

Material Imprimible

Curso Procedimientos Aduaneros

## Módulo 6

### **Contenidos:**

- Valoración aduanera
- Acuerdo General de Aranceles y Comercio y Organización Mundial de Comercio
- Artículo 7 del Acuerdo General de Aranceles y Comercio
- Valor en aduana
- Métodos de valoración del Artículo 7 del Acuerdo General de Aranceles y Comercio

## **Valoración aduanera**

El valor en aduana de la mercadería constituye el dato más importante de la declaración aduanera, ya que en base a él se determinan los impuestos a cancelar en concepto de intercambio comercial a nivel internacional, razón por la cual se hace tan importante conocer el Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, conocido bajo su sigla GATT, de 1994, y de la Organización Mundial del Comercio, que hace referencia a reglas detalladas para la correcta determinación del precio realmente pagado o por pagar de las mercancías.

Los principios del valor en aduana son:

- Basarse en principios equitativos y sencillos
- El valor en aduana debe ser de fácil comprensión
- No debe obstaculizar el despacho rápido de las mercaderías
- El sistema debe permitir a los comerciantes, de antemano y con exactitud razonable, calcular el valor en aduana
- Otro principio es la protección de deslealtad comercial al comprador de buena fe
- Ante la duda del valor, la Dirección General de Aduana debe investigar el tema en forma rápida y precisa
- Y, en lo posible, debe basarse en documentación mercantil

Saber cuál es el costo de la mercadería importada es fundamental a la hora de evaluar la factibilidad de un negocio.

## **Acuerdo General de Aranceles y Comercio y Organización Mundial de Comercio**

GATT es la sigla que corresponde a *General Agreement on Tariffs and Trade*, en español conocido como Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles. Se trata de un convenio que fue ideado en el marco de la Conferencia de La Habana que se llevó a cabo en el año 1947 y que fue firmado un año después por 23 países con el objetivo de fijar un conjunto de pautas de alcance comercial y concesiones arancelarias.

Por su parte, la **Organización Mundial de Comercio**, conocida como OMC, es una entidad fundada en 1995, cuya base se encuentra en la ciudad suiza de Ginebra. Este organismo también es conocido como WTO ya que, en lengua inglesa, su denominación es *World Trade Organization*.

La OMC surge a partir del GATT, un convenio que lleva a que numerosos países se reúnan de manera periódica para analizar y coordinar sus políticas comerciales. Mientras que la OMC es una entidad de carácter internacional que tiene un alcance bastante amplio, el GATT es un conjunto de normas acordadas entre sus integrantes.

### **El artículo 7 del Acuerdo General de Aranceles y Comercio**

El artículo 7 del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio estableció los principios generales de un sistema internacional de valoración. En él se disponía que el valor a fines aduaneros de las mercancías importadas, debería basarse en el valor real de las mercancías a partir del cual se impone el derecho, o bien de mercancías similares, en lugar de en el valor de las mercancías de origen nacional o en valores ficticios o arbitrarios. Aunque en el artículo 7 se recoge también una definición de “valor real”, permitía a los miembros utilizar métodos muy diferentes para valorar las mercancías.

Además, existían las “cláusulas de anterioridad”, las cuales permitían la continuación de viejas normas que ni siquiera satisfacían la nueva y muy general norma.

A partir de 1950, muchos países comenzaron a calcular los derechos de aduana según la **Definición del Valor de Bruselas**. Con arreglo a este método, para cada producto se determinaba un precio normal de mercado, definido como el precio que se pagaría por el producto en un mercado libre en una transacción entre un comprador y un vendedor independientes entre sí, sobre cuya base se calculaba el derecho.

Las desviaciones en la práctica de este precio se tenían plenamente en cuenta únicamente cuando el valor declarado era superior al valor establecido, y las variaciones a la baja sólo se tenían en cuenta hasta el 10%.

Este método no satisfacía en absoluto a los comerciantes, ya que las variaciones de los precios y las ventajas competitivas de las empresas no quedaban reflejadas hasta que la oficina de aduanas ajustaba el precio teórico transcurrido cierto tiempo.

Asimismo, muchas veces los productos nuevos o raros no figuraban en las listas, lo que hacía difícil determinar el “precio normal”. Por este motivo, se necesitaba un método de valoración más flexible y uniforme que armonizase los regímenes de todos los países.

El **Código de Valoración de la Ronda de Tokio**, o Acuerdo relativo a la Aplicación del artículo 7 del GATT, concluido en el año 1979, estableció un sistema positivo de valoración en aduana basado en el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas.

El llamado “valor de transacción” tenía por objeto proporcionar un sistema equitativo, uniforme y neutro de valoración en aduana de las mercancías que se ajustase a las realidades comerciales. Por esta razón, difiere del valor “teórico” utilizado en la Definición del Valor de Bruselas.

En su calidad de acuerdo independiente, el Código de Valoración de la Ronda de Tokio fue firmado por más de 40 partes contratantes.

Tras la conclusión de la Ronda de Uruguay, que fue una ronda de negociaciones comerciales multilaterales llevadas a cabo en el marco del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, el Código de la Ronda de Tokio fue sustituido por el Acuerdo de la Organización Mundial del Comercio relativo a la Aplicación del artículo 7 del GATT de 1994.

Este acuerdo es igual en esencia al Código de Valoración de la Ronda de Tokio, y se aplica únicamente a la valoración de las mercancías a efectos de la aplicación de derechos ad-valorem a las importaciones. No contiene obligaciones sobre la valoración a efectos de determinar los derechos de exportación o la administración de los contingentes sobre la base del valor de las mercancías, ni establece condiciones para la valoración de las mercancías con fines de aplicación de impuestos internos o control de divisas.

## **Valor en aduana**

El valor en la aduana es un concepto importante en el cálculo de los impuestos a pagar para el ingreso de la mercadería.

El Código Aduanero lo define señalando que el valor en aduana de las mercancías importadas será su valor de transacción, es decir, el precio efectivamente pagado o por pagar por las mercancías cuando éstas se vendan para su exportación, con destino al territorio aduanero.

Para ello, el importador debe presentar los documentos que prueben el valor de la mercadería a requerimiento del servicio aduanero, siendo el importador el responsable de la declaración de la base imponible.

Cuando sea necesario determinar el valor en la aduana, a la declaración en aduana de las mercancías importadas deberá adjuntarse una declaración relativa a los elementos que conforman el valor en aduana. El formulario de valor OM 1993/1 es el utilizado para declarar el valor en aduana.

Cuando corresponda, según las normas vigentes de control aduanero sobre el valor de las mercaderías, deberá gestionarse la declaración de valor mediante transferencia electrónica de datos, vía internet y a través de la página web institucional de la AFIP. Para esto, el importador o el despachante debidamente autorizado, deberán contar con la clave fiscal que autoriza el registro de la información pertinente.

La hoja de valor se debe adjuntar a la documentación aduanera de importación, salvo las siguientes excepciones:

- Importaciones del Estado
- Importaciones con excepciones tributarias
- Importaciones sin carácter comercial
- Importaciones a consignación
- Equipaje de viajero
- Y envíos de socorro

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

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

Para el cálculo de la base imponible, los valores expresados en moneda extranjera serán convertidos de uso legal a tipo de cambio vigente a la fecha de la presentación de la declaración aduanera.

### **Métodos de valoración del Artículo 7 del Acuerdo General de Aranceles y Comercio – Método principal de valoración**

El artículo 7 del GATT, en realidad, sólo enuncia principios generales que debieran seguirse para determinar la base de imposición de los derechos de importación, y que deben ser aplicados en el orden que se establece.

Ellos son:

- Artículo 1: valor de transacción de las mercaderías importadas
- Artículo 2: valor de las mercaderías idénticas
- Artículo 3: valor de las mercaderías similares
- Artículo 4: opción del importador para la aplicación de los artículos 5 y 6
- Artículo 5: método deductivo y súper deductivo
- Artículo 6: método del valor reconstruido
- Artículo 7: método del último recurso.
- Y artículo 8: ajustes de valor

Tal como se define en el artículo 1, el valor de transacción es la primera base para la determinación del valor en aduana de conformidad con el acuerdo del GATT.

Por su parte, los artículos 2 a 7 inclusive, establecen métodos para determinar el valor en aduana cuando no pueda determinarse el valor conforme lo dispone el artículo 1.

En todos los casos posibles, se debe utilizar el valor de transacción como método de valoración de las mercaderías importadas, y solo si esto no fuera posible, se deben aplicar los otros métodos en el orden preestablecido y pasando de uno a otro solamente si no se pudiera determinar por el que le antecede.

El **artículo 1** plantea la definición del valor de transacción, el cual plantea que el precio realmente pagado o por pagar es el pago total que por las mercancías importadas haya hecho o vaya a hacer el comprador al vendedor o en beneficio de éste, e incluye todos los pagos hechos como condición de la venta de las mercancías importadas por el comprador al vendedor, o por el comprador a una tercera parte para cumplir una obligación del vendedor.

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

- En primer lugar, la prueba de la venta, ya que debe existir prueba de una venta para la exportación al país de importación, es decir, facturas comerciales, contratos, pedidos, etc.
- La segunda condición es sin restricciones a la cesión o utilización, debido a que no deben existir restricciones a la cesión o utilización de las mercancías por el comprador, con excepción de las que imponga o exija la legislación del país de importación, se limiten al territorio geográfico donde puedan revenderse las mercancías, y no afecten sustancialmente al valor de las mercancías.
- Otra condición que debe cumplirse es sin sujeción a condiciones adicionales, ya que la venta o el precio no deben estar supeditados a condiciones o

consideraciones cuyo valor no pueda determinarse con respecto a las mercancías objeto de valoración. Algunos ejemplos son:

- el vendedor establece el precio de las mercancías importadas a condición de que el comprador adquiera también cierta cantidad de otras mercancías.
  - el precio de las mercancías importadas depende del precio o precios a que el comprador venda otras mercancías al vendedor.
  - el precio se establece condicionándolo a una forma de pago ajena a las mercancías importadas.
- La siguiente condición a mencionar es el precio absoluto. No revertirá directa ni indirectamente al vendedor parte alguna del producto de la reventa o de cualquier cesión o utilización ulteriores de las mercancías por el comprador, a menos que pueda efectuarse el debido ajuste de conformidad con lo dispuesto en el artículo 8.
  - La información suficiente a efectos de ajuste también es una condición, ya que deberá disponerse de información suficiente para que puedan efectuarse en el precio pagado o por pagar, de conformidad con el artículo 8, determinados ajustes. Por ejemplo, las comisiones y los gastos de corretaje, salvo las comisiones de compra, el costo de los envases o embalajes y los gastos correspondientes, entre otros.
  - Por último, la ausencia de vinculación entre el comprador y el vendedor, debido a que no debe existir vinculación entre el comprador y el vendedor, pero, si existiera, la utilización del valor de transacción será aceptable si el importador demuestra que la relación no ha influido en el precio, o que el valor de transacción se aproxima mucho a un valor que responde a determinados criterios.

El **artículo 8** manifiesta los ajustes al valor de transacción. Para determinar el valor en aduana de conformidad con lo dispuesto en el artículo 1, se añadirán al precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas los siguientes elementos, en la medida

en que corran a cargo del comprador y no estén incluidos en el precio realmente pagado o por pagar de las mercancías:

- En primer lugar, las comisiones y los gastos de corretaje, salvo las comisiones de compra.
- El costo de los envases o embalajes que, a efectos aduaneros, se consideren como formando un todo con las mercancías de que se trate.
- También los gastos de embalaje, tanto por concepto de mano de obra como de materiales.
- Asimismo, el valor, debidamente repartido, de los siguientes bienes y servicios, siempre que el comprador, de manera directa o indirecta, los haya suministrado gratuitamente o a precios reducidos para que se utilicen en la producción y venta para la exportación de las mercancías importadas y en la medida en que dicho valor no esté incluido en el precio realmente pagado o por pagar:
  - Los materiales, piezas y elementos, partes y artículos análogos incorporados a las mercancías importadas.
  - Las herramientas, matrices, moldes y elementos análogos utilizados para la producción de las mercancías importadas.
  - Los materiales consumidos en la producción de las mercancías importadas. Ingeniería, creación y perfeccionamiento, trabajos artísticos, diseños, y planos y croquis realizados fuera del país de importación y necesarios para la producción de las mercancías importadas.
  - También los cánones y derechos de licencia relacionados con las mercancías objeto de valoración que el comprador tenga que pagar directa o indirectamente como condición de venta de dichas mercancías, en la medida en que los mencionados cánones y derechos no estén incluidos en el precio realmente pagado o por pagar.
  - Y el valor de cualquier parte del producto de la reventa, cesión o utilización posterior de las mercancías importadas que revierta directa o indirectamente al vendedor.

- Asimismo, en la elaboración de su legislación, cada miembro dispondrá que se incluya en el valor en aduana, o se excluya del mismo, la totalidad o una parte de los siguientes elementos:
  - Los gastos de transporte de las mercancías importadas hasta el puerto o lugar de importación
  - Los gastos de carga, descarga y manipulación ocasionados por el transporte de las mercancías importadas hasta el puerto o lugar de importación
  - Y el costo del seguro.
- Por último, las adiciones al precio realmente pagado o por pagar previstas en el presente artículo sólo podrán hacerse sobre la base de datos objetivos y cuantificables.

Para la determinación del valor en aduana, el precio realmente pagado o por pagar únicamente podrá incrementarse de conformidad con lo dispuesto en el presente artículo.

Los descuentos que obtienen los compradores comercialmente indicados en la factura de venta, sean aplicados en forma porcentual o en un monto de dinero, son de uso habitual. La aduana, por su parte, en la determinación del valor de las mercaderías, analiza esencialmente la naturaleza de las mismas, según lo demuestre el estudio de los elementos de hecho que concurren en la operación.

En términos amplios, puede afirmarse que cualquier descuento que reúna la condición de generalidad y que, por tanto, se conceda libremente a todos los compradores de país de importación y que se hallan en igualdad de condiciones, no deben incluirse en el valor en aduana. Por el contrario, no se pueden excluir del precio normal las rebajas que tengan un carácter especial o que sean anormales en el sentido de la definición.

En cuanto a la clasificación de los descuentos podemos mencionar:

---

- Los descuentos admisibles, es decir, no incrementables, los cuales son:
  - Descuentos por cantidad, solo cuando son generales.
  - Descuento por nivel comercial, siempre y cuando sea lógica
  - Descuento por pago al contado
  - Descuento de garantía
  - Descuento concedidos con carácter de “generalidad” a cualquier comprador y ajustado el concepto a la “realidad” comercial.
- Por otro lado, están los descuentos inadmisibles, es decir, incrementables, que son:
  - Descuentos concedidos únicamente a los representantes, agentes, distribuidores, etc.
  - Descuentos circunstanciales
  - Descuentos sobre muestras.
  - Descuento por pago anticipado.
  - Descuento por cantidad, cuando sean retroactivo, para mercaderías no destinadas en su totalidad al país de importación, e importaciones fraccionables que se efectúan en un plazo superior a los usuales en práctica comercial.
  - Descuento por el nivel comercial, cuando el importador no está situado en realidad en el que correspondería para disfrutar de tal rebaja.
  - Descuentos por retrasos en el plazo de entrega.
  - Descuentos para compensar deficiencias en expediciones anteriores.
  - Y cualquier descuento de carácter especial o anormal.

El valor normal debe comprender todos los gastos relacionados con la venta y entrega en el punto o lugar de introducción del país importador, suponiendo que están a cargo del vendedor. Otros, tales como las comisiones y los corretajes, se refieren tanto a la venta como a la entrega.

Los gastos que se refieren a la entrega deben ser considerados teniendo en cuenta que las mercaderías se suponen entregadas al comprador en el punto o lugar de introducción

del país de importación, y los gastos relativos a la venta no están sometidos a esta condición.

A continuación, se detallan los gastos de venta y entrega más frecuentes que se presentan en las transacciones del comercio internacional, las cuales deben ser estudiadas a través del análisis de los elementos de hecho que concurren en cada importación en trato:

- Gastos de asistencia técnica
- Gastos de carga
- Gastos de conservación
- Gastos de depósito temporal
- Gastos de descarga o colocación en tierra
- Gastos de despacho por un comisionista
- Gastos de estudio de mercado
- Gastos de examen de análisis
- Gastos de ferias y exposiciones
- Gastos de moldes, matrices, modelos
- Gastos de mantenimiento de salas de exposición
- Gastos de publicidad
- Gastos de reacondicionamiento
- Gastos de seguro
- Y gastos de transporte

El método de valoración de las mercancías importadas, en sus artículos 1 y 8, sustenta principalmente el principio de la buena fe del importador, ya que consiste en tomar con fundamento el precio que haya sido pagado o pretenda pagar de dichas mercancías importadas en el momento en que éstas se vendan para su exportación, el cual, generalmente, consta en la factura comercial, y se ajusta conforme lo estipulado en el acuerdo sobre valoración, constituyendo así el valor de transacción.

Además, es necesario destacar lo referente a las medidas que deberán practicar las aduanas para facilitar el rápido despacho de las mercancías respecto a la aplicación de las normas de valoración aduanera. A fines de la comprobación del valor declarado por el importador, se han de considerar como documentos probatorio, además de la factura comercial definitiva, del documento de transporte y el documento de seguro, los siguientes:

- Los soportes de cualquier otro gasto inherente al transporte
- Los soportes de cualquier otro gasto inherente al seguro pagado para cubrir los riesgos de ese transporte.
- Las Cartas de crédito
- Así como también listas de precios y catálogos
- Acuerdos o cartas de designación de agentes o representantes y sobre pagos por comisiones.
- También comprobante de adquisición de prestaciones
- Correspondencia y otros datos comerciales
- los actos administrativos o decisiones emanadas del Nivel Normativo que establezcan incrementos o ajustes permanentes al valor declarado
- A su vez, documentos que demuestren los valores de transacción ya aceptados para otras importaciones de mercancías idénticas o similares, provenientes del mismo país de exportación.
- Y documentos o carta explicativa de las divisas obtenidas en moneda extranjera.

Asimismo, dichos documentos podrán ser exigidos al importador dependiendo del método de valoración que se esté aplicando. No obstante, si la falta de respuesta del importador a estos requerimientos o pruebas aportadas no demuestran la veracidad o exactitud del valor en la forma prevista, el valor en aduana no se determinará por el método del valor de transacción, es decir, que constituye motivo de rechazo. En consecuencia, se rechazará el valor de transacción y se determinará el valor en aduana conforme de los métodos secundarios, en los siguientes casos:

- En caso de existencia de dudas fundamentadas y razonables, que no permite aceptar el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías, en vista de no haber sido justificado debidamente por el declarante
- En caso de inexistencia de una venta, o de una venta para la exportación, de conformidad a lo establecido en el artículo 1 del acuerdo.
- Y ante incumplimiento de alguno de los requisitos y las circunstancias que establece el artículo 1.

Haciendo referencia a los valores criterios podemos decir que en el acuerdo aparece claramente delimitado cuándo se está frente a un “valor criterio”. La Nota Interpretativa del apartado b) del segundo párrafo del artículo 1 se refiere a este alcance al mencionar que “el apartado b) ofrece al importador la oportunidad de demostrar que el valor de transacción se aproxima mucho a un valor previamente aceptado como criterio de valoración por la aduana y que, por lo tanto, es aceptable a los efectos de lo dispuesto en el artículo 1”.

### **Métodos de valoración del Artículo 7 del Acuerdo General de Aranceles y Comercio – Métodos secundarios de valoración**

El **artículo 2** plantea el método dos, que es el valor de transacción de mercaderías idénticas.

Este plantea que, si el valor en aduana de las mercancías importadas no puede determinarse con arreglo a lo dispuesto en el artículo 1, el valor en aduana será el valor de transacción de mercancías idénticas vendidas para la exportación al mismo país de importación y exportadas en el mismo momento que las mercancías objeto de valoración, o en un momento aproximado.

En referencia al análisis del valor de transacción de mercancías idénticas se puede exponer que el valor de transacción se calcula de la misma manera con respecto a mercancías idénticas, que han de responder a los siguientes criterios:

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

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

Una vez que se sabe que se va a emplear este método y se consigne la mercadería a comparar, se debe tener en cuenta el período en que se exportó, que debe ser en un momento aproximado y no debe superar a los 90 días anteriores o posteriores a la importación de las mercaderías a valorar.

De acuerdo a lo especificado por los acuerdos de valoración, las mercaderías objeto de comparación deben tener características parecidas en cuanto al nivel comercial y cantidad. De todos modos, de no poder asimilar la búsqueda de acuerdo a estos parámetros, se pueden analizar los siguientes supuestos:

- Venta al mismo nivel, pero en cantidades diferentes
- Venta a distintos niveles, pero cantidades similares
- Y venta a niveles diferentes y cantidades diferentes, del cual se procede por exclusión y eligiendo el factor más idóneo para la comparación.

En este procedimiento, si la búsqueda resulta con varias posibilidades a tener en cuenta como base de comparación, se debe elegir siempre la de menor valor.

A su vez, podemos mencionar algunas excepciones que se admiten:

- cuando no existan mercancías idénticas producidas por la misma persona en el país de producción de las mercancías objeto de valoración, podrán tenerse en

cuenta mercancías idénticas producidas por una persona diferente en el mismo país

- Y también, las pequeñas diferencias de aspecto no impedirán que se consideren como idénticas las mercancías que en todo lo demás se ajusten a la definición.

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

Por su parte, el **artículo 3** expone el método tres, que es el valor de transacción de las mercaderías similares. En dicho artículo se plantea que si el valor en aduana de las mercancías importadas no puede determinarse con arreglo a lo dispuesto en los artículos 1 y 2, el valor en aduana será el valor de transacción de mercancías similares vendidas para la exportación al mismo país de importación y exportadas en el mismo momento que las mercancías objeto de valoración, o en un momento aproximado.

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

- que sean muy semejantes a las mercancías objeto de valoración en lo que se refiere a su composición y características
- que puedan cumplir las mismas funciones que las mercancías objeto de valoración y ser comercialmente intercambiables
- y que se hayan producido en el mismo país y por el mismo productor de las mercancías objeto de valoración.

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

El **artículo 4** expresa el pedido del importador del método a utilizar. En él se manifiesta que si el valor en aduana de las mercancías importadas no puede determinarse con arreglo a lo dispuesto en los artículos 1, 2 y 3, se determinará según el artículo 5, y cuando no pueda determinarse con arreglo a él, según el artículo 6, si bien a petición del importador podrá invertirse el orden de aplicación de los artículos 5 y 6.

Por otra parte, el **artículo 5** presenta el método cuatro, que es el del valor de transacción deductivo.

El artículo plantea que si las mercancías importadas, u otras idénticas o similares importadas, se venden en el país de importación en el mismo estado en que son importadas, el valor en aduana, determinado según el presente artículo, se basará en el precio unitario a que se venda en esas condiciones la mayor cantidad total de las mercancías importadas o de otras mercancías importadas que sean idénticas o similares a ellas, en el momento de la importación de las mercancías objeto de valoración, o en un momento aproximado, a personas que no estén vinculadas con aquellas a las que compren dichas mercancías.

El **método deductivo** es el que establece que el valor de transacción de la mercadería objeto de valoración con otras idénticas o similares, siempre que éstas se vendan a personas no vinculadas con el importador y en el mismo estado que fueron importadas.

Para comparar, se podrán utilizar mercaderías idénticas o similares que:

- tengan o no el mismo origen que las mercaderías objetos de valoración
- y que con motivo de la importación de éstas, el importador de las mismas no haya suministrado a título gratuito o a precio reducido para la producción o venta en el país de exportación, algunos de los elementos citados en el párrafo 1 del artículo 8, como materiales, partes y piezas herramientas, matrices y moldes o servicios de ingeniería, creación y perfeccionamiento utilizados en el proceso de producción de las mercaderías idénticas o similares importadas.

El valor determinado en aduana será el precio unitario de venta, al que se le deducirán los conceptos correspondientes al mercado interno del país de importación: las comisiones pagadas o convenidas usualmente o un suplemento por beneficios, es decir, una utilidad, más un monto en concepto de gastos generales, que incluyen intereses. Es importante destacar que no podremos separar las utilidades de los gastos.

Asimismo, el precio unitario de venta se determinará como el precio al que se venden la mayor cantidad de mercaderías en el mismo momento de la importación o en uno aproximado, siempre que se encuentre dentro de un plazo de 90 días a contar siempre desde la importación. Es esencial destacar que en algunos momentos y en ciertos países, este plazo puede dar lugar a distorsiones debidas por efectos infraccionarios, y el tratamiento de dichos efectos no se encuentra previsto en el acuerdo.

Sobre el **método súper deductivo** podemos manifestar que es un método básicamente igual al deductivo, siendo su diferencia que la mercadería no se vende en el mercado interno del país de importación en el mismo estado en que fue importada, por lo que, a efectos de determinar el precio unitario de venta, deberán tenerse en cuenta, además de los costos y gastos detallados en el método deductivo, los emergentes del proceso de transformación.

Cabe destacar, que no podrán utilizarse los valores de mercaderías idénticas o similares que hayan sufrido una transformación semejante a la mercadería a valorar.

Este método solo podrá aplicarse si no resulta útil el método deductivo, y resultará razonable su aplicación en aquellos casos en que el elemento importado conserve en el producto final su identidad y cuando su valor relativo no sea insignificante.

El acuerdo establece que este método solo podrá aplicarse cuando el importador lo solicite. No obstante, en su protocolo también se prevé que al adherirse al acuerdo, las partes, como en el caso de nuestro país, podrán reservarse el derecho de aplicar el método súper deductivo con independencia de que lo solicite o no el importador.

De igual manera, la determinación del costo del proceso debe cumplir con las siguientes condiciones:

- En primer lugar, basarse en datos objetivos y cuantificables.
- En segundo lugar, los datos deben referirse al costo estricto de esta operación
- Y por último, las fórmulas de métodos de cálculo y prácticas generales deben ser las aceptadas en la rama de producción de que se trate.

Haciendo referencia a la deducción del valor a partir del precio a que se venda la mayor cantidad total, podemos expresar que en el acuerdo se dispone que cuando no pueda determinarse el valor en aduana sobre la base del valor de transacción de las mercancías importadas o de mercancías idénticas o similares, se determinará sobre la base del precio unitario al que se venda a un comprador no vinculado con el vendedor la mayor cantidad total de las mercancías importadas, o de otras mercancías importadas que sean idénticas o similares a ellas, en el país de importación.

El comprador y el vendedor en el país importador no deben estar vinculados, y la venta debe realizarse en el momento de la importación de las mercancías objeto de valoración o en un momento aproximado. Si no se han realizado ventas en el momento de la importación o en un momento aproximado, podrán utilizarse como base las ventas realizadas hasta 90 días después de la importación de las mercancías objeto de valoración.

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

las unidades de mercancías vendidas a cualquier otro precio. El mayor número de unidades vendidas a un precio, representa la mayor cantidad total.

Por último, en cuanto a las deducciones del precio al que se haya vendido la mayor cantidad total, expresaremos que como el punto de partida para calcular el valor deductivo es el precio de venta en el país de importación, es preciso efectuar las siguientes deducciones para reducir ese precio al valor en aduana pertinente:

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

El quinto método, está presente en el **artículo 6**, que refiere al valor de transacción reconstruido.

El valor en aduana de las mercancías importadas, determinado según el presente artículo, se basará en un valor reconstruido. Esto significa que se aplicará desde el costo o valor de los materiales y de la fabricación u otras operaciones efectuadas para producir las mercancías importadas con una cantidad por concepto de beneficios y gastos generales igual a la que suele añadirse tratándose de ventas de mercancías de la misma especie o clase que las mercancías objeto de la valoración efectuadas por productores del país de exportación en operaciones de exportación al país de importación.

Este método solo puede aplicarse cuando el productor exportador aporte los elementos necesarios. Esta condición hará que, en general y por razones operativas, la aduana del país de importación cuente con la información necesaria para la aplicación del método del valor reconstruido en aquellos casos en que exista vinculación entre el importador y el exportador.

Asimismo, es esencial destacar que al aplicar este método, no podrán utilizarse los costos de producción de mercaderías idénticas o similares, y también, que el valor en aduana se determinará como el costo de producción más un monto en concepto de utilidad y gastos generales más los gastos hasta la puerta a libre a bordo más el flete y seguro internacional. Sobre los costos de producción se puede destacar que se deben considerar los costos efectivamente soportados por el fabricante tomando en cuenta aquellos que circunstancialmente haya obtenido gratuitamente o a precio reducido por lo gastado efectivamente. Todos los datos para determinarlo deben salir de la contabilidad del productor fabricante. Asimismo, deben estar ajustados a derecho y de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados vigentes en el país de exportación. Además, la aduana país del importador no podrá exigir al fabricante que exhiba documentación con el objeto de determinar el valor, pero si el fabricante los presenta, la aduana podrá corroborarlos en el país del exportador siempre que medie conformidad del fabricante y se comuniquen a las autoridades del país de exportación y que estas autoridades no opongan reparos.

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

El valor de los materiales incluirá, por ejemplo, materias primas tales como madera, acero, plomo, arcilla, textiles, etc.; gastos en que se haya incurrido para llevar las materias primas al lugar de producción; subconjuntos, como circuitos integrados; y elementos prefabricados que finalmente hayan de armarse. Por su parte, los gastos de fabricación incluirán el costo de la mano de obra, los gastos de montaje cuando se trate de una operación de montaje en vez de un proceso de fabricación, y gastos indirectos en concepto, por ejemplo, de supervisión y mantenimiento de las fábricas, horas extraordinarias, etc.

El costo o valor se determinará sobre la base de la información relativa a la producción de las mercancías objeto de valoración, proporcionada por el productor o en su nombre. De no estar incluidos, se añadirán el costo de los embalajes y los gastos conexos, los servicios auxiliares, los trabajos de ingeniería, los trabajos artísticos, entre otros, realizados en el país de importación.

Dentro de este valor no se incluyen: las tasas, impuestos y gravámenes del país de exportación cuyos importes con motivo de la exportación, estuvieren exentos o fueren a ser reembolsados al fabricante exportador.

Por su parte, se incluyen: los elementos citados en el párrafo 1b) del artículo 8 debidamente repartidos si el importador los suministra a título gratuito o a precio reducido. Y también, los servicios de ingeniería, creación, perfeccionamiento, trabajos artísticos, diseños, planos y croquis que se hayan realizado en el país de importación cuando corran a cargo del fabricante.

La utilidad y gastos generales deberán considerarse como un todo para evitar distorsiones. Se podrán comparar con los correspondientes a otros productores de mercaderías de la misma clase, es decir, las mercancías comprendidas en el grupo o gama de productos producidos por un determinado sector o rama de producción, que comprenden las mercancías idénticas o similares. Los gastos generales podrían incluir los gastos de alquiler, electricidad, suministro de agua, gastos jurídicos, etc.

Y por último, otros gastos que han de añadirse son el costo del transporte de las mercancías importadas hasta el puerto o lugar de importación, los gastos de carga, descarga y manipulación ocasionados por el transporte de las mercancías importadas hasta el puerto o lugar de importación, y el costo del seguro.

El **artículo 7** plantea el valor de último recurso, y manifiesta que si el valor en aduana de las mercancías importadas no puede determinarse con arreglo a lo dispuesto en los artículos 1 a 6 inclusive, dicho valor se determinará según criterios razonables, compatibles con los principios y las disposiciones generales del artículo 7 del GATT, sobre la base de los datos disponibles en el país de importación.

La determinación del valor en aduana sobre la base de “criterios razonables, compatibles con los principios y las disposiciones del artículo 7 del GATT, sobre la base de los datos disponibles” expresa que cuando el valor en aduana no pueda determinarse por ninguno de los métodos citados anteriormente, podrá determinarse según criterios razonables, sobre la base de los datos disponibles en el país de importación. En la mayor medida posible, este método deberá basarse en los valores y métodos determinados anteriormente, con una flexibilidad razonable en su aplicación.

En los casos que la aduana aplique este método, el importador deberá ser informado de tal situación, y en caso de que lo requiera, se le deberá notificar de cuál fue la metodología empleada para determinar el valor en aduana.

Ejemplos en los que puede llegarse a aplicar este método:

- En mercaderías importadas en alquiler o leasing
- En mercaderías que no se revenden en el país de importación
- Cuando no se conoce al fabricante, o este se niega a aportar documentación
- Y en mercaderías usadas, donde deberemos considerar la incidencia de la depreciación.

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

- El precio de venta de mercancías en el país de importación, es decir, el precio de venta de mercancías fabricadas en el país de importación.
- Un sistema que prevea la aceptación, a efectos de valoración en aduana, del más alto de dos valores posibles. Deberá utilizarse el más bajo.
- Asimismo, el precio de mercancías en el mercado interno del país de exportación
- Un costo de producción distinto de los valores reconstruidos que se hayan determinado para mercancías idénticas o similares. La valoración debe realizarse sobre la base de los datos disponibles en el país de importación.

- También, el precio de mercancías vendidas para exportación a un tercer país. Dos mercados de exportación han de tratarse siempre como separados y el precio establecido para uno no debe controlar el valor en aduana en el otro.
- Los valores en aduana mínimos, a menos que un país en desarrollo se haya acogido a la excepción que permite la utilización de valores mínimos.
- Y los valores arbitrarios o ficticios. Esta prohibición se refiere a sistemas que no basen sus valores en lo que en realidad ocurre en el mercado, reflejado en los precios, ventas y costos reales. También han de excluirse los motivos de la importación o venta de las mercancías.