirma el ajuste para ciertos ítems y revoca el mismo para ciertos otros, resultando estos últimos sin antecedentes validos.

Otro fallo que sustenta que las Aduanas pueden desestimar el valor de las mercaderías importadas por falta de prueba y/o documentación por parte del importador es **“INTERWEAR S.A. c/DIRECCIÓN GENERAL DE ADUANAS s/ apelación”**; la Aduana sostiene que del estudio realizado surge que los valores documentados no concuerdan con los usuales en la rama del comercio o industria que se trata, apareciendo los mismos anormalmente reducidos frente al marco que refleja la realidad. El importador no presenta pruebas en ninguna instancia, ni ningún elemento que ratifique el valor de transacción. En este sentido, el Tribunal confirma el cargo y argumenta “que no significa que la Aduana debe apartarse sin más, como base de valoración, al precio facturado y/o declarado como valor de transacción cuando éste sea considerablemente inferior a precios o a valores de antecedentes, o a los precios corrientes o a la cotización internacional de la mercadería, o a la lista de precios suministrada por el propio proveedor, etc., pues, en suma, ese precio inferior es el que inicial y razonablemente podría estimarse como vil, absurdo, irrisorio, poco creíble o –al menos- como sospechoso en su veracidad, y por ello en principio abiertamente contradictorio e incompatible con los principios y disposiciones generales del Acuerdo,..., salvo, en tal supuesto, que el importador pudiera justificar debida y adecuadamente las razones de mercado o de otra índole valedera que

hubieran podido lícita y razonablemente motivar el apartamiento (del precio pactado) de aquellos precios corrientes o de antecedentes; de forma tal que si tal justificación no se diera y/o igualmente subsistieran dudas razonables sobre la veracidad o exactitud del precio facturado, podrá desestimarse el valor declarado con arreglo al art. 1 del Acuerdo”.

De esta manera, se trata de buscar bases sustentables para salir del método de valor de transacción, y una de ellas, basándonos en la Jurisprudencia podría ser la falta de presentación o bien la inexistencia de documentación complementaria que sirve como prueba del valor pagado o por pagar.

La idea es no llegar a un Tribunal, y someterse a la interpretación del mismo, sino que al contar ya con bases que amparan que la falta de documentación complementaria da lugar a valorar la mercadería por otro método de valoración, sumado a que la Aduana posea en sus bases de datos valores mayores al declarado, se debería proceder directamente al segundo método de valoración; sin previo fallo.

1.3. INDIRA

El INDIRA es el Sistema de Intercambio de Información de los Registros Aduaneros utilizado en el ámbito del MERCOSUR con el fin de propiciar el intercambio atomizado de datos, para agilizar procedimientos y prevenir, y combatir los fraudes; como a su vez alimentar una base de datos única para la futura distribución de la renta aduanera del MERCOSUR.

Actualmente se ha avanzado en la interconexión on line de las Aduanas de los cuatro Estados miembros del MERCOSUR, encontrándose en la actualidad operativo y disponible dicho Sistema.

La Decisión N° 1/08 (CMC) aprobó las normas sobre “Especificación de Características Técnicas de la Infraestructura Informática para el Intercambio Electrónico de Información de Operaciones Aduaneras mediante el Sistema de Intercambio de Información de los Registros Aduaneros INDIRA”.

La Argentina incorpora tal Decisión a su ordenamiento jurídico interno, mediante la Resolución General N° 2495/08.

La Instrucción General de la Dirección General de Aduanas N° 12/07, se refiere a la Consulta Sistemática en el Sistema INDIRA-MERCOSUR para las áreas de control expost; especificando que dichas áreas deben contar indefectiblemente con el reporte que brinde el Sistema INDIRA, en función a los perfiles de riesgo existentes.

Si bien el Sistema INDIRA es un elemento de gran relevancia para la valoración, y para poder detectar maniobras de subfacturación, al no coincidir lo declarado en origen con lo declarado en destino, no tiene aún la fuerza legal como para desestimar automáticamente un valor de transacción.

Sería de gran ayuda en el proceso de valoración, sobre todo en las importaciones provenientes de los Estados partes del MERCOSUR, poder utilizar la declaración de exportación que arroja el INDIRA, como elemento suficiente para cambiar el método de valoración, y llevar adelante las acciones necesarias.

Capítulo VI

1. Conclusiones

Una estructura internacional de reglas y obligaciones, como es la OMC, afectan directamente las formas de intervenciones de las Administraciones Públicas en las actividades de comercio internacional.

El interrogante que se plantea es cómo proteger nuestra nación y no quedar totalmente aislado del sistema internacional. Debemos encontrar el justo medio⁶, donde estemos conectados con el sistema internacional comercial, participemos de los organismos mundiales y multilaterales, suscribamos acuerdos regionales, bilaterales, etc., contemplando a la vez la situación de los distintos sectores económicos de nuestro país.

A lo largo de todo el recorrido que hemos realizado podemos comprobar que la valoración es un instrumento de defensa para la aduana argentina, y sobre todo un instrumento de protección tanto para la subfacturación como para la industria nacional.

Si bien lo estipulado en el Acuerdo no admite otras herramientas más que las descriptas en el mismo, la aduana argentina a hecho uso de las mismas de forma correcta, el crecimiento de las licencias de importación en los últimos años es un fiel reflejo de esta realidad. La creación del Grupo 4 para evitar un aluvión de productos provenientes del Asia, también ha sido otra gran herramienta.

No se trata de poner más barreras ni límites al comercio internacional, sino justamente crear un comercio más justo, más transparente, respetando los intereses y prioridades de cada país.

El Regionalismo, ha sido una gran respuesta para los problemas que encuentran los países en desarrollo, frente a la imposición de reglas multilaterales que no reflejan su realidad. Un proteccionismo abierto, hacia el mercado mundial. Los distintos acuerdos de cooperación y asistencia, y de comercio celebrados entre los países latinoamericanos, han sido y son eficaces.

Se debe priorizar estos acuerdos y esta unión, hoy se ve reflejado en un elemento tan crucial y aún no con la suficiente fuerza que debería tener como es el sistema INDIRA, que permite a los países del MERCOSUR, poder consultar una destinación de exportación en el mismo momento que se esta haciendo la importación. Es de gran importancia poder tener las herramientas, para comprobar que la misma mercadería, su valor, y demás datos, pueden ser obtenidos al momento de realizar una importación o viceversa.

El intercambio de información entre las distintas aduanas hoy es fundamental para la valoración, para contar con bases de datos actualizadas, sobre todo en lo que respecta a los antecedentes de mercadería idéntica o similar, o bien para comprobar que esa mercadería es realmente originaria del tal o cual país.

Las distintas resoluciones y/o notas emitidas por la aduana argentina han servido de grandes sustentos para la valoración. La implementación de Valores Criterio y la obligatoriedad de constituir garantías, han sido un gran filtro para aquellas importaciones a valores muy bajos; como así también han y siguen sirviendo de disparadores para la apertura investigaciones cuando los valores son tan dispares a los establecidos como valores criterio.

La gran labor de la aduana hoy es justamente utilizar de manera constructiva todas estas herramientas para lograr que la valoración sirva como un elemento más de protección.

La tarea pendiente es incorporar aquellos instrumentos que pueden fortalecer el proceso de una correcta valoración, como ser el sistema INDIRA (cualquier diferencia hallada entre lo que arroja el INDIRA y la declaración de importación, debería ser justificativo para salir del Art.1, ya que inevitablemente existe una falsa declaración), el requisito de la documentación

⁶ Noción Aristotélica, lo correcto entre dos medidas excesivas.

complementaria o cuando existan declaraciones inexactas sin justificación y con antecedentes de esa mercadería a valores superiores, poder desestimar el valor de transacción.

Se ha progresado mucho y se puede aún más. Si bien muchos instrumentos utilizados han provocado ciertos resquemores para algunos sectores, como son las licencias de importación, o bien las distintas resoluciones acerca del Grupo 4 y los Valores Criterio, debemos considerar que dichos instrumentos son aplicados, como se expuso anteriormente, para un comercio más justo y transparente, y principalmente para proteger los intereses y el bienestar nacional.

Valorar no es tarea simple, y el valorador debe ser un buen observador e investigador, tratando de recopilar todas las pruebas posibles para desestimar aquellos valores que no coinciden con la realidad.

La capacitación constante, la actualización normativa, y el uso adecuado de las herramientas disponibles, son los principales ejes para una correcta valoración.

La realidad económica, social y política para cada país es distinta, y cada país debe utilizar de los elementos que dispone, que encuadren dentro de los acuerdos suscriptos, como mejor le convenga, priorizando los intereses nacionales.

Queda claro que lo se busca en esta instancia no es erigir una barrera impenetrable a las importaciones, sino justamente la transparencia de las mismas, donde se beneficie no solamente el Estado y la renta fiscal, sino también aquellos competidores leales.

Y no solamente nos referimos a la renta fiscal sino también a la protección de los productos consumidos por la gente, que muchas veces con el fin de obtener un beneficio se transgrede las medidas de salud, seguridad, seguridad eléctrica, etc.

Las importaciones siguen siendo un dilema difícil de resolver para los argentinos, entre productores que las precisan inevitablemente, consumidores que las reclaman para mantenernos al día en la carrera tecnológica o para simplemente satisfacer su nivel de calidad de vida, y una cultura que sigue sin comprender su verdadero valor.

Una cultura que debería entender que el Estado debe proteger, debe velar por sus intereses, priorizar la seguridad, el comercio transparente y legal; que debería comprender que el proteccionismo no sólo está en las aduanas, proteccionismo es también subsidiar determinadas producciones, es eximir de impuestos, es dar beneficios a exportadores. Hay muchísimas formas de proteccionismo y todas deben ser examinadas con el mismo criterio.

Las mayores trabas se registran en Europa, un bloque no sólo protegido con altos aranceles, sino también con subsidios agrícolas y excesivas normas legales.

Un país en desarrollo, con insignificante incidencia en el comercio internacional y de escasa densidad industrial y aspiración a adquirirla, como la Argentina, que decida renunciar a no utilizar esos instrumentos de protección para no contradecir a ese mundo de fantasía del libre comercio mundial revelaría una inocencia asombrosa.

Referencias Bibliográficas

1. Libros

ÁVILA MARÍA, Antonio, URRUTIA CASTILLO, Juan Antonio, MIER DÍAZ, Miguel Ángel, "Regulación del comercio internacional tras la Ronda Uruguay", Ed. Tecnos S.A., Madrid, 1994.

BUENO, Miguel E., "El valor en Aduana de las mercaderías", IARA S.A, Buenos Aires, 2007.

LASCANO, Julio Carlos, "El valor en Aduana de las mercaderías importadas", Osmar D. Buyatti, Buenos Aires, 2007.

ZOLEZZI, Daniel, "Valor en Aduana (Código Universal de la OMC)", La Ley, Buenos Aires, 2003.

2. Publicaciones y Artículos

CARBONE, Florencia "El equilibrio de los iguales", La Nación, 20 de Julio de 2010.

COTTER, Juan Patricio "Algunas consideraciones en torno a la Valoración aduanera de mercadería" en El Derecho 1997, Tomo 173, pág. 1002/1013.

COTTER, Juan Patricio, "Las Licencias de Importación", publicado en Guía práctica de Comercio Exterior y Anticipos del Nomenclador Arancelario Aduanero, Número 141 del día 15 de Mayo de 2009.

DE LA SOTA, Cadelaria, "Amplían protección contra la importación de China y Brasil", Clarín, 17 de Octubre de 2008.

GALLI, Emiliano, "Barreras transitorias que erigen un muro permanente", La Nación, 16 de Junio de 2009

GALLI, Emiliano, "Una llave que no es garantía de apertura", La Nación, 27 de Octubre de 2009.

GALLI, Emiliano, "Los países más ricos y la tentación de los subsidios agrícolas" La Nación, 20 de Julio de 2010.

GALAK, Oliver, "El Acuerdo UE- Mercosur, en riesgo por las trabas argentinas", La Nación, 1 de Julio de 2010

OYARZUN DE LAIGLESIA, Javier "GATT, neoproteccionismo y Ronda Uruguay" en Cuadernos de Relaciones Labores N°2, Edit. Complutense, Madrid, 1993.

ZOLEZZI, Daniel Emilio, "Valoración Aduanera de las mercaderías importadas (parte II), exposición en el Curso "Derecho Aduanero. Valoración y Clasificación de las mercaderías importadas", 16 de octubre de 2003, Salón Cultural Colegio Público de Abogados de Capital Federal, Buenos Aires.

La Nación, Comercio Exterior, 14 de Octubre de 2008, "Controlarán más las importaciones sensibles"

La Nación, 15 de febrero de 2008, "Los textiles vuelven a pedir protección ante importaciones china"

La Nación, Comercio Exterior, 3 de Agosto de 2004 "Licencias controvertidas".

La Nación, Comercio Exterior, 16 de junio de 2009, "La tentación proteccionista es inevitable"

Pagina 12, 24 de agosto de 2007, "La importación China atemoriza a los textiles".

3. Artículos en sitios Web

ALSINA, Mario A. "El precio vil en ciertas importaciones" Instituto Argentino de Estudios Aduaneros, Sección Doctrina www.iaea.org.ar

CAMAUËR, Fernando G. "La punibilidad de la declaración de valor de importación-Discrepancia en el seno del T.F.N" Instituto Argentino de Estudios Aduaneros www.iaea.org.ar

COTTER, Juan Patricio "Breves reflexiones sobre los ajustes de valor y la posición arancelaria" Instituto Argentino de Estudios Aduaneros, Sección Doctrina www.iaea.org.ar

- GOTTIFREDI, Marcelo Antonio "Reforma al Código Aduanero insiste con la figura del Art. 954 inc. c" 11 de Noviembre de 2001, en www.aduananews.com.ar , Archivo doctrinas.
- GOTTIFREDI, María, "Las licencias no automáticas- Normativa nacional e internacional- morosidad- urgente o el quiebre de infinitas empresas pequeñas y medianas de la República Argentina" en www.aduananews.com.ar Archivo-Doctrinas.
- ETULAIN, María José, "Licencias previas de importación" Instituto Argentino de Estudios Aduaneros, Sección Doctrina www.iaea.org.ar
- MIGUEZ, Adrián "Los valores criterio en el Acuerdo de Valor del GATT" Instituto Argentino de Estudios Aduaneros, Sección Doctrina, www.iaea.org.ar
- SARLI, Jorge C. " El alcance de la declaración inexacta "punible" en la figura del inc. c) del apartado 1 del Art. 954 del Código Aduanero" Instituto Argentino de Estudios Aduaneros, Sección Doctrina www.iaea.org.ar
- TEIJEIRO, Mario "El retorno del proteccionismo industrial" en www.cep.org.ar 28 de mayo de 2005..
- VILLAGRASA, Jesús, "Globalización, comercio internacional, proteccionismo y aduanas" en www.upra.org
- WITKER, Jorge, "Valoración Aduanera y Globalización" en www.bibliojuridica.org
- ZOLEZZI, Daniel "Valores en Aduana. Dudas, Garantías y Procedimientos", Instituto Argentino de Estudios Aduaneros, Sección Doctrina, <http://www.iaea.org.ar/doctrina.htm>.
- ZOLEZZI, Daniel "Los Valores Recompuestos por la Aduana", Instituto Argentino de Estudios Aduaneros, Sección Doctrina, <http://www.iaea.org.ar/doctrina.htm>
- Fallo "POLYTECH S.A. c/DGA s/ recurso de apelación".
- "La Aduana comenzó a realizar un inédito control quirúrgico de las importaciones" en www.iprofesional.com/notas; 23 de Febrero de 2010.
- "La Aduana de Buenos Aires detuvo las importaciones de Oriente", 9 de Octubre de 2008, en www.canal-ar.com.ar/noticias.
- "La Aduana Argentina amplía la protección contra las importaciones de Brasil y China", 18 de Octubre de 2008, en www.mercosurnoticias.com.
- "La industria óptica pide protección contra las importaciones de anteojos", 23 de Septiembre de 2009 en www.economiaenlinea.com.ar
- "Medidas para frenar la subfacturación en importaciones", 30 de Junio de 2008, en www.empresasnew.com/noticia.
- OMC (Pagina Web de la organización mundial del Comercio) "Valoración en Aduana: Información Técnica" <http://www.wto.org/spanish/>