Secretaría General

ALADI

Asociación Latinoamericana de Integración
Associação Latino-Americana de Integração

203

LA DEFINICION DEL VALOR DE BRUSELAS Y EL CODIGO DE VALORACION DEL GATT

ALADI/SEC/Estudio 4
10 de febrero de 1983

Principales características y elementos constitutivos

A. GENERALIDADES

1. El presente documento tiene como fin principal ofrecer los elementos esenciales de los dos sistemas internacionales de valoración en aduana y sus principales coincidencias y diferencias, con el objeto de facilitar la profundización de estudios y análisis que permitan evaluar, desde una perspectiva de orden técnico, su incidencia y repercusión en el intercambio comercial internacional de los países de la Asociación así como, su interrelación con los sistemas nacionales de valoración aduanera de cada uno de los países miembros.

2. La Secretaría decidió incluir esta tarea en el programa de trabajo de la Unidad de Promoción, Complementación y Cooperación, en virtud de la importancia que adquiere esta temática en el ámbito del comercio internacional con la entrada en vigor del Código de Valoración del GATT. Este hecho se manifestó con singular interés entre los funcionarios de los países que tomaron parte en el seminario informativo que sobre dicho Código se llevó a cabo en la ciudad de Montevideo en el mes de octubre de 1981.

3. En el presente documento se abordarán, particularmente, los principios básicos de uno y otro sistema; sus principales elementos constitutivos y los métodos de valoración utilizados; los criterios no admitidos; y el papel que le corresponde a la aduana y a los importadores. Asimismo, el análisis se centrará en aspectos generales descartando situaciones de orden casuístico o coyuntural cuyo tratamiento invalidaría los propósitos perseguidos.

B. PRINCIPIOS BASICOS

4. Los principios básicos que inspiran a uno y otro sistema reconocen sus orígenes en la Carta de La Habana, elaborada por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo, y en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Ambos instrumentos estaban directamente relacionados entre sí y tenían como finalidad principal organizar el comercio internacional a fin de promover el desarrollo económico.

//

ac

5. En su ámbito específico, tanto la Definición del Valor de Bruselas como el Código de Valoración del GATT reconocen como principios básicos comunes los siguientes:

   a) El valor en aduana debe basarse en criterios sencillos y equitativos que reconozcan la práctica comercial internacional;

   b) Los criterios de valoración deben tener un alcance general en su aplicación; y

   c) La determinación del valor en aduana debe basarse, en la mayor medida posible, en los documentos comerciales.

6. Aparte de estos principios básicos que son comunes a los dos sistemas internacionales, cada uno de ellos, en su formulación y posterior contenido, reconoce los siguientes principios como fundamento del sistema:

   a) La Definición del Valor de Bruselas establece que:

      - La noción del valor debe ser de fácil comprensión para el importador y la administración y debe permitir el rápido despacho de la mercancía.

      - El sistema de valoración debe asegurar al importador de buena fe una protección contra la competencia desleal, sea o no fraudulenta.

   b) El Código de Valoración del GATT establece que:

      - El sistema de valoración debe ser equitativo, uniforme y neutro y debe excluir la utilización de valores arbitrarios y ficticios.

      - La base para determinar el valor en aduana debe ser, en la mayor medida posible, el valor de transacción.

7. Para determinar el alcance y, especialmente, los efectos que en la formulación de los respectivos sistemas han tenido los principios enunciados, es imprescindible señalar el tipo de noción de valor adoptada por uno y otro. En efecto, las nociones de valoración adoptadas difieren conceptualmente, tanto en sus alcances como en sus métodos.

   La Definición del Valor de Bruselas adoptó el concepto teórico como noción del valor en aduana. Es decir, que el valor en aduana es el precio al que se vendería la mercancía sometida a valoración, según condiciones determinadas.

   Por su parte, el Código de Valoración del GATT adoptó el concepto positivo como noción del valor en aduana. Es decir, que el valor en aduana es el precio al que se vende la mercancía sometida a valoración.

8. Estos dos conceptos, el precio al que se vendería y el precio al que se vende conllevan implícitamente factores esenciales que diferencian a uno y otro sistema.

   Por una parte, el concepto al que se vendería implica que en un momento y lugar establecidos y en condiciones semejantes las mercancías a valorar alcanzarían un precio determinado.

//

Por otra parte, el concepto al que se vende implica que, cumplidas determinadas pautas, el valor de la mercancía es el precio estipulado en el documento comercial; o, el que puede establecerse mediante la aplicación de alguno de los métodos alternativos previstos.

Es preciso señalar igualmente que, en el primer caso, de darse todos los supuestos en forma coincidente, existiría un solo valor en aduana. Sin embargo, en el segundo caso, aun cumpliéndose todas las pautas establecidas, puede existir más de un valor en aduana.

En el intento de profundizar la diferencia entre uno y otro sistema, podemos señalar que la noción teórica establece un conjunto de normas que permite a la administración determinar un precio; y, la noción positiva establece, asimismo, un conjunto de normas que permiten a la administración aceptar un precio. En ambos casos la administración tiene la facultad de establecer el valor en aduana.

En este sentido, la principal diferencia entre ambos conceptos radicaría: en el primer caso, en que la administración puede optar por sustituir o reemplazar los factores a su juicio faltantes o no conformes con la noción teórica y establecer los ajustes que corresponda; en el segundo caso, la administración no puede establecer factores sustitutivos para conformar el valor en aduana, debiendo limitarse a rechazarlo en caso de no cumplir las estipulaciones y optar por un método alternativo.

Esta diferencia está ligada al criterio expuesto en el párrafo anterior y, finalmente, a la esencia conceptual de uno y otro sistema. En efecto, el precio al que se vendería una mercancía, en condiciones previamente determinadas, exige la adopción de un solo criterio de valoración aunque, en la determinación del valor, se reconozcan y utilicen diferentes métodos para llegar a él, dependiendo de la complejidad de cada transacción. Sin embargo, el precio al que se vende una mercancía, exige la adopción de más de un criterio a fin de contemplar todas las variables que puedan presentarse en las transacciones comerciales. La adopción por el Código de cinco métodos alternativos y una opción final nos demuestra claramente esta particularidad.

Finalmente, otra diferencia entre ambos sistemas está dada por la utilización de un solo criterio de valoración (precio normal) caso de la noción teórica y, varios criterios alternativos de valoración (métodos de aplicación sucesiva) caso de la noción positiva.

C. ELEMENTOS Y METODOS DE CADA SISTEMA

9. Establecida la diferencia en cuanto a la conceptualización de uno y otro sistema, pasaremos a ver sus elementos constitutivos.

Como se ha visto en el párrafo anterior, la noción teórica tiene un solo criterio de valoración en tanto que la noción positiva tiene tantos criterios como métodos establezca. En consecuencia, los elementos constitutivos de cada sistema serán únicos en el primer caso y diferentes, según cada método, en el segundo.

En efecto, la existencia de un solo criterio de valoración exigirá elementos invariables para su aplicación. Por otra parte, la existencia

//

ac

de dos o más criterios de valoración exigirá la determinación de los elementos constitutivos de cada uno de estos criterios para proceder a su aplicación.

10. En lo que se refiere a la Definición del Valor de Bruselas, los elementos constitutivos del criterio de valoración adoptado (precio normal) son invariables y por tanto uniformes en su aplicación a todas las mercancías que se importan y que deban ser valoradas por la aduana.

En este sentido la Definición reconoce cinco elementos constitutivos del valor en aduana a saber: precio, tiempo, lugar, cantidad y nivel comercial.

A continuación haremos una breve síntesis sobre cada uno de estos elementos:

a) El precio. Como primer y principal elemento del criterio adoptado por la Definición, es aquel que se "estima pudiera fijarse como resultado de una venta efectuada en condiciones de libre competencia entre un comprador y un vendedor independientes".

El precio como elemento de la Definición es conceptual no factual. Esto significa que, tomando como base el precio de factura, habrá necesidad de certificar que la compraventa ha sido hecha en condiciones de libre competencia y que el vendedor y comprador son independientes el uno del otro. Como resultado de la aplicación de estos conceptos se obtiene un precio que es el que se estima pudiera fijarse para la mercancía importada materia de valoración. Este precio puede coincidir con el precio de factura, como puede no hacerlo; en ambos casos dependerá de que la transacción efectuada coincida o no con todos los supuestos que forman parte del precio normal.

b) El tiempo. Es otro elemento que forma parte del criterio elegido para determinar el valor en aduana y, en el caso de la Definición, es invariable cualesquiera sean las circunstancias en que se realice la operación comercial. Este elemento reviste especial importancia por cuanto la Definición ha establecido que el valor en aduana es el "precio que se estima ... en el momento en que los derechos de aduana son exigibles". En consecuencia, el elemento tiempo adquiere singular relevancia puesto que el precio a fijarse está directamente relacionado con el momento en que los derechos de aduana son exigibles. Obviamente este momento difiere de aquel en el cual la operación comercial haya sido pactada y, el precio normal resultante, podría diferir del precio concertado (comprar para almacenamiento en el país de exportación) o, concordar con él (ventas que cumplen todos los requisitos y son expedidas en los plazos habituales).

c) El lugar. Es otro de los elementos que forman parte del precio normal y está directamente relacionado con las condiciones de entrega de las mercancías. En efecto, la Definición prevé que las mercancías sean entregadas al comprador en el punto o lugar de introducción al territorio del país de importación. Como consecuencia de ello, el precio normal comprenderá, además, del costo de venta de la mercancía, los gastos relacionados con su entrega, en el territorio del país de importación.

//

//

d) La cantidad. Este elemento de la Definición está relacionado con el número de unidades presentadas a valoración. La Definición reconoce que el precio de una determinada mercancía puede variar según la cantidad de unidades compradas. En consecuencia, el precio normal se determinará en función de las mercancías a valorar.

e) El nivel comercial. Finalmente, este último elemento de la Definición asume que el nivel en el que se hallen ubicados el comprador y el vendedor es un factor determinante del precio de las mercancías y por ende, debe ser tenido en cuenta en la determinación del precio normal.

11. En lo que respecta al Código de Valoración del GATT, al haber adoptado la noción positiva como opción de valoración en aduana, ha establecido cinco criterios de valoración (métodos) cuya aplicación se hará en forma sucesiva, en la medida en que el método primero o anterior no pueda ser aplicado.

Igualmente, si se diera el caso de no poderse aplicar ningún método, ha establecido una "opción final" (*) que no constituye un método de valoración en sí mismo pero que, al permitir la utilización "flexibilizada" de cualquiera de los métodos anteriores, posibilita, en última instancia, establecer el valor en aduana de una mercancía importada.

12. Teniendo en cuenta que, a diferencia de la noción teórica que establece un solo criterio de valoración, la noción positiva adoptada por el Código ha establecido cinco criterios de valoración con elementos particulares e independientes para cada uno, analizaremos a continuación todos los métodos establecidos por el Código, en el orden de prelación en que han sido ubicados.

13. Método del valor de transacción. Está establecido en el artículo 1 del Código y deberá aplicarse conjuntamente con el artículo 8, cuando corresponda.

Este es el primer y principal método de todos los establecidos, en él se basan tres de los cinco métodos elegidos y se fundamentan todas las demás disposiciones del Código.

El método del valor de transacción establece que si el precio resultante de la transacción efectuada entre comprador y vendedor ha cumplido con todas las estipulaciones del artículo 1, dicho precio es el valor en aduana. Es decir, si el precio pactado por la mercancía responde a todos los supuestos que conforman el método del valor de transacción, este precio pactado se convierte automáticamente en el valor en aduana de la mercancía importada. A continuación analizaremos brevemente los supuestos (elementos) que forman parte del método del valor de transacción.

Los elementos que forman parte de este método pueden distinguirse de la siguiente manera:

a) El precio pactado (pagado o a pagar) y sus eventuales ajustes;

b) El objeto de la transacción;

(*) En los documentos del Consejo de Cooperación Aduanera se identifican las disposiciones del artículo 7 como "método del último recurso".

//

ac

c) Las condiciones de la transacción; y

d) La vinculación entre las partes.

El precio realmente pagado o a pagar por la transacción efectuada es el primer y principal elemento de este método. Cuando este precio refleja el pago total por las mercancías importadas y la transacción ha cumplido con todas las demás estipulaciones del artículo 1, dicho precio corresponde al criterio del valor de transacción y por ende, es el valor en aduana.

Asimismo, si la transacción efectuada se ajusta en todo a las disposiciones de este método pero el precio declarado no comprende determinados costos o gastos que, según este criterio, forman parte del valor de transacción, se aplicará lo dispuesto en el artículo 8. Esto es, se incorporará al precio declarado la suma que corresponda por cada uno de los factores enumerados en dicho artículo que sean imputables al comprador por actos realizados o a realizar por éste y que incidan directamente en el precio de la mercancía objeto de la transacción. Sólo podrán incorporarse al precio declarado en vía de ajuste las cantidades que correspondan a los factores enumerados en el artículo 8. Igualmente, sólo podrá ajustarse el precio declarado si existen datos objetivos y cuantificables que permitan determinar con exactitud los montos a incrementar.

Otro de los elementos que forman parte del método del valor de transacción es el objeto de ésta. En efecto, para que el precio declarado pueda ser tomado como base o aceptado para la determinación del valor en aduana según este criterio, el precio debe corresponder a una transacción en virtud de la cual las mercancías son vendidas para la exportación al país de importación.

En esta expresión se pueden distinguir claramente tres sub-elementos, a saber:

a) Que las mercancías sean objeto de una venta;

b) Que dicha venta sea para la exportación; y

c) Que dicha exportación está destinada al país de importación.

Si alguno de estos tres sub-elementos no se diera en la práctica, el método del valor de transacción no podría ser aplicado. En efecto, si las mercancías no son objeto de una venta (mercancías en alquiler) el método no puede aplicarse. Igualmente, si las mercancías son objeto de una venta para la exportación a un país distinto del país de importación, este método no podría ser aplicado.

Otro de los elementos que forma parte de este criterio de valoración está constituido por las condiciones de la transacción. El artículo 1 en su párrafo 1 establece cuatro condiciones concurrentes que de no darse imposibilitan la aplicación de este método.

Para que el criterio del valor de transacción pueda ser aplicado, las mercancías a valorar deben haber sido vendidas sin que:

//

//

a) Existan restricciones a la cesión o utilización de las mercancías por el comprador, con excepción de las que:

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

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

   iii) No afecten sensiblemente el valor de las mercancías.

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

c) Revierta directa ni indirectamente al vendedor parte alguna del producto de la reventa o de cualquier cesión o utilización ulteriores de las mercancías por el comprador, a menos que pueda efectuarse el debido ajuste de conformidad con lo dispuesto en el artículo 8; y

d) Exista una vinculación entre el comprador y el vendedor o que, en caso de existir, el valor de transacción sea aceptable a efectos aduaneros en virtud de lo dispuesto en el párrafo 2 del artículo 1.

Finalmente, el otro elemento a tener en cuenta es el de la vinculación entre las partes. Este elemento tiene dos aspectos claramente distinguibles: la vinculación en sí y la influencia en el precio derivada de esa vinculación.

Para determinar la existencia de vinculación entre comprador y vendedor será necesario poder aplicar alguno de los siguientes conceptos:

a) Si una de las partes ocupa cargos de responsabilidad o dirección en una empresa de la otra;

b) Si están legalmente reconocidas como asociadas en negocios;

c) Si están en relación de empleador y empleado;

d) Si una persona tiene, directa o indirectamente, la propiedad, el control o la posesión del cinco por ciento o más de las acciones o títulos en circulación y con derecho a voto en ambas;

e) Si una de ellas controla directa o indirectamente a la otra;

f) Si ambas personas están controladas directa o indirectamente por una tercera;

g) Si juntas controlan directa o indirectamente a una tercera persona; o

h) Si son de la misma familia.

Una vez establecida la vinculación, de acuerdo a lo señalado en el párrafo precedente, deberá determinarse si esa vinculación ha influido o no en el valor de transacción. Si se constatara que dicha vinculación no ha influido en el precio se aceptará el valor como valor en aduana.

//

ac

Asimismo, en una venta entre personas vinculadas se aceptará el valor de transacción cuando el importador demuestre que dicho valor se aproxima mucho a alguno de los siguientes valores vigentes en el mismo momento o en uno aproximado:

a) El valor de transacción en las ventas de mercancías idénticas o similares efectuadas a compradores no vinculados con el vendedor, para la exportación al mismo país importador;

b) El valor en aduana de mercancías idénticas o similares, determinado con arreglo a lo dispuesto en el artículo 5; y

c) El valor en aduana de mercancías idénticas o similares, determinado con arreglo a lo dipuesto en el artículo 6.

En resumen, el método del valor de transacción es el primer y principal criterio de valoración adoptado por el Código. Si la transacción efectuada materia de valoración concuerda con todos los supuestos establecidos por el artículo 1, el precio declarado será el valor en aduana. Si, por el contrario, dicha transacción no concuerda con las disposiciones del artículo señalado, el método en cuestión no podrá ser aplicado y deberá recurrirse al método alternativo previsto.

14. Método del valor de transacción de mercancías idénticas. Este es el segundo método en el orden de prelación establecido por el Código y está contemplado en el artículo 2.

El método del valor de transacción de mercancías idénticas establece que si el valor en aduana no puede determinarse con arreglo al método del valor de transacción, este valor se determinará aplicando el valor de transacción de mercancías idénticas vendidas para la exportación al mismo país de importación y exportadas en el mismo momento o en uno aproximado al de las mercancías objeto de valoración.

Este segundo método de valoración tiene como principales elementos los siguientes:

a) El valor de transacción de una mercancía idéntica;

b) El momento de la exportación; y

c) Las características de la transacción.

El principal elemento de este método está constituido por el valor de transacción de una mercancía idéntica. Este valor debe haber sido previamente aceptado por la aduana conforme a lo señalado en el artículo 1. Si no se dispusiera de un valor de transacción de mercancía idéntica este método no podría ser aplicado. En consecuencia, para que el método sea aplicable debe existir un valor de transacción previamente aceptado y dicho valor debe corresponder al de una mercancía idéntica, de acuerdo a la definición establecida en el artículo 15 del Código.

//

//

Según el artículo 15 del Código se consideran mercancías idénticas aquellas que sean iguales en todo, incluidas sus características físicas, calidad y prestigio comercial. Asimismo, para los efectos de la aplicación de este método sólo se considerarán como mercancías idénticas las producidas en el mismo país que las mercancías objeto de valoración.

El segundo elemento está referido al momento de la exportación. Para que el método sea aplicable, la mercancía idéntica objeto de comparación deberá haber sido exportada en el mismo momento o en un momento aproximado a la exportación de la mercancía a valorar.

En este caso, el momento que sirve para la comparación está referido a la fecha de la exportación de las mercancías y no a la de su venta. El propósito perseguido a través de este elemento es ajustar lo más cerca posible la comparabilidad de los precios de ambas mercancías, las idénticas y las que son objeto de valoración.

El último elemento de este método está relacionado con las características de la transacción. Al aplicar este criterio de valoración deberá tenerse en cuenta, y efectuarse los ajustes que corresponda, por las diferencias que puedan presentarse en relación con el nivel comercial en que fue realizada la transacción y con la cantidad de mercancías vendidas. Asimismo, deberán tenerse en cuenta las diferencias relacionadas con los costos y gastos señalados en el párrafo 2 del artículo 8, entre las mercancías idénticas objeto de comparación y la mercancía a valorar.

Como ha podido apreciarse este método de valoración determina que el valor en aduana de la mercancía importada es el valor de una mercancía idéntida ya importada. A dicho valor habrá que ajustarlo, si correspondiere, según lo previsto en los párrafos 1 b) y 2 del artículo 2. Los ajustes que se efectúen en virtud de estas disposiciones se harán tomando como base datos ciertos y comprobados que demuestren su exactitud y procedencia.

15. Método del valor de transacción de mercancías similares. Este es el tercer método en el orden de prelación establecido por el Código y está previsto en su artículo 3.

Este método establece que si el valor en aduana no puede determinarse conforme a lo dispuesto en el artículo 2, el valor en aduana será el valor de transacción de una mercancía similar vendida para la exportación al país de importación y exportada en el mismo momento o en uno aproximado al de las mercancías objeto de valoración.

Salvo la diferencia existente entre lo que se considera como mercancía idéntica y mercancía similar, cuya definición se establece en el artículo 15, todas las demás disposiciones y reservas de este criterio de valoración son iguales a las establecidas en el artículo 2. En consecuencia, los comentarios anotados para dicho método en el numeral precedente son igualmente válidos para este método.

El artículo 15 establece que son mercancías similares las que, aunque no sean iguales en todo, tienen características y composición semejantes, lo que les permite cumplir las mismas funciones y ser comercialmente

//

ac

intercambiables. Para determinar si las merancías son similares habrán de considerarse su calidad, su prestigio comercial y la existencia de una marca comercial.

16. Antes de analizar el siguiente método es preciso señalar que el Código prevé que la aplicación de los métodos cuarto y quinto puede ser invertida si el importador así lo solicita. Es decir, si los métodos establecidos en los artículos 1, 2 y 3 no pudieran ser aplicados, correspondería aplicar el cuarto método previsto en el artículo 5. Sin embargo, el Código señala que en lo que se refiere a la aplicación de los métodos cuarto y quinto, el importador podrá solicitar que se altere el orden de prelación y se valoren las mercancías importadas mediante la aplicación del quinto método. Si por aplicación de dicho método no pudiese ser establecido el valor de la mercancía importada, se volverá al cuarto método.

Esta disposición puede ser condicionada, a que la aduana acepte dicha petición, en el caso en que los países en desarrollo que así lo determinen hayan hecho uso de la reserva prevista en el numeral 4 de la parte I del Protocolo del Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VIII del Acuerdo General.

17. Método deductivo. Es el cuarto método previsto por el Código y está contemplado en el artículo 5.

Este criterio establece que el valor en aduana se basará en el precio unitario al que se venda la mayor cantidad total de las mercancías importadas u 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 no vinculadas con aquéllas a las que compren dichas mercancías, con las deducciones que al efecto procedan de acuerdo a lo establecido en los incisos i), ii), iii) y iv) del apartado a) del párrafo 1 de dicho artículo. Debe tenerse presente que para la aplicación de lo dispuesto en el párrafo 1 de este artículo, las mercancías importadas u otras mercancías importadas idénticas o similares, deben haber sido vendidas en el país de importación en el mismo estado en que son importadas.

Asimismo, si las mercancías importadas u otras idénticas o similares a ellas no se venden en el país de importación en el mismo estado en que son importadas y, si el importador lo solicita, el valor en aduana se determinará sobre la base del precio unitario al que se venda la mayor cantidad total de las mercancías importadas, después de haber sufrido un proceso de transformación, teniendo debidamente en cuenta el valor añadido por la transformación y las deducciones previstas en el apartado a) del párrafo 1 de este artículo.

Como ha podido apreciarse existen dos opciones dentro del mismo método y la una es consecuencia de la otra. En efecto, la primera opción es aplicar el método si las mercancías importadas u otras idénticas o similares son vendidas en el mismo estado en que son importadas y la segunda opción, es aplicar el método a las mercancías importadas después de haber sufrido un proceso de transformación (en caso que el importador lo solicite). Esta opción sólo será aplicable si no existen mercancías importadas u otras idénticas o similares vendidas en el mismo estado en que son importadas.

//

Igualmente, en virtud de lo dispuesto en el numeral 5 de la parte I del Protocolo del Acuerdo, se reconoce que los países en desarrollo que así lo decidan podrán establecer en su respectiva legislación la facultad de aplicar la segunda opción del método deductivo previsto por el artículo 5, lo solicite o no el importador.

En el método deductivo podemos distinguir como principales elementos los siguientes:

Para la primera opción:

a) El precio unitario de venta;

b) El momento de la venta;

c) La vinculación entre las partes; y

d) Los ajustes previstos.

Para la segunda opción:

a) El precio unitario de venta;

b) La vinculación entre las partes; y

c) Los ajustes previstos.

En lo que respecta a los elementos de la primera opción es preciso examinar detalladamente los conceptos a fin de puntualizar sus alcances.

El primer elemento es el precio que sirve como base de valoración. Según este método el valor en aduana se basará en el precio unitario de venta de la mayor cantidad de mercancías vendidas en el país de importación. Este precio puede ser el de las mismas mercancías importadas objeto de valoración o el de mercancías idénticas o mercancías similares. Asimismo, las mercancías cuyo precio sirve de base para determinar el valor en aduana deben haberse vendido en el mismo estado en que fueron importadas. Igualmente, la venta que se tomará en consideración es aquella efectuada al primer nivel comercial, después de la importación, en el mercado del país de importación.

La nota interpretativa al artículo 5 señala que se "entenderá por el precio unitario al que se venda la mayor cantidad total, el precio a que se venda el mayor número de unidades en las ventas a personas que no están vinculadas con aquéllas a las que compren dichas mercancías". Esto significa que el valor en aduana será el precio representativo de la mayor cantidad total de mercancías vendidas, en las ventas realizadas que cumplan con todas las estipulaciones de este artículo. Se reconoce que habrán ventas de diversas cantidades y precios y que la suma de todas esas ventas a un determinado precio (mayor cantidad total) representará la base de valoración establecida por este método. En la misma nota interpretativa se establecen ejemplos indicativos de cómo llegar a determinar el valor en aduana según este criterio.

El segundo elemento de este método está constituido por el momento de venta de las mercancías importadas o de otras idénticas o similares. Para que este criterio de valoración pueda ser aplicable, las mercancías que

//

ac

servirán de base para determinar el valor en aduana deben haber sido vendidas en el momento de la importación de las mercancías objeto de valoración o en un momento aproximado. Ni el artículo 5 ni sus notas interpretativas señalan límite de tiempo alguno para aplicar este concepto; sin embargo el inciso b) del párrafo 1 de dicho artículo establece que si no se venden mercancías en el momento de la importación o en uno aproximado, el valor podría determinarse tomando en consideración las ventas realizadas después de la importación y antes de transcurridos noventa días desde la fecha de la misma.

Si no existiera ninguna venta en el lapso de esos noventa días, el método establecido por este artículo no podrá ser aplicado.

El siguiente elemento que forma parte de este criterio de valoración es el de la vinculación entre las partes. El artículo 5 en su párrafo 1 a) establece que el valor en aduana se basará en el precio de venta de las mercancías a personas que no están vinculadas con aquéllas a quienes compren dichas mercancías. En consecuencia, las ventas entre personas vinculadas en el país de importación no serán tomadas en cuenta para la aplicación de este método. En este caso, no interesa si la vinculación ha influido o no el precio de venta, el solo hecho de existir una vinculación entre las partes descarta la utilización de dicho precio.

Finalmente, en la aplicación de este método deberán tenerse en cuenta y deducirse, si es el caso, los factores enumerados en los incisos i), ii), iii) y iv) del apartado a) del párrafo 1. Los factores enumerados corresponden a costos o gastos realizados en el país de importación, salvo la opción establecida por el párrafo 2 del artículo 8.

Seguidamente examinaremos los elementos de la segunda opción de este criterio.

El primer elemento es el precio unitario de venta en el mercado interno del país de importación de la mayor cantidad total de las mercancías importadas y transformadas en dicho país. Sin embargo, si como consecuencia de la transformación las mercancías pierden su identidad original o, si el valor de las mismas es reducido en relación con el precio de venta, se reconoce que el método no será normalmente aplicable y habrá que examinar en cada caso que se presente si la aplicación de este criterio es viable.

El siguiente elemento que debemos considerar es el de la vinculación entre las partes. Al igual que en la primera opción de este criterio, sólo se tomarán en cuenta las ventas efectuadas a personas que no estén vinculadas con aquellas a quienes compren las mercancías.

Finalmente, en la aplicación de esta segunda opción del método deductivo, deberán tenerse en cuenta y deducirse los costos y gastos añadidos por la transformación y cuando corresponda, los factores señalados en los incisos i), ii), iii) y iv) del apartado a) del párrafo 1 de este artículo.

18. Método del valor reconstruido. Este es el quinto método en el orden de aplicación previsto por el Código y está enunciado en el artículo 6 del mismo.

//

ac

//

Mediante este método se establece que el valor en aduana se basará en un valor reconstruido. Este valor es el resultado de la suma de los siguientes factores:

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

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

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

En este criterio de valoración podemos distinguir un solo elemento principal: el valor reconstruido.

Este elemento, a su vez, como se ha visto anteriormente, está conformado por la suma de los factores enumerados en los incisos a), b) y c) del párrafo 1 del artículo 6.

Ahora bien, para poder establecer el valor de una mercancía mediante la aplicación de este método de valoración es necesario que el productor de las mercancías esté dispuesto a proporcionar la información relacionada con la producción de la mercancía objeto de valoración. Igualmente, que esté dispuesto a facilitar la comprobación de los datos por él proporcionados.

Tal como se reconoce en la nota interpretativa al artículo 6, la aplicación de este método se circunscribirá, en la mayor medida, a transacciones entre partes vinculadas y a que el productor de la mercancía importada esté dispuesto a proporcionar a las autoridades del país de importación los datos necesarios para establecer el valor reconstruido de dicha mercadería.

19. Opción final. El Código prevé, en su artículo 7, que si el valor de una mercancía importada no puede determinarse mediante la aplicación de los cinco métodos establecidos, dicho valor se determinará según criterios razonables, compatibles con los principios y las disposiciones generales del Código y del artículo VII del Acuerdo General.

El artículo 7 no constituye en sí mismo un método de valoración, se limita a establecer orientaciones generales para determinar el valor en aduana, especialmente en su nota interpretativa, y a señalar determinados criterios de valoración que no pueden ser utilizados en ningún caso.

La nota interpretativa a este artículo señala especialmente que, en la mayor medida posible, los valores que se establezcan conforme a sus disposiciones deberán basarse en valores en aduana determinados con anterioridad; esto es, por la aplicación de alguno de los cinco métodos establecidos. Igualmente, señala que los métodos de valoración que deben utilizarse para su aplicación, son los establecidos en los artículos 1 a 6, inclusive, considerándose que una flexibilidad razonable en su aplicación es conforme a los objetivos de dicho artículo.

ac //

En consecuencia, el artículo 7 permite utilizar con cierta flexibilidad cualquiera de los métodos previstos por el Código. Asimismo, prohíbe la utilización de otros métodos distintos a los previstos.

D. CRITERIOS DE VALORACION NO ADMITIDOS.

20. Tanto la Definición del Valor de Bruselas como el Código de Valoración del GATT rechazan la utilización de determinados criterios de valoración en aduana que, por su naturaleza, son contrarios a sus principios y disposiciones.

La Definición del Valor de Bruselas si bien no estableció en forma expresa la prohibición de utilizar determinados criterios de valoración en aduana, al haber adoptado la noción teórica como criterio de valoración tornaba excluyente la utilización de cualquier otro. Sin embargo, de la lectura de los principios que sirvieron de base para su elaboración y de las disposiciones de la misma Definición podemos extraer determinadas pautas sobre los criterios de valoración excluidos.

En primer lugar, la utilización de valores arbitrarios o ficticios no cabe dentro del marco de aplicación de la Definición. El hecho de que el valor en aduana deba basarse en principios equitativos que no se contradigan con la práctica comercial habitual y, que este valor corresponda a un precio concertado como consecuencia de una venta efectuada en condiciones de libre competencia, no dejan lugar a duda sobre la incompatibilidad existente entre la aplicación de la Definición y la utilización, a su amparo, de valores arbitrarios o ficticios.

Igualmente, el precio normal a que alude la Definición está referido a operaciones efectuadas entre un comprador ubicado en el país de importación y un vendedor ubicado en un país cualquiera. Este hecho implica que al determinarse el valor en aduana de una mercancía importada, es decir, al señalarse el precio que se estima pudiera fijarse para ésta, se está refiriendo al precio que alcance la mercancía importada en el lugar de producción o procedencia. En consecuencia, son incompatibles con la aplicación de la Definición valores basados en el precio de venta en el mercado del país de importación de mercaderías producidas en dicho país. Asimismo, son contrarios a la misma valores basados en el precio de venta en el mercado interno del país exportador o, valores basados en precios distintos a los concertados libremente entre comprador y vendedor y cuyo destino de la mercancía es el país de importación; el párrafo 2 del artículo I y la nota interpretativa 5 a dicho artículo contemplan expresamente esta situación.

Finalmente, el establecimiento de valores mínimos de imposición fiscal es, asimismo, incompatible con la aplicación de la Definición. Teniendo en cuenta que el precio normal es aquel que se estima pudiere fijarse para las mercancías como consecuencia de una venta efectuada en condiciones de libre competencia en un momento y lugar determinados por la propia operación, no cabe la posibilidad de fijar, a su amparo, valores predeterminados que desconozcan la realidad y particularidad de la operación misma o que la sustituyan total o parcialmente.

//

//

Por su parte, el Código de Valoración del GATT, al haber adoptado la noción positiva como norma de valoración y haber establecido los métodos aplicables para la determinación del valor en aduana, se vio en la necesidad de señalar expresamente aquellos criterios de valoración sobre los cuales no puede basarse el valor en aduana. Estos criterios son:

a) El precio de venta en el país de importación de mercancías producidas en dicho país;

b) Un sistema que prevea la aceptación, a efectos de valoración en aduana, del más alto de dos valores posibles;

c) El precio de mercancías en el mercado nacional del país exportador;

d) Un costo de producción distinto de los valores reconstruidos que se hayan determinado para mercancías idénticas o similares de conformidad con lo dispuesto en el artículo 6;

e) El precio de mercancías vendidas para exportación a un país distinto del país de importación;

f) Valores en aduana mínimos; y

g) Valores arbitrarios o ficticios.

Como puede apreciarse, ambos sistemas rechazan la aplicación de criterios de valoración que se aparten de la práctica comercial vigente en el momento de la transacción o que introduzcan factores o elementos ajenos a la misma. Esta previsión tiende a reconocer y garantizar la libre concurrencia y competencia en las transacciones comerciales y una justa y equitativa imposición fiscal.

E. ROL DE LA ADUANA Y LOS IMPORTADORES

21. Para la aplicación de cualquier sistema de valoración en aduana será necesario reconocer la existencia de dos sujetos independientes el uno del otro pero que, sin embargo, se relacionan entre sí en cada ocasión en que se produce una importación de mercancías. Estos sujetos son de una parte la aduana y de la otra el importador y su relación será, según sea el caso, frecuente o esporádica.

Los autores de la Definición del Valor de Bruselas previeron, al redactar los principios que sirvieron de base para su formulación, una estricta relación entre los importadores y la administración y, sobre todo, garantizaron un tratamiento equitativo e imparcial de las operaciones aduaneras de importación.

Los nueve principios redactados se refieren implícita o explícitamente a la operación aduanera en cuestión y/o al importador. En todos ellos se reconocen expresamente los derechos que le asisten y las garantías que al efecto debe prestarle la aduana. De su lectura fluye la estrecha relación que deberán mantener uno y otro a fin de alcanzar una aplicación lo más exacta posible de la Definición del Valor de Bruselas y por ende, una determinación correcta del valor en aduana. Estos principios son:

//

ac

I. El valor en aduana debe basarse en principios sencillos, equitativos, que no estén en contradicción con la práctica comercial.

II. La noción del valor en aduana debe ser de fácil comprensión, tanto para el importador como para la administración de aduanas.

III. El sistema de valoración no debe constituir un obstáculo para el rápido despacho de las mercancías.

IV. El sistema de valoración debe permitir al importador determinar de antemano el valor en aduana con suficiente certeza.

V. El sistema de valoración debe asegurar al importador de buena fe una protección contra la competencia desleal, resultante de una subvaloración, sea o no fraudulenta.

VI. Cuando el servicio de aduanas estime que el valor declarado puede ser inexacto, la comprobación de los elementos de hecho indispensables para determinar el valor en aduana debe ser rápida y precisa.

VII. Las valoraciones deben, dentro de lo posible, basarse en los documentos comerciales.

VIII. El sistema de valoración debe reducir al mínimo las formalidades.

IX. Las controversias que surjan entre el declarante y la administración deben poder resolverse mediante un procedimiento sencillo, rápido, equitativo e imparcial.

Por su parte, los autores del Código de Valoración del GATT han previsto, igualmente, una estrecha colaboración entre la aduana y los importadores. Además, en algunos casos, han dado al importador la opción de elegir la aplicación de determinado método de valoración o, de las variables previstas en algunos de ellos.

En efecto, el apartado b) del párrafo 2 del artículo 1 establece que se aceptará el valor de transacción en una venta entre personas vinculadas, cuando el importador demuestre que dicho valor se aproxima mucho a los valores criterio señalados en los incisos i), ii) y iii), en este caso la iniciativa está dada al importador.

Igualmente, para la aplicación de los métodos previstos en los artículos 2 y 3, la introducción general al Acuerdo establece que "normalmente deberán celebrarse consultas entre la administración de aduanas y el importador con objeto de establecer una base de valoración".

Como se ha visto anteriormente, el artículo 4 otorga la facultad al importador de solicitar que se invierta la aplicación de los métodos cuarto y quinto.

El artículo 5 en su párrafo 2 establece que, si el importador lo pide, el valor en aduana se determinará sobre la base del precio unitario al que se vendan las mercancías importadas después de su transformación en el país de importación.

//

//

Para la aplicación del artículo 6 será necesaria, generalmente, la colaboración del importador a fin de vincularse con el productor de la mercancía y obtener la información que se requiera.

Finalmente, es importante señalar la mención expresa que hace el Código de entregar al importador, cuando éste lo solicite, contestación escrita acerca de la información y procedimientos utilizados por la aduana para determinar el valor de una mercancía importada.

---

ac