

ALADIAsociación Latinoamericana
de Integración
Associação Latino-Americana
de Integração

Quinta reunión de
directores nacionales de aduana de la ALADI
26 - 27 de octubre de 1987
Guayaquil - Ecuador

LA DEFINICION DEL VALOR DE BRUSELAS Y
EL ACUERDO SOBRE VALORACION DEL GATT.
ESTUDIO COMPARATIVO

ALADI/DNA/V/di 4
17 de setiembre de 1987

Autorizado su distribución

Fecha

Hora

Restringido. Para uso exclusivo
de la reunión

Introducción

1. En la actualidad, existen dos sistemas internacionales relativos a la valoración en aduana de las mercancías importadas: el convenio sobre el Valor en aduana de las mercancías, más comúnmente denominado Definición del Valor de Bruselas, que entró en vigor el 28 de julio de 1953, y el Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio que entró en vigor el 10. de enero de 1981.
2. La Secretaría del Consejo de Cooperación Aduanera ha elaborado el presente Estudio para responder a una solicitud de establecer un estudio comparativo, desde el punto de vista técnico, de los dos sistemas. El presente documento se propone, pues, destacar sus analogías y diferencias, sin que con ello pretenda evaluar o comentar las ventajas de uno u otro sistema. Cabe observar que en la comparación entre la Definición del Valor de Bruselas y el Acuerdo del CATT, se tiene en cuenta la Definición de su totalidad, es decir, conjuntamente con sus Notas explicativas y Recomendaciones tal como el consejo las ha adoptado y las aplican las Partes Contratantes. Se descarta toda comparación con procedimientos que no estén conformes con dichos textos.

Antecedentes históricos

3. Ante todo, puede ser útil realizar un examen retrospectivo, ya que el conocer sus antecedentes y su origen se apreciarán más fácilmente los dos sistemas en su justo valor.
4. La Definición del Valor de Bruselas vio la luz poco después de la segunda guerra mundial, por iniciativa de un grupo de países europeos que intentaban la constitución de una unión aduanera. Se inspiraba, considerablemente, en un sistema que uno de aquellos países estaba aplicando con éxito desde hacía algunos años, y estaba plenamente conforme con los principios de valoración que habían sido enunciados poco antes en el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio. Las adhesiones al sistema se multiplicaron a escala internacional, particularmente después de la publicación, en 1960, del texto de las Notas explicativas: el número máximo de Partes Contratantes ha sido de 33, pero más del doble de este número de países ha incorporado a su legislación sobre valoración elementos de la Definición, en mayor o menor medida.

//

5. El Acuerdo sobre Valoración del GATT tiene un origen más reciente. Es uno de los códigos resultantes, en 1979, de las Negociaciones Comerciales multilaterales del GATT, que tenían como objetivo el de reducir o eliminar las medidas no arancelarias con efectos de restricción o distorsión sobre el comercio internacional, y de someter tales medidas a una disciplina internacional más eficaz. Para alcanzar este fin, el Acuerdo establece un cuerpo revisado y detallado de reglas de valoración que amplían y dan mayor precisión a los principios generales enunciados en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

Principales diferencias

6. La diferencia fundamental entre ambos sistemas radica en que la Definición se basa en una noción teórica del valor, y el Acuerdo del GATT en una noción positiva. La noción teórica implica una norma de valoración única, meramente conceptual: el precio normal de las mercancías, es decir, el precio que se estima pudiera fijarse para estas mercancías como consecuencia de una venta efectuada en condiciones de libre competencia, y que cumple varias condiciones; es posible encontrar siempre, mediante diversos procedimientos, el precio que se estima pudiera fijarse. Conforme a su concepto positivo, el Acuerdo prescribe que se aceptará el valor de transacción de las mercancías importadas, es decir, el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías objeto de valoración, cuando la venta satisfaga unas condiciones determinadas. Cuando no se ha efectuado una venta, o no concurren las circunstancias prescritas, hay que recurrir a métodos secundarios, definidos cada uno con precisión y establecidos en un orden de prioridad, de manera que si no se satisfacen todas las condiciones del valor de transacción, hay que pasar a los otros métodos, respetando el orden de prioridad prescrito para su aplicación.
7. Los métodos secundarios para establecer el valor en aduana según la noción positiva del Acuerdo son, en resumen, los siguientes, en su orden de prioridad normal: el valor en aduana establecido en el mismo momento o en uno próximo para mercancías idénticas, el valor en aduana establecido en el mismo momento o en uno próximo para mercancías similares, el precio de venta en el país de importación de las mercancías importadas, o de mercancías idénticas o similares, con las deducciones precisas, y un valor reconstruido a partir del costo de materiales y de la fabricación, de los beneficios y gastos generales, y de los gastos de transporte cuando proceda. Aunque no se definan como tales, algunos de estos mismos métodos pueden también emplearse según la Definición para determinar el precio que se estima pudiera fijarse para las mercancías, si éste no es manifiesto, pero, en este supuesto, el objetivo es el de lograr una norma única prescrita y todos los ajustes que hayan de efectuarse tienden a ello. Cada una de las normas previstas en el Acuerdo es autónoma y autosuficiente, independientemente de cualquier comparación que pudiera hacerse entre el resultado conseguido y el que hubiera podido obtenerse por otro método. El Acuerdo prevé, igualmente, un método de último recurso que posibilita la aplicación de los métodos precedentes con mayor flexibilidad.

Principal analogía

8. Aunque entre los dos sistemas exista esa diferencia fundamental que se acaba de señalar, ambos emanan de los grandes principios enunciados en el Acuerdo General, y no es de extrañar que, probablemente, en la mayoría de los casos conduzcan prácticamente al mismo resultado.

//

//

9. Ello es así porque la Definición consta de una recomendación que permite tomar como base de valoración el precio pagado o por pagar como consecuencia de una venta efectuada en condiciones de libre competencia, sin perjuicio de los posibles ajustes de este precio que se juzguen necesarios para tener en cuenta los elementos que, en la venta considerada, difieran de los que contiene la Definición del Valor (principalmente gastos de transporte y descuentos de privilegio). Además, una Recomendación del Consejo de 16 de junio de 1981 establece que cada vez que sea posible determinar un valor aceptable en estas condiciones, no deberá utilizarse otro método de valoración.
10. El Acuerdo recalca asimismo que la base principal para la valoración en aduana de las mercancías debe ser, en la mayor medida posible, su valor de transacción, es decir, el precio realmente pagado o por pagar, si la vinculación no ha influido en él, con ciertas adiciones correspondientes a envases y embalajes, a diversas "prestaciones", a los cánones y derechos de licencia, o al producto que ulteriormente revierta al vendedor. (Los gastos de transporte se discutirán más adelante).
11. Así pues, en muchos casos, las mercancías se valoran en ambos sistemas refiriéndose al precio pagado o por pagar. Existen, sin embargo, ciertas diferencias por lo que respecta a los ajustes que pueden efectuarse, de las que se tratará en los párrafos siguientes.

Gastos de transporte

12. La Definición considera un valor CIF, es decir, uno que comprende todos los gastos relacionados con la entrega de las mercancías en el puerto o lugar de introducción. Este valor se consideró el más idóneo y corriente por los primeros utilizadores de la Definición. Sin embargo, se vio, ulteriormente que algunos países deseosos de adherirse al Convenio sobre el Valor se veían en la imposibilidad de hacerlo por no poder incluir los gastos de transporte, por diferentes razones, en el valor en aduana. Por consiguiente, el Consejo adoptó, en 1974, una enmienda al Convenio, permitiendo así a los países cuya legislación estaba de acuerdo con la Definición, pero excluía los gastos de transporte, adherirse a él. Ahora bien, esta enmienda no ha entrado en vigor todavía, por no tener la aceptación necesaria.
13. Sacando buen partido de esta experiencia, el Acuerdo permite optar por el valor CIF o por el FOB. Esta opción se enuncia en términos algo más amplios al establecer el Acuerdo que cada Parte dispondrá que se incluya en el valor en aduana, o se excluya del mismo, la totalidad o una parte de los gastos de transporte, así como los gastos conexos, hasta el puerto o lugar de importación.
14. Cuando la enmienda al Convenio sobre el valor entre en vigor, si es que entra, no habrá casi ninguna diferencia en lo que toca a este aspecto entre los dos sistemas, pero las Partes actuales en el Convenio deberán proseguir aplicando el valor CIF.

Comparación detallada - Generalidades

15. Como se ha mencionado en el párrafo 7, los diferentes métodos de valoración previstos en el Acuerdo son autónomos, y no tienen por objeto lograr un valor equivalente al que se podría obtener por cualquier otro método. El que los resultados puedan concordar, estriba en el hecho de que cada método respeta los prin-

//

//

cipios del Artículo VII del GATT. En la práctica se utilizan algunos métodos de valoración análogos al aplicar la Definición. Esta, sin embargo, no define ni la naturaleza ni el orden de aplicación de los métodos, los cuales no son autónomos sino que su objeto es el de llegar, por diversos procedimientos, al precio al que se venderían las mercancías importadas en condiciones de libre competencia como prevé la Definición.

16. Por consiguiente, al comparar los dos sistemas de valoración, se tomarán en consideración el valor de transacción en el Artículo 1 del Acuerdo y el precio normal en el Artículo 1 de la Definición, sus elementos fundamentales y los factores que exigen un ajuste. Los otros métodos de valoración del Acuerdo y los diferentes procedimientos de determinar el valor según la Definición se compararán, por razones que se indicarán ulteriormente, en términos más generales.
17. Para la comparación, se considerarán, pues, en primer lugar, los elementos principales del valor, a saber, el precio, el momento, el lugar, la cantidad y el nivel comercial. Más tarde se examinarán los factores que exigen un ajuste, y los otros métodos de valoración.

Precio

18. En su aplicación práctica con arreglo a la Nota interpretativa 5 del Artículo I, la Definición considera el precio pagado o por pagar, como consecuencia de una transacción de importación efectuada en condiciones de libre competencia, sin perjuicio de los posibles ajustes para tener en cuenta circunstancias que difieran de las previstas en la Definición. Por ejemplo, una Recomendación del Consejo de lo, de junio de 1965 determina las circunstancias estrictamente delimitadas en las que un precio pactado entre partes independientes no puede considerarse como si respondiera a las condiciones requeridas.
19. El valor de transacción en virtud del Acuerdo es el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías cuando estas se venden para su exportación al país de importación, ajustado, cuando proceda, para tener en cuenta elementos precisos de los que se tratará más adelante. Este precio se aceptará bajo cuatro condiciones (de modo resumido, que no existan, salvo algunas excepciones, restricciones a la cesión o utilización de las mercancías, que no haya ninguna condición o contraprestación cuyo valor no pueda determinarse, que no revierta al vendedor producto ulterior alguno que no pueda añadirse al precio, y que no exista una vinculación que influya en el precio). Carece de importancia que el precio sea superior o inferior al de mercancías idénticas o similares.
20. Como es lógico en una noción positiva, el Acuerdo define muy exactamente el precio realmente pagado o por pagar, lo mismo que las exclusiones y ajustes (véase más adelante). La Definición no define el precio como tal, pero corre pareja con el Acuerdo al establecer que una venta efectuada en condiciones de libre competencia presupone, entre otras cosas, que el pago del precio de las mercancías constituye la única prestación efectiva del comprador, y que ninguna parte del producto que proceda de un acto de que sean objeto ulteriormente las mercancías, revierte directa o indirectamente al vendedor o cualquier otra persona asociada en negocios con él.

Tiempo

21. La Definición toma en consideración el elemento tiempo al establecer que el valor debe determinarse en el momento en que son exigibles los derechos de aduana. Se admitió, sin embargo, desde el principio, que al recomendar la Nota inter

ah

//

//

pretativa 5 al Artículo I que se acepte el precio pagado o por pagar pactado en condiciones de libre competencia, se sobreentendía un margen de tolerancia en cuanto al plazo que transcurre necesariamente entre la fecha del contrato de venta y el momento del devengo. La Recomendación del Consejo de 16 de junio de 1981 formaliza esta tolerancia, al determinar que cuando las mercancías se valoran sobre la base del precio pagado o por pagar, dicho precio no deberá ajustarse para tener en cuenta, las fluctuaciones de cotización que se hayan producido entre la fecha del contrato de venta y el momento de la valoración, siempre que el contrato se ejecute dentro de un plazo que esté conforme con las prácticas normales en la rama del comercio de que se trate.

22. Ahora bien, el Acuerdo, al establecer el método primordial que corresponde al valor de transacción, no hace referencia alguna a un elemento tiempo externo a la transacción efectiva. Por consiguiente, con tal que concurren las circunstancias requeridas para el valor de transacción, éste debe aceptarse, sin que se tenga en cuenta el momento en el que se haya concertado la venta: se hará caso omiso de cualquier fluctuación de mercado que haya intervenido después de aquel momento. Así pues, por lo que se refiere al elemento tiempo, un contrato ejecutado conforme con las prácticas normales, logrará el mismo resultado en ambos sistemas. En el caso de una entrega excepcional, por no tener en consideración este factor, el Acuerdo es más sencillo de aplicar que la Definición, y podría resultar en un importe superior o inferior según que el mercado esté bajando o subiendo. (El Artículo 1 hace una referencia a título subsidiario en su párrafo 2 b), a una norma temporal; esta referencia sólo afecta a los valores criterio y no introduce ningún elemento tiempo en la determinación del valor de transacción según el Artículo 1).
23. Es preciso hacer notar que para lograr una aplicación uniforme, los métodos secundarios de valoración establecidos en el Acuerdo prevén un elemento tiempo externo que sirve como patrón, salvo el método del valor reconstruido, en el que no entra en juego el elemento tiempo.
24. La cuestión del elemento tiempo en relación con la conversión de monedas se tratará más adelante.

Lugar

25. El precio que la Definición considera que se paga por la entrega de las mercancías al comprador en el puerto o lugar de introducción. Esta concepción implica varias cosas. En primer lugar, establece un valor CIF, tal como se explicó anteriormente. En segundo lugar, significa que no puede aceptarse un precio de mercancías en el mercado nacional del país exportador, ni un precio fijado para la exportación a un país distinto -condiciones éstas que el Acuerdo también impone pero de manera diferente. Ahora bien, lo que no implica es que deba ajustarse el precio pagado o por pagar, habida cuenta de los precios vigentes en el mercado del lugar efectivo de la importación, si aquel precio es diferente. Efectivamente, una Recomendación del Consejo de 8 de junio de 1977 prevé que se acepte un precio fijado como consecuencia de una venta efectuada para el mercado al que están destinadas las mercancías. Se llega, pues, al mismo resultado que según el Acuerdo, el cual no contiene ningún criterio relativo al lugar, por lo que admite el precio efectivo para todas las transacciones cuando se cumplan los requisitos indicados en el párrafo 19, y puedan efectuarse los ajustes necesarios.

Cantidad

26. La Definición no especifica norma alguna de cantidad, sin embargo exige que se valore la cantidad realmente importada. Así pues, si sólo se presenta para va

//

lorar parte de la totalidad de las mercancías comparadas, y el resto se envía a otro u otros países, puede que haya que ajustar el precio pagado o por pagar para que represente el precio normal de la cantidad objeto de valoración.

27. Se admite, no obstante, que las mercancías compradas con arreglo a un contrato único, o a varios contratos derivados de un acuerdo general anterior, pueden importarse en envíos escalonados: en tales circunstancias, puede aceptarse el precio pagado o por pagar por la cantidad en la medida en que no entre en juego un descuento por cantidad con carácter retroactivo que la importación tenga lugar dentro de un plazo razonable habida cuenta del usual en la rama comercial de que se trate, y a una condición de que la cantidad total vaya destinada al país de importación.
28. Para la determinación del valor de transacción el Acuerdo no contiene ninguna disposición relativa a la cantidad, de modo que el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías no debe ajustarse a este respecto. Un descuento por cantidad realmente concedido es admisible (salvo cuando esté relacionado con mercancías importadas con arreglo a transacciones anteriores; en tales casos, el descuento retroactivo corresponde a una suma abonada en cuenta en relación con transacciones anteriores, y no puede tomarse en consideración).

Nivel comercial

29. No hay ninguna disposición especial, ni en la Definición, ni en el Acuerdo por lo que respecta al nivel comercial, ya que es la transacción misma la que lo determina. De acuerdo con la Definición, el nivel no se tiene en cuenta más que cuando la importación no se realice como consecuencia de una venta, o cuando la venta no puede considerarse como tal; en esos casos sí habría que referirse al nivel al que las mercancías se venderían en condiciones de libre competencia, habida cuenta de las circunstancias de la importación. Según el Acuerdo, el nivel es un factor determinante sólo para la aplicación de los valores criterio (Artículo 1.2) y de los valores de mercancías idénticas y similares (Artículos 2 y 3), y en menor medida para el método deductivo (Artículo 5).

Ajustes - Generalidades

30. El trato que los dos sistemas de valoración reservan a la cuestión de los ajustes del precio pagado o por pagar que hayan de efectuarse, refleja la oposición conceptual entre los dos sistemas. La Definición enuncia, en términos breves y generales, el requisito "de los posibles ajustes de este precio, que se juzguen necesarios para tener en cuenta los elementos que, en la venta considerada, difieren de los que contiene la Definición del Valor". Establece a continuación que los ajustes se refieren principalmente a los gastos de transporte (para lograr el valor CIF requerido), "así como a los descuentos u otras reducciones de precios concedidos a los representantes exclusivos o concesionarios únicos, a los descuentos anormales, o a cualquier otra reducción del precio usual de competencia".
31. Esta última indicación de la Definición no introduce, en realidad, ningún elemento nuevo: está claro que el precio de libre competencia que se propone establecer no puede ser disminuido por descuentos privilegiados o anormales, de modo que cuando la valoración se basa en el precio pagado o por pagar, es indispensable

//

//

ble, a efectos de la valoración, reincorporar a ese precio todo descuento de este tipo concedido al importador. Ahora bien, pueden plantearse dudas cuando deba decidirse si un descuento es anormal, o si hay una reducción del precio usual de competencia: entonces, los ajustes pueden depender de elementos de hecho o de elementos teóricos.

32. El Acuerdo, en cambio, enumera y define claramente los ajustes al precio realmente pagado o por pagar, que deben efectuarse para establecer el valor de transacción; se trata de las adiciones previstas en el Artículo 8 y su Nota interpretativa, y de las deducciones señaladas en la Nota interpretativa al Artículo 1. No se autorizan otras adiciones o deducciones. Las adiciones deben hacerse sobre la base de datos objetivos y cuantificables (a falta de los cuales se recurrirá al método de valoración siguiente), y los elementos que pueden deducirse deben distinguirse del precio. Si no se pueden distinguir, no pueden tenerse en cuenta, aunque considera que los derechos e impuestos aplicables en el país de importación ya incluidos pueden distinguirse por su propia naturaleza.

Descuentos y reducciones de precio

34. Se desprende de los párrafos 30 y 31 que mientras los descuentos y reducciones de precios concedidos a cualquier comprador en condiciones de libre competencia no requieren ningún ajuste cuando la valoración se basa en el precio contractual de acuerdo con la Definición, si su concesión tiene un carácter limitado es necesario, por lo general, ajustar el precio contractual que ha sido objeto de reducción.
35. El Acuerdo adopta, como se indicó en el párrafo 32, otro punto de vista. El precio neto pagado o por pagar constituye una base aceptable del valor de transacción (véase también el párrafo 19) a no ser que el precio se vea afectado por una vinculación de las definidas en el Acuerdo o esté sometido a una condición inaceptable, en cuyo caso habrá de utilizarse alguno de los métodos subsidiarios.

Descuentos por pago al contado

36. El precio que la Definición considera es un precio al contado en el momento en que los derechos de aduana son exigibles. Por consiguiente, todo descuento auténtico que, por pago al contado, se conceda al importador, y que se conceda también libremente a todo comprador en la rama de comercio de que se trate, constituye una deducción admisible del precio bruto, se haya efectuado ya el pago o todavía no en el momento en que los derechos de aduana son exigibles, e incluso cuando el importe realmente pagado no tenga en cuenta al descuento.
37. La situación es diferente con arreglo al Acuerdo ya que éste considera el precio realmente pagado o por pagar. Por consiguiente, cuando se concede un descuento por pago al contado pero el importador no se ha beneficiado de él, puede utilizarse como base para el valor de transacción. El Artículo 1.1 b) del Acuerdo no se considera como si impidiera que se emplease el valor de transacción en tales circunstancias.
38. Así, de la comparación entre los tratos aplicables a los descuentos por pago al contado con arreglo a los dos sistemas puede sacarse la conclusión siguiente: según la Definición, un descuento real por pago al contado se admite cuando

//

//

éste se concede a cualquier comprador en la rama del comercio de que se trate in dependientemente del hecho de que un comprador dado se beneficie o no de él; el Acuerdo no requiere que el descuento por pago al contado se conceda con carácter de generalidad a todos, pero es preciso que el comprador se beneficie de él; que el precio pagado o por pagar se establezca en consecuencia.

Pago anticipado y pago diferido

39. Los dos sistemas reservan tratos distintos a los descuentos por pago anticipado así como a los intereses por pago diferido. Es evidente que el precio al contado que exige la Definición, no puede tener en cuenta ni las deducciones por pago anticipado ni los incrementos por pago diferido. Según el Acuerdo un precio realmente pagado reducido por un descuento por pago anticipado es aceptable. Los intereses devengados en virtud de un acuerdo de financiación relativo a la compra de las mercancías importadas no se consideran parte del valor en aduana según el Acuerdo, siempre que su importe se distinga del precio realmente pagado o por pagar por las mercancías, que el Acuerdo de financiación se haya concertado por escrito y que, cuando se le requiera, el comprador pueda demostrar que las mercancías se venden realmente al precio declarado como precio realmente pagado o por pagar y que el tipo de interés reclamado no excede del nivel aplicado a este tipo de transacciones en el país y en el momento en que se haya facilitado la financiación.

Trato aplicable a los representantes exclusivos y concesionarios únicos

40. La Definición exige, como se señaló anteriormente en el párrafo 30, que los descuentos u otras reducciones de precios concedidos a los representantes exclusivos o concesionarios únicos se incluyan en el valor en aduana. Este no es el caso con arreglo al Acuerdo: los agentes, distribuidores o concesionarios exclusivos no se consideran como vinculados a los efectos del Acuerdo, a menos que se les pueda aplicar alguno de los criterios de vinculación detalladamente enunciados, por consiguiente, nada impide que se acepte el precio realmente pagado o por pagar por un agente, etc. exclusivo si no está vinculado según los términos del Acuerdo.
41. Esta diferencia entre los dos sistemas se manifiesta también de otra manera. Según la Definición, si un importador asume él mismo gastos que, en condiciones de libre competencia, serían sufragados por el proveedor (entre otros, los gastos de estudio y prospección de mercado, de creación y conservación de un mercado para las mercancías en el país de importación, incluso los servicios de garantía), estos gastos se añadirán al precio. La Definición se refiere a estos gastos bajo términos "otras reducciones de precios" en el pasaje citado en el párrafo 30, y la situación se explica más detenidamente en el Estudio sobre el Valor, No. 1.
42. El Acuerdo, en cambio, dispone expresamente, que las actividades que por cuenta propia emprenda el comprador, no han de considerarse como un pago indirecto, aunque beneficien al vendedor, y sus costos no se añadirán al precio realmente pagado o por pagar. Se hace, desde luego, una excepción a esta regla para aquellas actividades respecto de las cuales deba efectuarse un ajuste conforme a lo dispuesto en el Artículo 8, sin embargo, éste no prevé ningún ajuste para los gastos de venta y garantía.

//

//

Comisiones y corretajes

43. Las comisiones y los gastos de corretaje pagaderos por el comprador de las mercancías importadas y no incluidos en el precio deben añadirse a éste a los efectos de la valoración con arreglo a ambos sistemas, con una excepción importante. Esta excepción la hace el Acuerdo para las comisiones de compra. A pesar de que las opiniones sobre el trato aplicable a las comisiones de compra según la Definición divergen, se admite, sin embargo, que hay que incluirlas, por tener las mercancías tanto más valor para el comprador cuanto que han sido especialmente seleccionadas para él. Pero subsiste cierta ambigüedad, ya que nunca se ha estipulado que la Definición exija la inclusión de los gastos en los que incurre un comprador que viaje al extranjero para seleccionar él mismo sus mercancías.

Bienes y servicios suministrados al vendedor por el comprador gratuitamente o a precios reducidos ("prestaciones")

44. El Acuerdo prevé la adición al precio realmente pagado o por pagar de determinados bienes y servicios que no están enteramente incluidos en ese precio y que el comprador ha suministrado para que se utilicen en la producción y venta para la exportación de las mercancías importadas. La inclusión de todas estas "prestaciones" es inherente a la Definición. Una diferencia entre los dos sistemas consiste en que el Acuerdo excluye algunas de estas "prestaciones". Se trata, en particular, de la ingeniería, creación y perfeccionamiento, trabajos artísticos, diseños, y planos y croquis realizados en el país de importación. Estos elementos de origen nacional, forman parte del valor en aduana en virtud de la Definición, pero es posible que según algunas legislaciones nacionales estén libres de derechos con arreglo a otros regímenes.

Cánones y derechos de licencia

45. La Definición trata minuciosamente del valor del derecho de utilizar las patentes, dibujos o modelos, o marcas de fábrica o de comercio con respecto a las mercancías importadas -ésta es la terminología que utiliza la Definición para designar los pagos por los cánones y derechos de licencia adicionales al precio. Las disposiciones sobre este punto confirman pura y simplemente la definición fundamental del "precio normal". A este respecto la Recomendación de 6 de junio de 1972 se dirige especialmente a lo que se considera como marcas de fábrica o de comercio nacionales mientras que la Recomendación de 11 de junio de 1969 precisa la cuestión del reparto de los cánones y derechos de licencia.
46. El Acuerdo prevé expresamente la adición de los cánones y derechos de licencia que no estén incluidos en el precio pagado o por pagar y que respondan a dos condiciones:
- a) Deben estar relacionados con las mercancías objeto de valoración; y
 - b) Deben ser pagados por el comprador, directa o indirectamente (no importa a quién), como condición de venta de las mercancías de que se trate.

Los cánones y derechos de licencia que no respondan a estas condiciones no pueden añadirse al precio.

//

//

47. Cuando los pagos se hacen directa o indirectamente al vendedor, los efectos de las disposiciones de ambos sistemas en este campo muy complejo serán, generalmente, los mismos. Ahora bien, pueden surgir diferencias de trato cuando los pagos se hacen a terceras partes no vinculadas.
48. Respecto a los cánones, el Acuerdo estipula que en la determinación del valor en aduana no se añadirán al precio los derechos de reproducción de las mercancías importadas en el país de importación. Una Recomendación de 2 de diciembre de 1964 enuncia para la Definición una regla análoga.

Productos ulteriores

49. Tanto el Acuerdo, en su Artículo 8.1 d), como la Definición, en su Artículo 11 (1) (c), prevén expresamente la inclusión en el valor en aduana de cualquier producto de la reventa, cesión o utilización posterior que revierta directa o indirectamente al vendedor.

Envases y embalajes

50. Ambos sistemas disponen la adición, en la medida en que no esté incluido ya, del costo total de los envases o embalajes no imponibles separadamente.

Ajustes - deducciones

51. El Acuerdo, a diferencia de la Definición, enumera de manera exhaustiva las deducciones que han de efectuarse, a saber, los gastos de construcción, armado, montaje, entretenimiento o asistencia técnica realizados después de la importación, el costo de transporte ulterior a la importación, y los derechos e impuestos aplicables en el país de importación. Como se indicó en el párrafo 32, estos elementos, salvo los derechos e impuestos, para que puedan deducirse deben distinguirse del precio.
52. A diferencia del Acuerdo, según la Definición pueden tenerse en cuenta todos los gastos ulteriores a la importación, o todo elemento que no pueda incluirse por sí mismo en el precio normal, si pueden comprobarse razonablemente.

Partes vinculadas

53. La Definición da una definición general de las personas asociadas en negocios. El Acuerdo es mucho más detallado al precisar los casos en los que se considerará que existe vinculación entre las personas, y, por lo tanto, más restrictivo, sin que lo sea excesivamente. Por ejemplo, además de hacer caso omiso de las participaciones mutuas en forma de acciones inferiores a un 5%, el Acuerdo no considera como vinculados los agentes, distribuidores o concesionarios exclusivos, mientras que, según la Definición indudablemente lo serían. Por otra parte, el Acuerdo precisa que se considerará que existe vinculación entre las personas si son de la misma familia, lo que no sería siempre el caso con arreglo a la Definición.

//

//

54. Los dos sistemas difieren no sólo en sus definiciones de la vinculación, si no también en su manera de enfocar esta cuestión. La Definición dispone que "una venta efectuada en condiciones de libre competencia entre un comprador y un vendedor independientes uno de otro, es una venta en la que, especialmente," (...) b) el precio convenido no está influido por relaciones comerciales, financieras o de otra clase ...", mientras que según el Acuerdo, "(...) el hecho de que exista una vinculación entre el comprador y el vendedor en el sentido de lo dispuesto en el Artículo 15 no constituirá en sí un motivo suficiente para considerar inaceptable el valor de transacción. En tal caso se examinarán las circunstancias de la venta y se aceptará el valor de transacción siempre que la vinculación no haya influido en el precio".
55. En cierto sentido, puesto que ambos textos se refieren cada uno a su modo a la influencia de la vinculación en el precio, podría suponerse que, pese a las diferencias en las definiciones de la vinculación, el resultado sería el mismo. Sin embargo, no es el caso, porque tanto en la interpretación como la aplicación de la Definición, se insiste más en el requisito de que la venta en condiciones de libre competencia sea una venta entre un comprador y un vendedor independientes, es decir, sin vinculación, que en saber si la vinculación ha influido o no en el precio. El texto del Acuerdo, en cambio, hace hincapié no tanto en la existencia de la vinculación sino en el hecho de averiguar si ésta ha influido en el precio. Cabe señalar, sin embargo, que la Nota interpretativa 5 al Artículo I de la Definición recomienda que se acepten, como base para la valoración, las transacciones que, aparte de la existencia de una vinculación, se conformen en todo lo demás a los términos de la Definición.
56. El Acuerdo prevé además la aceptación de un valor de transacción en una venta entre personas vinculadas, cuando pueda demostrarse que dicho valor se aproxima mucho a alguno de los tres valores criterio explícitamente definidos. Esta disposición ofrece a los comerciantes la posibilidad de que se acepte su valor si éste se aproxima mucho a un valor previamente aceptado como criterio. También les interesa a las aduanas desde un punto de vista administrativo ya que, si un precio responde a los criterios, puede aceptarse sin que haya que determinar un valor diferente según otro método.

Conversión monetaria

57. Según la Definición, cuando un importe esté expresado en una moneda distinta de la del país de importación, el tipo de cambio aplicable para la conversión será el oficial vigente en este país en el momento en que los derechos sean exigibles. En la práctica, se trata del último cambio "vendedor" para transacciones en divisas que se conozca en el momento de la valoración.
58. El Acuerdo recurre a un concepto similar, que sólo difiere desde el punto de vista del momento. Establece que se utilizará el tipo de cambio que hayan publicado las autoridades competentes del país de importación, y que refleje con la mayor exactitud posible el valor de dicha moneda en las transacciones comerciales, pero deja a las legislaciones nacionales la posibilidad de optar, como momento que se tomará en consideración, entre el de la importación o el de la exportación de las mercancías de que se trate, y también prevé la posibilidad de establecer tipos de cambio periódicos.
59. Esta diferencia entre los dos sistemas de valoración implica tan sólo una cuestión administrativa, pues afecta sólo a la fecha y al período a tener en cuenta, y no constituye una diferencia en cuanto a los principios de valoración.

//

//

Artículos 2 y 3 - Mercancías idénticas y similares

60. Si el valor de las mercancías importadas no puede determinarse sobre la base del valor de transacción con arreglo al Artículo 1 del Acuerdo, el valor se determinará basándose en el valor de transacción de mercancías idénticas (Artículo 2), y en su defecto, de mercancías similares (Artículo 3). Las mercancías idénticas y similares se definen con precisión, y se establecen disposiciones para tener en cuenta las diferencias atribuibles al nivel comercial y a la cantidad. Al pretender determinar el valor en aduana de las mercancías importadas a partir del precio fijado en condiciones de libre competencia, es obligado que para su aplicación la Definición tenga que recurrir a mercancías idénticas y similares con objeto de determinar cuáles son, en realidad, las condiciones de libre competencia. Por tanto, no se pueden comparar verdaderamente los conceptos de mercancías idénticas y similares en los dos sistemas, sino para subrayar lo específico de las disposiciones de los Artículos 2 y 3 del Acuerdo, el orden de prioridad en la aplicación prescrita para ellos, y el hecho de que los valores así determinados son autosuficientes, independientemente de cualquier otro, mientras que según la Definición, toda diferencia entre los precios de mercancías idénticas o similares y los de mercancías objeto de valoración se utilizará para ajustar el precio de las mercancías importadas con objeto de obtener el valor que la Definición considera. Con esto se ponen de manifiesto la noción positiva y la teórica subyacentes respectivamente en los dos sistemas.

Método deductivo

61. Cuando el valor en aduana no puede determinarse sobre la base del valor de transacción de las mercancías importadas o de mercancías idénticas o similares, el Artículo 5 del Acuerdo proporciona un método y unas conclusiones que permiten determinar el valor sobre la base del precio a que se venden las mercancías en el país de importación, bien en el mismo estado en que son importadas, bien después de su transformación. La Definición, al procurar determinar el precio al que se venderían las mercancías en condiciones de libre competencia, también autoriza a que se recurra al método llamado deductivo. Aun cuando el Artículo 5 del Acuerdo y sus Notas interpretativas puedan considerarse como más específicas que las Notas explicativas de la Definición, sin embargo ambos tienen como punto de partida un precio dado del que se deducen las comisiones usuales (aunque la Definición no permite deducir las comisiones de agencia) o los gastos generales y el beneficio, los derechos de aduana y otros gravámenes incluidos, los gastos de transporte y de seguro en que se incurra en el país importador, y, cuando proceda, los costos de transformaciones ulteriores. Así pues, entre los dos sistemas hay una diferencia conceptual en la manera de llegar a un valor deducido. Según el Acuerdo, el método deductivo es autosuficiente, independientemente de otros métodos, y sólo puede aplicarse en el orden de prioridad prescrito. Con arreglo a la Definición, se intenta llegar al precio de libre competencia sin prestar atención a un orden de prioridad. Existe otra diferencia en el sentido de que la utilización del método deductivo en la Definición tiene siempre como punto de partida el precio de las mercancías a valorar, mientras que según el Acuerdo puede tratarse tanto de ese precio como del precio de mercancías idénticas o similares. Toda diferencia que pudiese manifestarse en la aplicación práctica estaría, probablemente, relacionada con cuestiones que resulten de la especificación del Artículo 5 del Acuerdo, como, por ejemplo, la utilización del precio de "la mayor cantidad total de las mercancías", punto que la Definición no menciona pero que no contradice tampoco.

//

//

Valor reconstruido

62. El Artículo 6 del Acuerdo prevé que el valor en aduana se determinará según el método del valor reconstruido cuando no es posible determinarlo con arreglo a ninguno de los métodos previos en el orden de prioridad prescrito. En líneas generales, este método prescribe que el valor en aduana se determinará sobre la base de la suma del costo o valor de los materiales y de la fabricación u otras operaciones, de los beneficios y gastos generales y de los gastos de transporte y del seguro correspondientes. En la Definición no consta semejante disposición. A falta de una base para una comparación directa entre los dos sistemas, bastará aquí llamar la atención sobre las disposiciones bastante precisas del Artículo 6 y de su Nota interpretativa relativas a la información que se exige y a la manera de obtenerlas, sobre la importancia de utilizar los principios de contabilidad generalmente aceptados, sobre la posibilidad para los países en desarrollo, que sean Partes Contratantes, de retrasar, en virtud del Artículo 21 del Acuerdo, la aplicación de este método por un período determinado, y de no autorizar, conforme al Protocolo, la aplicación de las disposiciones pertinentes del Artículo 4 (inversión del orden de aplicación de los Artículos 5 y 6) hasta que las autoridades aduaneras lo consientan.

Artículo 7

63. El Artículo 7 del Acuerdo dispone que cuando un valor en aduana no pueda determinarse con arreglo a los otros métodos en el orden de prioridad prescrito, dicho valor se determinará según criterios razonables, compatibles con los principios y las disposiciones generales del Acuerdo y el Artículo VII del GATT. Las Notas al Artículo 7 desarrollan esta disposición al indicar que, en la mayor medida posible, el valor en aduana así determinado deberá basarse en valores en aduana determinados anteriormente, y que los métodos utilizados lo serán en el orden de prioridad prescrito, aplicados con una flexibilidad razonable. El Artículo 7 contiene también una lista de exclusiones que enumera los métodos de valoración que no podrán utilizarse a los efectos del Acuerdo.
64. No constan disposiciones semejantes en la Definición, y, por tanto, una comparación sobre esta base es imposible. Sin embargo, la práctica y la experiencia adquirida permiten suponer que la aplicación de la Definición no debería lograr resultados muy diferentes. La razón de ello es que ambos sistemas se fundamentan en los principios de valoración del GATT, y, mientras que en el Acuerdo, en su Artículo 7, las disposiciones son explícitas en la Definición éstas son tácitas, incluso en lo que respecta a la lista de exclusiones (véase, por ejemplo, el párrafo 25).

Categorías especiales de mercancías

65. Tanto la Definición como el Acuerdo establecen un conjunto de normas para la determinación del valor de todas las mercancías para las que se requiera una valoración en aduana. Por sí mismo, ninguno de los dos sistemas establece categorías separadas o distintas de mercancías que se vean sometidas a normas especiales o distintas. En la práctica sin embargo, se consideró necesario, bajo los dos sistemas, conceda una atención especial a la valoración en aduana de los soportes lógicos para ordenador (software). A los efectos del presente Estudio, bastará llamar la atención sobre el trato aplicable a los soportes de programas según la Definición, contenido en el Estudio no. 3 titulado "Valor en aduana de los or

//

//

denadores y de los soportes de programas", y sobre la Decisión del Comité de Valoración en Aduana relativa a la valoración, según el Acuerdo, de los soportes informáticos de programas lógicos destinados a equipos de proceso de datos, documento del GATT VAL/8.

Disposiciones administrativas

66. Tanto el Acuerdo como la Definición contienen disposiciones administrativas semejantes, por ejemplo las relativas a los comités instituidos para conseguir la uniformidad de su interpretación y aplicación, a las enmiendas y a la solución de diferencias. Además, el Acuerdo prevé el respecto del carácter confidencial de la información suministrada para la valoración, el derecho del importador a recibir una explicación escrita del método según el cual se hayan valorado sus mercancías, su derecho de recurso sin penalización ante una autoridad judicial, la posibilidad para él de retirar sus mercancías con tal que preste una fianza o depó sito hasta que se determine definitivamente el valor en aduana, y la publicación de leyes, reglamentos, decisiones judiciales y disposiciones administrativas. Mu chos países tratan ya, por supuesto, estas cuestiones en otras secciones de la legislación aduanera, o tienen prácticas arraigadas con el mismo efecto. Asimismo, las consultas entre el importador y las aduanas que la Introducción general del Acuerdo recomienda, constituyen una práctica corriente para la mayoría de las administraciones que aplican la Definición.

Trato especial y diferenciado

67. Un rasgo nuevo del Acuerdo es el de prever un trato especial y diferenciado a favor de los países en desarrollo, consistente, en particular, en la posibilidad de retrasar la aplicación del Acuerdo y de formular reservas. Con ello se propone ayudar a los países en desarrollo que puedan tener problemas especiales en la aplicación del Acuerdo. Con el mismo fin tienen derecho a la asistencia técnica que han de proporcionarles los países desarrollados Partes en el Acuerdo.

Fraude

68. La importancia que atribuyen últimamente a la cuestión del fraude tanto los países en desarrollo como los desarrollados, justifica un breve comentario sobre el tema, en el marco de una comparación entre los dos sistemas de valoración.
69. La Nota 5 al Artículo I de la Definición recomienda que se utilice el precio pagado o por pagar. El Artículo 1 del Acuerdo hace referencia al precio real mente pagado o por pagar. Así, pues, en ambos sistemas, el precio pagado o por pagar es un elemento dominante. Por desgracia, en los últimos años se tenía tendencia a referirse con más o menos imprecisión al "precio de factura", particularmente en el sentido de que el precio facturado podría tener una importancia determinante sobre la valoración con arreglo a uno u otro sistema.
70. Claro está que en la medida en que el precio indicado en la factura corresponde al que se ha pagado realmente, y en que responde al significado de "precio" en ambos sistemas, dicho precio ha de considerarse como el que determina el valor en aduana. Ahora bien, si un precio de factura es inexacto, exagerado, disminuido, engañoso o fraudulento, se rechazará por no tener influencia alguna sobre la determinación del valor por la aduana.

//

//

71. Puede citarse como prueba de ello la referencia, en las Notas interpretativas de la Definición, a las ventas "bona fide" y lo estipulado en el No. V de los principios de valoración de Bruselas, según el cual "el sistema de valoración debe proteger al importador de buena fe contra la competencia desleal que resulte de la infravaloración, sea o no fraudulenta". El Acuerdo, en su Artículo 17 estipula claramente que ninguna de sus disposiciones podrá interpretarse en un sentido que restrinja o ponga en duda el derecho de las Administraciones de Aduanas de comprobar la veracidad o la exactitud de toda información, documento o declaración presentados a efectos de valoración en aduana. El Protocolo del Acuerdo reitera este principio.
72. Es cierto que, al existir sistemas de valoración internacionales, habrá siempre personas que intentarán desbaratar los objetivos de aquellos, suministrando información falsa o engañosa. Tales prácticas, además de multiplicar los riesgos de pérdida de ingresos de las administraciones nacionales, también originan situaciones de competencia desleal que perjudican a los intereses del comercio internacional. Desgraciadamente, tal es la realidad, y los riesgos son iguales, se aplique uno u otro de los métodos considerados. Por consiguiente, no es posible finalizar este estudio comparativo sin invitar a los países miembros del Consejo a que presten su inmediata y completa atención, apoyo y colaboración a los otros instrumentos del Consejo relativos a la lucha contra el fraude los cuales les permitirán combatir más eficazmente aquellas prácticas. Se trata, en concreto, de la Recomendación del Consejo de 5 de diciembre de 1953 sobre asistencia mutua, de las de 8 de junio de 1967 y de 22 de mayo de 1975 sobre centralización de informaciones relativas a fraudes aduaneros y del Convenio internacional sobre asistencia mutua administrativa para prevenir, investigar y reprimir las infracciones aduaneras (Convenio de Nairobi, 9 de junio de 1977).
-

//

//

ANEXO

APLICACION DEL ACUERDO A LOS EJEMPLOS QUE ILUSTRAN LA DEFINICION DEL VALOR DE BRUSELAS

Introducción

Con objeto de completar el estudio comparativo, se reproducen en el presente Anexo los resultados que se obtienen al aplicar el Acuerdo a los elementos de hechos presentados en los ejemplos que ilustran pasajes de las Notas explicativas de la Definición del Valor de Bruselas. Este Anexo debe leerse, conjuntamente con la publicación del Consejo titulada "Valoración en aduana - Ejemplos que ilustran las Notas explicativas de la Definición del Valor de Bruselas", para así tener conocimiento del texto completo de los ejemplos.

Cabe observar que no ha sido posible aplicar con exactitud el Acuerdo a los casos en los que los elementos de hecho eran insuficientes para este fin. Sin embargo, no se ha intentado modificarlos. Por el contrario, en la medida de lo posible, las soluciones que se proponen al aplicar el Acuerdo se refieren a supuestos precisos o se señalan como alternativas. Salvo indicación contraria, todas las soluciones propuestas en relación con el Acuerdo, se refieren al valor de transacción según el Artículo 1, es decir, el precio pagado o por pagar ajustado, cuando proceda, de conformidad con lo dispuesto en el Artículo 8. Que quede también sentado que en los numerosos casos en que los dos sistemas conducen al mismo resultado, (sin tener en cuenta las diferencias que resulten de la aplicación de lo dispuesto en el Artículo 8.2 relativo a los gastos de entrega), se han aplicado totalmente los diferentes principios propios a cada sistema (véase párrafo 6 del Estudio comparativo).

PRECIO

20.1 El precio facturado por las mercancías importadas varía según los derechos de importación aplicables

Según el Acuerdo se obtendría el mismo valor en aduana.

NIVEL COMERCIAL

23.1 Mercancías vendidas por un proveedor extranjero a diferentes categorías de compradores y a precios diferentes

Según el Acuerdo se obtendría el mismo valor en aduana.

23.2 Mercancías que se importan usualmente por un concesionario exclusivo, aunque a veces se venden directamente a un usuario

En el caso de ventas directas a un usuario se obtendría el mismo valor según el Acuerdo, ya que se aceptaría como valor de transacción el precio pagado o por pagar por el usuario. En cuanto al concesionario exclusivo, con tal que se satisfagan las demás condiciones, se aceptaría el precio hecho al concesionario, sin ajustarlo para tener en cuenta los servicios que éste haya prestado.

//

23.3 Mercancías vendidas por una filial a diferentes categorías de compradores y a diferentes precios

Los elementos de hecho en este ejemplo, en el que se trata de una transacción entre personas vinculadas, son insuficientes para obtener una solución según el Acuerdo. Si fuera posible establecer que la vinculación no ha influido en los precios, éstos podrían aceptarse como precios pagados o por pagar.

23.4 Importaciones por sucursales

- a) Mercancías de stock vendidas a minoristas;
- b) Mercancías importadas después de haber recibido los pedidos de los usuarios.

Según el Acuerdo se obtendría el mismo valor en aduana para la situación a). Con tal de que la entrega a la sucursal no se considere como una venta para la exportación entre el fabricante y la sucursal, según el Acuerdo se obtendría también el mismo resultado en la situación b).

23.5 Mercancías importadas por una filial para revenderlas a minoristas

Puesto que los elementos de hecho en el ejemplo parecen indicar que la vinculación no ha influido en el precio, se obtendría el mismo valor en aduana según el Acuerdo.

23.6 Mercancías importadas por una filial para revenderlas a usuarios

Solución semejante a la del 23.5.

23.7 Mercancías importadas por una filial para revenderlas a mayoristas

Solución semejante a la del 23.5.

23.8 Mercancías importadas por una filial que actúa como agente

Los elementos de hechos presentados no indican claramente que ha tenido lugar una venta para la exportación entre la casa matriz y su filial. Si se establece este hecho, y si la vinculación no ha influido en el precio, éste se aceptaría según el Acuerdo del GATT, previo ajuste según el Artículo 8.1 d) para tener en cuenta el producto adicional que revierte al vendedor. Si tal no fuera el caso, habría que aplicar uno de los otros métodos en el orden de prioridad establecido.

23.9 Mercancías importadas por una filial que actúa por cuenta de su casa matriz

Según los elementos de hecho presentados, no hay una venta para la exportación entre el fabricante y la filial, y se obtendría probablemente el mismo valor en aduana con arreglo al Acuerdo, al aplicar otro método en el orden de prioridad.

//

//

NOTA INTERPRETATIVA 4 AL ARTICULO I (CONVERSIONES MONETARIAS)

29.1 Declaración a consumo de una máquina importada temporalmente

Véanse los párrafos 57 y 58 del estudio comparativo.

DIFERENCIAS EN EL ELEMENTO "TIEMPO"

34.1 Tolerancia con respecto al elemento tiempo

Según el Acuerdo se obtendría el mismo valor en aduana por lo que respecta al precio realmente pagado o por pagar. El momento de la venta no sería un elemento que habría que tomar en consideración. El trato aplicable a los gastos de entrega dependería de la inclusión o exclusión de los elementos especificados en el Artículo 8.2, mientras que los gastos para la obtención de los documentos y los derechos consulares no formarían parte del valor en aduana.

VENTAS SUCESIVAS ANTES DE QUE LOS DERECHOS SEAN EXIGIBLES

41.1 Ventas sucesivas de tabaco antes de que los derechos sean exigibles - estando las mercancías revendidas almacenadas en el país de exportación

41.2 Mercancías revendidas después de su introducción en el país de importación pero antes de que los derechos sean exigibles

En ambos ejemplos, se obtendría el mismo valor en aduana según el Acuerdo.

GASTOS DE ENTREGA

- 47.1 Tal como se indicó en los párrafos 12 a 14 del estudio comparativo, la Definición se basa en un valor CIF, mientras que el Acuerdo permite optar o
- 47.3 por un valor CIF o por un valor que excluye la totalidad o parte de los gastos de transporte y gastos conexos hasta el puerto o lugar de introducción. Si la enmienda a la Definición entra en vigor, habrá poca diferencia o ninguna entre los dos sistemas a este respecto. Un examen de los ejemplos 47.1 a 49.3 en relación con el trato aplicable a los gastos de transporte muestra que según el Acuerdo se obtienen los mismos resultados que según la Definición, aunque, quizá, por medios algo distintos. Así, en los ejemplos 48.3 y 49.3, según la Definición, los costes que han de tenerse en cuenta son los gastos de transporte que se cobraría, mientras que el Acuerdo toma en consideración los gastos de transporte incluidos en el precio pagado o por pagar.

COMISIONES Y CORRETAJES

54.1 Importación de mercancías compradas en el extranjero por un agente que actúa por cuenta del importador

En este ejemplo, el Acuerdo, por excluir expresamente las comisiones de compra, conducirá a otro resultado, siendo la diferencia igual a la comisión de compra.

//

//

GASTOS DE EXAMEN Y ANALISIS

55.1 Importación de un concentrado de cobre a un precio que varía en función del resultado del análisis

Según el Acuerdo se obtendría el mismo valor en aduana, salvo que no se incluirá en él la parte de los gastos de análisis que corra a cargo del comprador.

DESCUENTOS Y REDUCCIONES DE PRECIO

56.1 Importaciones efectuadas por concesionarios exclusivos a precios netos

Según el Acuerdo, el concesionario exclusivo no es una persona vinculada y el precio que se le hace se aceptaría como precio pagado o por pagar, lo que resultaría en un valor más bajo.

DESCUENTOS SOBRE MUESTRAS

58.1 Importación de telas para después de su corte constituir muestras

En el supuesto de que se cumplan los requisitos del Artículo 1, con arreglo al Acuerdo el precio reducido al que se refieren los elementos de hecho en este ejemplo representaría el precio pagado o por pagar.

58.2 Artículos importados como muestras para conseguir con ellas pedidos de mercancías de la misma clase

Solución semejante a la de 58.1.

58.3 Artículos importados como muestras por un concesionario exclusivo para conseguir con ellas pedidos de mercancías de la misma clase

Solución semejante a la 58.1.

INTERESES

59.1 El precio facturado por las mercancías importadas incluye los intereses por pago diferido

El Acuerdo no contiene ninguna disposición que prevea la deducción de los intereses incluidos en el precio pagado o por pagar, como es el caso en el Ejemplo en base a los elementos de hecho presentados.

GASTOS RELATIVOS A LOS MODELOS, MOLDES, HERRAMIENTAS, ETC.

59.1 Importación de carburadores para vehículos de motor, fabricados por medio de moldes producidos y facturados separadamente

Según el Acuerdo se obtendría el mismo valor en aduana.

//

//

59.2 Importación de copias en materia plástica, fabricadas por medio de moldes producidos y facturados separadamente

Según el Acuerdo se obtendría el mismo valor en aduana.

GASTOS DE INSTALACION, CONSERVACION Y ASISTENCIA TECNICA

59.1 Prestación de servicios después de la importación

Según el Acuerdo, si, conforme a lo dispuesto en la Nota interpretativa al Artículo 1, estos gastos se distinguen del precio pagado o por pagar, lo que parece ser el caso en el ejemplo, se obtendría el mismo resultado.

59.2 Mercancías importadas para instalar un ascensor

Solución semejante a la de 59.1.

CANONES RELATIVOS A LOS DERECHOS DE PATENTE, DE DIBUJO O DE MODELO, ETC., YA LAS MARCAS DE FABRICA O COMERCIO

60.1 Discos de gramófono importados para su venta - Canon por el derecho de utilizar los derechos de autor percibido en el país de importación

Si el pago como contrapartida del derecho de utilizar los derechos de autor constituye una condición de venta para la exportación de las Mercancías objeto de valoración, se obtendría el mismo valor en aduana según el Acuerdo. Si este pago no es una condición de venta, el canon no se consideraría como parte del precio pagado o por pagar.

60.2 Importación de una sustancia activa para la producción de una especialidad farmacéutica

En este ejemplo, los cánones están relacionados con las mercancías importadas y constituyen una condición de venta. Por consiguiente, se considerará que forman parte del precio pagado o por pagar, o que es necesario un ajuste según el Artículo 8, y se obtendrá el mismo valor en aduana.

60.3 Aplicación de un procedimiento patentado a una sustancia química activa después de su importación

Se obtendrá el mismo valor en aduana aplicando el Acuerdo.

MERCANCIAS DESTINADAS A SU REPRODUCCION EN EL PAIS DE IMPORTACION

61.1 Mercancías aptas para la reproducción y para un uso ordinario

Los derechos de reproducción no forman parte del valor en aduana con arreglo a ninguno de los dos sistemas de valoración.

//

//

61.2 Mercancías que no pueden utilizarse más que para su reproducción
al

61.4 Tanto la Definición como el Acuerdo excluyen del valor en aduana el valor del derecho de reproducir las mercancías importadas en el país de importación. Sin embargo, ninguno de los ejemplos implica la remuneración por este derecho, y, para llegar a una solución definitiva según el Acuerdo, serían necesarios otros elementos de hecho complementarios. Ahora bien, basándose únicamente en los elementos de hecho presentados, el precio pagado o por pagar según el Acuerdo conduciría a un valor en aduana más alto en cada uno de los casos.

MERCANCIAS IMPORTADAS PARA SER OBJETO, DESPUES DE SUFRIR UN TRABAJO COMPLEMENTARIO, BIEN DE UNA VENTA O DE CUALQUIER OTRO ACTO DE DISPOSICION CON UNA MARCA EXTRANJERA DE FABRICA O DE COMERCIO, BIEN DE UNA UTILIZACION CON TAL MARCA

62.1 Dilución de mercancías importadas

Según el Acuerdo, se obtendría el mismo valor en aduana.

62.2 Las mercancías importadas sufren un trabajo complementario y se mezclan con otras mercancías

Según el Acuerdo, se obtendría el mismo valor en aduana.

62.3 Las piezas importadas se ensamblan con piezas fabricadas en el interior

Aunque se necesiten, quizás, datos complementarios, sin embargo, se obtendría el mismo valor en aduana según el Acuerdo si el pago de que se trata está relacionado con las mercancías importadas y constituye una condición de venta, lo que parece ser el caso en el ejemplo.

62.4 Mercancía importada en pasta para la fabricación de cosméticos

Solución semejante a la de 62.3.

MERCANCIAS AVERIADAS

62.1 El daño se produce después del momento en que son exigibles los derechos

Según el Acuerdo, se obtendría el mismo valor en aduana.

62.2 Trato aplicable a las indemnizaciones destinadas a compensar una pérdida de beneficio

Según el Acuerdo, se obtendría el mismo valor en aduana.

62.3 Se acepta el riesgo de un daño, con la esperanza de realizar un mayor beneficio

Habida cuenta de los elementos de hecho de este ejemplo, según lo dispuesto en el Acuerdo y en la Nota explicativa 3.1, se obtendría un valor en aduana inferior.

//

//

IMPORTACIONES POR AGENCIAS66.1 Importaciones de maquinaria de imprenta por un agente que actúa por cuenta de un fabricante extranjero

Parece que en este ejemplo no tiene lugar una venta al agente y que la venta para la exportación es la que se hace a los usuarios. Según el Acuerdo se obtendría el mismo valor en aduana.

SUCURSALES69.1 Sucursales que, respecto a las mercancías importadas, no gozan de ninguna ventaja financiera o comercial con relación a un comprador plenamente independiente

Los elementos de hecho no muestran claramente si la empresa extranjera vende o no a la sucursal en el país de importación. Si hay venta, el precio hecho a la persona vinculada responde al valor criterio según el Artículo 1.2 b) 1) del Acuerdo. Si no hay venta, el valor en aduana debería determinarse según el Artículo 2, mercancías idénticas. En ambos casos se obtendría el mismo valor en aduana según el Acuerdo y según la Definición.

DISTRIBUIDORES EXCLUSIVOS Y CONCESIONARIOS UNICOS70.1 Reducción del precio concedido a un distribuidor exclusivo por los servicios que presta en interés del proveedor extranjero

Según el Acuerdo, las partes no se considerarán como vinculadas, y el precio neto realmente pagado, tras haber sido deducida la reducción, responde a las condiciones de aceptación y constituye el valor en aduana según el Artículo 1. Cabe observar que las actividades que el comprador emprenda por cuenta propia, aunque beneficien al vendedor, no deben incluirse en el valor en aduana con arreglo al Acuerdo.

70.2 Importaciones de aparatos de gas y de piezas, de conformidad con un contrato de distribución exclusiva

Las actividades que por cuenta propia emprenda el comprador, aunque beneficien al vendedor, no deben incluirse en el valor en aduana según el Acuerdo. Por consiguiente, el ajuste que según la Definición debe efectuarse en este ejemplo, no debe hacerse según el Acuerdo.

FIRMAS ASOCIADAS71.1 Filial que, respecto a las mercancías importadas, no goza de ninguna ventaja financiera o comercial con relación a un comprador plenamente independiente

En este ejemplo, existe una venta a una persona vinculada que responde claramente al criterio establecido en el Artículo 1.2 b) 1) del Acuerdo, y según ambos sistemas se obtendría el mismo valor en aduana.

//

//

71.2 Filial que actúa como una agencia de distribución

En este ejemplo, la venta para la exportación y el precio que le corresponde son los hechos a los consumidores. Por tanto, se obtendrá el mismo valor según ambos sistemas.

71.3 Filial que, respecto a algunas de las mercancías, opera como un comerciante autónomo, y respecto a otras, como una agencia de distribución

Según el Acuerdo, se obtendría el mismo valor en aduana.

71.4 Venta por correspondencia con ayuda de una firma asociada en el país de importación - filial que opera según los principios de una agencia de distribución

Aunque se necesiten, quizá, datos complementarios, sin embargo parece que no hay venta a la filial y las ventas para la exportación en este ejemplo son las que se hacen al consumidor. Según el Acuerdo, se obtendría un valor más alto, ya que en él no se prevé ninguna deducción de los gastos del agente transitorio.

MERCANCIAS IMPORTADAS POR LOS AGENTES PARA "STOCK"

75.1 Un agente vende mercancías de "stock" por cuenta y riesgo de su proveedor

Teniendo en cuenta los elementos de hecho de este ejemplo, no hay venta para la exportación que permita determinar el valor de transacción según el Acuerdo. Si no hay un valor de transacción de mercancías idénticas o similares, con el método deductivo según el Acuerdo se logrará un valor algo semejante al que se obtiene en el ejemplo, con tal que se utilicen los mismos factores.

75.2 Mercancías de "stock" vendidas por cuenta y riesgo del importador

Con el método deductivo según el Acuerdo se logrará un valor semejante al que se obtiene en el ejemplo, con tal que se utilicen los mismos factores.

ARTICULOS PERECEDEROS Y OTRAS MERCANCIAS IMPORTADAS EN CONSIGNACION PARA SER VENDIDAS AL MEJOR PRECIO

78.1 Cacahuates valorados sobre la base del producto efectivo de la venta

No hay venta para la exportación, y en ausencia de un valor de transacción de mercancías idénticas o similares, con el método deductivo según el Acuerdo se logrará un valor semejante al que se obtiene en el ejemplo, con tal que se utilicen los mismos factores.

//

ah

//

IMPORTACIONES DE MERCANCIAS PARA SER ALQUILADAS

80.1 En estos ejemplos, con arreglo al Acuerdo no hay valores de transacción a para las mercancías importadas. El valor en aduana se determinará, pues, se 80.5 gún uno de los otros métodos previstos en el Acuerdo.

IMPORTACIONES POR FIRMAS ASOCIADAS QUE NO FUNCIONAN, RESPECTO A LAS MERCANCIAS IMPORTADAS, NI COMO AGENCIAS DE DISTRIBUCION NI COMO CASAS DE COMERCIO INDEPENDIENTES

82.1 Filial que goza, en lo que se refiere a las mercancías importadas, de una ventaja comercial con relación a un comprador plenamente independiente

En este ejemplo, según la Definición, se ha rechazado el precio hecho entre el proveedor extranjero y el importador vinculado, porque éste realizó, sobre la reventa, un margen superior al que normalmente se reservan los comerciantes independientes de la rama considerada. Según el Acuerdo, se dará al importador la oportunidad de demostrar que la vinculación no ha influido en el precio. Si no fuera posible hacerlo, y si no existen valores crítico, el valor se determinará con arreglo a mercancías idénticas o similares (la referencia a importadores independientes en la misma rama de comercio indica que existen, efectivamente, mercancías idénticas o similares). A falta de ellas, el valor se determinará según el Artículo 5, método deductivo, y se llegará a una solución esencialmente análoga a la obtenida en el ejemplo según la Definición.

82.2 Filial que desempeña el papel de un concesionario único

En este ejemplo, que ilustra una venta entre personas vinculadas, el importador tendrá la oportunidad de demostrar que la vinculación no ha influido en el precio. Según los elementos de hechos presentados, es de presumir que podrá hacerlo, ya que las diferencias pueden atribuirse a los gastos de publicidad y otros gastos como, por ejemplo, los de mantenimiento y de garantía, en que incurra el importador. El Acuerdo prevé, en la Nota interpretativa del Artículo 1, que las actividades que por cuenta propia emprenda el comprador, salvo aquellas a cuyo respecto deba efectuarse un ajuste conforme a lo dispuesto en el Artículo 8, no deben incluirse en el valor en aduana, aunque pueda estimarse que benefician al vendedor. Por consiguiente, el ajuste que con arreglo a la Definición ha de efectuarse en este ejemplo, no debe hacerse al aplicar el Acuerdo.

PATENTES, DIBUJOS, MODELOS, ETC., MARCAS DE FABRICA O DE COMERCIO

84¹.1 Importaciones por firmas asociadas de productos de tocador para su venta con la marca de fábrica o de comercio de la casa matriz extranjera

- A. Para la reventa a partir de stock (las mercancías pueden venderse como han sido importadas);
- B. Mercancías importadas a granel (no pueden venderse como han sido importadas).

En estos dos ejemplos, el precio estipulado entre las partes vinculadas se ha rechazado pura y simplemente en virtud de la Definición, sin dar razones. Por consiguiente, no es posible averiguar si, con arreglo al Acuerdo

//

do, el importador podría demostrar que la vinculación no ha influido en el precio, o si el precio se aproxima a un valor criterio. En el supuesto de que el importador no pudiera hacer la demostración o de que su precio no satisficiera un valor criterio, y a falta de valores de transacción de mercancías idénticas o similares, el siguiente método para determinar el valor según el Acuerdo sería el Artículo 5, método deductivo, con el que se llegará a una solución análoga a la obtenida en el ejemplo al aplicar la Definición.

84¹.2 Una filial importa piezas para máquinas que se fabricarán bajo licencia

Al aplicar la Definición, sobre la base de los elementos de hecho de este ejemplo, el valor se obtiene deduciendo ciertos elementos del precio que la filial hace a compradores independientes. Es probable que del análisis de los mismos elementos de hecho según el Acuerdo se deduzca que el importador puede demostrar que la vinculación no ha influido en el precio, y el valor de transacción podría establecerse sobre la base del precio pagado o por pagar, ajustado de conformidad con lo dispuesto en el Artículo 8. Según ambos sistemas se obtendría, pues, el mismo valor, salvo en lo que respecta al elemento correspondiente a la asistencia técnica que, según la Definición, queda excluido. Al aplicar el Acuerdo, se necesitaría información complementaria para decidir si este elemento debe excluirse o no del precio pagado o por pagar.

