



17 de julio de 2012  
D.1.5

## **RESOLUCION 1486**

---

INCORPORACIÓN DE LOS INSTRUMENTOS DE  
APLICACIÓN DEL COMITÉ TÉCNICO DE VALO-  
RACIÓN DE LA OMA A LA RESOLUCIÓN 846

## **RESOLUCION 1486**

Incorporación de los instrumentos de aplicación del Comité Técnico de Valoración de la OMA a la Resolución 846

LA SECRETARÍA GENERAL DE LA COMUNIDAD ANDINA,

VISTOS: Los artículos 1 y 22 de la Decisión 571 sobre el Valor en Aduana de las Mercancías Importadas; el artículo 65 de la Resolución 846 que reglamenta la Decisión 571; y,

CONSIDERANDO:

Que el artículo 1 de la Decisión 571 dispone que para los efectos de la valoración aduanera, los Países Miembros de la Comunidad Andina se regirán por lo establecido en el texto del “Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994”, anexo a dicha Decisión;

Que el artículo 22 de la Decisión 571 señala que para la interpretación y aplicación de las normas de valor contenidas en el Acuerdo sobre Valoración de la OMC, desarrollado en dicha Decisión y en su reglamento, se tomarán en cuenta las Decisiones del Comité de Valoración en Aduana de la Organización Mundial del Comercio (OMC), así como las Opiniones Consultivas, Comentarios, Notas Explicativas, Estudios de Casos y Estudios del Comité Técnico de Valoración de la Organización Mundial de Aduanas (OMA);

Que el numeral 1 del artículo 65 de la Resolución 846 establece que los instrumentos de aplicación de las normas de valor referidos en el artículo 22 de la Decisión 571 antes citado, forman parte de dicha Resolución a través de Anexo;

Que el numeral 2 del mismo artículo 65 establece que la Secretaría General de la Comunidad Andina, previo estudio del Grupo de Trabajo de Expertos Gubernamentales en Valoración Aduanera del Comité Andino de Asuntos Aduaneros, se encargará de mantener actualizado el Anexo antes referido, a través de la incorporación, mediante Resolución, de los distintos Instrumentos que puedan expedirse por parte de los Organismos emisores y de su oportuna divulgación;

Que en la Trigésima Primera Reunión del Grupo de Expertos en Valoración Aduanera, realizada de manera presencial del 11 al 15 de junio de 2012, en Lima - Perú, los representantes de los Países Miembros opinaron favorablemente sobre el proyecto de Resolución preparado por la Secretaría General, el cual incorpora los instrumentos de aplicación del Comité Técnico de Valoración de la OMA;

**RESUELVE:**

**Artículo 1.-** Incorporar al Apéndice del Anexo de la Resolución 846, “Reglamento Comunitario de la Decisión 571 – Valor en Aduana de las Mercancías Importadas”, los instrumentos de aplicación del Comité Técnico de Valoración de la Organización Mundial de Aduanas (OMA) que se señalan a continuación:

## **OPINIÓN CONSULTIVA**

22.1 Valoración de los documentos técnicos importados en relación con los trabajos de diseño y creación de una planta industrial.

## **COMENTARIOS**

22.1 Significado de la expresión «se venden para su exportación al país de importación» cuando existe una serie de ventas.

23.1 Significado de la expresión “circunstancias de la venta” según el artículo 1.2 a) en relación con la utilización de estudios sobre precios de transferencia.

24.1 Determinación del valor de una prestación con arreglo al artículo 8.1 b) del Acuerdo.

25.1 Cánones y derechos de licencia abonados a terceros - Comentario General.

## **ESTUDIOS DE CASO**

12.1 Aplicación del artículo 1 del Acuerdo sobre Valoración a mercancías vendidas para su exportación a un precio inferior a su costo de producción.

13.1 Aplicación de la Decisión 6.1 del Comité de Valoración en Aduana.

13.2 Aplicación de la Decisión 6.1 del Comité de Valoración en Aduana.

**Artículo 2.-** El texto completo de los instrumentos de aplicación del Comité Técnico de Valoración de la OMA mencionados en el artículo anterior se incorpora como Anexo a la presente Resolución.

**Artículo 3.-** La presente Resolución entrará en vigencia a partir de la fecha de su publicación en la Gaceta Oficial del Acuerdo de Cartagena.

Dada en la ciudad de Lima, Perú, a los diecisiete días del mes de julio del año dos mil doce.

**ADALID CONTRERAS BASPINEIRO**  
Secretario General a.i.

## ANEXO

### OPINIONES CONSULTIVAS

#### OPINION CONSULTIVA 22.1

##### **Valoración de los documentos técnicos importados en relación con los trabajos de diseño y creación de una planta industrial**

1. El Importador I en el país P suscribe un contrato de servicio con la empresa de ingeniería E en el país X para la construcción de una planta industrial en el país P. Como medio para suministrar los servicios necesarios para construir dicha planta industrial, E realiza los trabajos de diseño y los planos de ingeniería y creación en soporte papel (“los documentos”) y los envía a I. En contrapartida por dichos servicios, I paga el precio establecido por contrato a E.

¿Cómo se debe determinar el valor en aduana de los documentos con arreglo al Acuerdo?

2. El Comité Técnico de Valoración en Aduana expresó la opinión siguiente:

Los documentos en cuestión, que son tangibles, se deberían considerar “mercancías” para las que se requiere una determinación del valor en aduana. Salvo los documentos, no se importa ninguna otra mercancía.

En este caso, los documentos no se han vendido para su exportación al país de importación, por lo que no se puede aplicar el artículo 1 del Acuerdo.

Teniendo en cuenta los elementos de hecho facilitados, los artículos 2, 3, 5 y 6 tampoco se pueden aplicar. Por consiguiente, el valor en aduana de las mercancías importadas se debe determinar con arreglo a lo dispuesto en el artículo 7 del Acuerdo.

El precio establecido por contrato que I paga a E corresponde a la retribución de los servicios suministrados con miras a la construcción de la planta industrial según el contrato de servicio, y no se paga en contrapartida por los documentos importados. Por consiguiente, dicho pago no se debe tener en cuenta al determinar el valor en aduana de los documentos.

Por consiguiente, el valor en aduana de los documentos en cuestión se podría determinar entablando consultas con el importador aplicando el artículo 7 de manera flexible (véase la Opinión consultiva 12.1). Por ejemplo, el valor en aduana de los documentos se podría determinar sobre la base del coste en el que se incurre directamente al transcribir a papel los trabajos de diseño y los planos de ingeniería y creación e imprimirlos como documentos.

## COMENTARIOS

### COMENTARIO 22.1

#### **Significado de la expresión «se venden para su exportación al país de importación» cuando existe una serie de ventas.**

##### **1. Introducción**

1. Una serie de ventas consiste en dos o más contratos sucesivos concertados para la venta de mercancías. En una serie de ventas, una cuestión fundamental reside en saber cuál de las ventas se utilizará para determinar el valor de transacción con arreglo al artículo 1 y 8 del Acuerdo. La Opinión consultiva 14.1 - Significado de la expresión “se venden para su exportación al país de importación” no aclara el significado de esta expresión cuando se aplica a un caso que presenta una serie de ventas. El presente documento tiene como finalidad aclarar esta cuestión.

2. Tal como se establece en la Introducción General del Acuerdo, el valor de transacción es la primera base para la determinación del valor en aduana. En el artículo 1 se define el valor de transacción como “el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías cuando éstas se venden para su exportación al país de importación, ajustado de conformidad con lo dispuesto en el artículo 8”. En la Nota al artículo 1 se define el precio realmente pagado o por pagar como “el pago total que por las mercancías importadas haya hecho o vaya a hacer el comprador al vendedor o en beneficio de éste”.

3. En el caso de una serie de ventas es necesario establecer cuál de las ventas determina el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías cuando éstas se venden para su exportación al país de importación. La serie de ventas implica una última venta que se efectúa en la cadena comercial antes de la introducción de las mercancías en el país de importación (la última venta) y una primera venta (o venta anterior) en la cadena comercial.\* En el ejemplo que figura a continuación, existen dos contratos de venta sucesivos de las mercancías importadas, uno entre el importador A y el distribuidor B (la última venta) y otro entre el distribuidor B y el fabricante C (la primera venta).

\* En una serie de ventas, es habitual referirse a las distintas ventas como la última venta y la primera venta (o venta anterior), se correspondan o no estos términos con el orden cronológico contemplado en los contratos de venta.

##### **2. Ejemplo que sirve de ilustración para un caso que presenta una serie de ventas**

4. A es un minorista establecido en el país de importación I, B es un distribuidor de bolígrafos establecido en el país Z, y C es un fabricante de bolígrafos establecido en el país X. No existe relación alguna entre A, B, ó C en el sentido del Artículo 15.4.

5. El 10 de julio de 2004, el minorista A suscribe un contrato con el distribuidor B por la compra/venta de un cierto número de bolígrafos. Con arreglo a las condiciones del contrato suscrito entre A y B:

- A acuerda comprar 1.000 bolígrafos a B por 10.000 unidades monetarias (u.m);
- B suministrará a A 400 bolígrafos modelo xx y 600 bolígrafos modelo yy;
- Cada bolígrafo llevará marcado el nombre y la dirección de A;
- B puede conseguir los bolígrafos de cualquier fabricante de estos artículos en el país X;
- El fabricante enviará directamente los bolígrafos a A;
- El título de propiedad pasará directamente de B a A una vez los bolígrafos estén a bordo del barco en el país X;
- El pago vencerá a los 30 días de la fecha del envío;
- A acuerda pagar a B el 20% del precio de la reventa por cada bolígrafo que A venda antes del 1 de octubre de 2004.

6. El 12 de julio de 2004, B suscribe un contrato con el fabricante C por la compra/venta de un cierto número de bolígrafos. Con arreglo a las condiciones del contrato de venta suscrito entre B y C:

- B acuerda comprar 1.000 bolígrafos a C por 8.000 u.m.;
- C suministrará a B 400 bolígrafos modelo xx y 600 bolígrafos modelo yy;
- Cada bolígrafo llevará marcado el nombre y la dirección de A;
- C enviará directamente los bolígrafos a A;
- El título de propiedad pasará de C a B cuando los bolígrafos salgan de la fábrica de C;
- El pago vencerá a los 30 días de la fecha del envío.

7. El 10 de agosto, C envía los bolígrafos a A. El 20 de agosto, los bolígrafos llegan al país I, y A presenta una declaración de aduana. El 1 de septiembre, A paga a B 10.000 u.m. El 5 de septiembre B paga a C 8.000 u.m. Antes del 1 de octubre, A vende 400 bolígrafos a 15 u.m. cada uno. El 5 de octubre, A paga a B 1.200 u.m. (el 20% del precio de la reventa de A por los bolígrafos vendidos antes del 1 de octubre).

8. En este ejemplo, la última venta es la que se efectúa entre A y B, y la primera venta es la efectuada entre B y C.

### 3. Preguntas

9. Partiendo del supuesto de que el valor de transacción es la base adecuada para determinar el valor en aduana de los bolígrafos importados, y que A está en condiciones de presentar toda la documentación relativa a las dos ventas, A-B y B-C (contratos, órdenes de compra, facturas, recibos):

(1) ¿Cuál es el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas cuando se venden para su exportación al país I, 10.000 u.m. (el precio que A paga a B en la última venta) ó 8.000 u.m. (el precio que B paga a C en la primera venta)?

(2) ¿El pago correspondiente a 1.200 u.m. que A efectúa a B, debería añadirse al precio realmente pagado o por pagar en cuanto "producto de la reventa ulterior de las mercancías importadas que revierte directa o indirectamente al vendedor", de conformidad con el artículo 8.1 d)?

#### **4. Análisis**

##### **Directrices derivadas de las disposiciones del Acuerdo**

**10.** El Acuerdo no precisa el significado de la expresión “se venden para su exportación al país de importación” ni aborda directamente de cualquier otra manera la cuestión relativa a su significación”. No obstante, resulta fácil de identificar la venta para la exportación al país de importación que se utiliza para determinar el valor de transacción con arreglo al artículo 1 del Acuerdo cuando la transacción de importación implica una sola venta. En tal caso, existe únicamente un comprador, generalmente establecido en el país de importación, y un vendedor, generalmente establecido en otro país.

**11.** El artículo 1 no prevé situaciones relacionadas con transacciones referidas a la importación que impliquen una serie de ventas y por consiguiente, no se establecen criterios a tal efecto en el Artículo 1. Así pues, en estos casos es necesario buscar directrices en los objetivos y en el texto general del Acuerdo, e incluso realizar un examen de sus disposiciones. Además, resultan pertinentes ciertas consideraciones prácticas.

**12.** Como se expone a continuación, existen varias indicaciones en la Introducción General, en el artículo 1 y en otras disposiciones del Acuerdo que muestran que estaba previsto que el artículo 1 se basara normalmente en las ventas a compradores en el país de importación.

**13.** En el Artículo 1, existen expresiones que de forma explícita reflejan el pretendido alcance del Artículo 1. De conformidad con el Artículo 1.1 a) i), el valor en aduana de las mercancías importadas será el valor de transacción siempre que no existan restricciones a la cesión o utilización de las mercancías por el comprador, con excepción de las que impongan o exijan la ley o las autoridades del país de importación. El texto resaltado es un buen indicio de que la hipótesis subyacente del Artículo 1.1a) i) era que el comprador de las mercancías que se venden para su exportación al país de importación estaría generalmente establecido en el país de importación.\*

\* Esta hipótesis no se aplicaría si no existiera un comprador en el país de importación.

**14.** El pretendido alcance del artículo 1 se refleja también en las disposiciones relativas a los ajustes del precio realmente pagado o por pagar. La Introducción General expone claramente que la correcta determinación de un valor de transacción depende de la aplicación del artículo 1 en conjunción con el Artículo 8. En el párrafo 1 de la Introducción General se establece que “El «valor de transacción», tal como se define en el Artículo 1, es la primera base para la determinación del valor en aduana de conformidad con el Acuerdo”. Más adelante se establece que “El artículo 1 debe considerarse en conjunción con el Artículo 8, que dispone, entre otras cosas, el ajuste del precio realmente pagado o por pagar en los casos en que determinados elementos, que se considera forman parte del valor en aduana, corran a cargo del comprador y no estén incluidos en el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas.

**15.** El artículo 8 prevé también la inclusión en el valor de transacción de determinadas prestaciones del comprador en favor del vendedor, que revistan más bien la forma de bienes o servicios que de dinero”.\* Si las cantidades concretas no están ya incluidas en el precio realmente pagado o por pagar, el artículo 8 exige su adición. En otras

palabras, la finalidad del método del valor de transacción es tomar en cuenta la esencia del conjunto total de la transacción comercial referida a la importación que precede a la importación de las mercancías, incluida la información económica y las transacciones conexas que puedan derivarse de aquella.

\* Estos bienes o servicios se conocen comúnmente como prestaciones.

**16.** Por consiguiente, como se estipula en la Introducción General, es primordial aplicar el valor de transacción a una situación que presenta una serie de ventas de forma que tenga en cuenta la esencia del conjunto total de la transacción comercial referida a la importación y permita la correcta aplicación del Artículo 8.

**17.** En muchos casos, no sería posible realizar los ajustes previstos en el artículo 8 si el valor de transacción se determinara sobre la base de la primera venta. Por ejemplo, según el Artículo 8.1 a) y c), las comisiones de venta o los cánones y derechos de licencia, sólo quedarán comprendidos en el valor en aduana cuando corran a cargo del comprador o sea éste quien efectúe su pago. De igual modo, con arreglo al Artículo 8.1 b), el comprador debe suministrar las prestaciones. En una serie de ventas, un comprador que está establecido en el país de importación raras veces será el comprador en la primera venta.

**18.** Además, en una serie de ventas, el comprador en la primera venta no es necesariamente la parte que paga los cánones o suministra las prestaciones. Por consiguiente, la aplicación de la primera venta puede resultar incompatible con la adición de algunas comisiones de venta, cánones y prestaciones que de otro modo estarían incluidas en el valor de transacción. De igual modo, con arreglo al Artículo 8.1 d), únicamente debe añadirse al valor en aduana el producto que revierte directa o indirectamente al vendedor. El producto pagado por el comprador en el país de importación no revertiría necesariamente al vendedor en la primera venta.

**19.** El ejemplo es ilustrativo. Si la primera venta entre B y C sirve de base para determinar el valor de transacción, se considera que C es el vendedor de las mercancías importadas, y el producto de la reventa ulterior que A paga a B no constituirá el producto que revierte directamente al vendedor. Sin pruebas que demuestren que el producto revirtió indirectamente al vendedor, dicho producto no podría añadirse con arreglo al Artículo 8.1 d). No obstante, si la última venta entre A y B sirve de base para determinar el valor de transacción, se considera que B es el vendedor y el producto que se paga a B entrará de lleno en el ámbito de aplicación de las disposiciones del artículo 8.1 d). De acuerdo con esta última interpretación, el valor de transacción tiene en cuenta la esencia del conjunto total de la transacción comercial. Por el contrario, la aplicación de la primera venta tiene como resultado un valor de transacción que no refleja completamente la esencia del conjunto total de la transacción.

**20.** En resumen, es posible que un valor de transacción basado en la primera venta no refleje completamente lo esencial de la información que se desprende o forma parte de la serie comercial completa existente en el momento de la importación, tal como prevé la Introducción General y los Artículos 1 a 8 del Acuerdo. Por el contrario, un valor de transacción basado en la última venta reflejará más completamente la esencia del conjunto total de la transacción en la forma prevista.

**21.** En algunas disposiciones del Acuerdo los términos “comprador” e “importador” se utilizan indistintamente. Por ejemplo, mientras que el Artículo 8.1 a) (i) del Acuerdo establece que las comisiones de compra que corren a cargo del comprador no se añadirán al precio realmente pagado o por pagar, la Nota a este mismo artículo define el término “comisiones de compra” como “la retribución pagada por un importador a su agente por los servicios que le presta al representarlo en el extranjero en la compra de las mercancías objeto de valoración.” Asimismo, si bien el Artículo 8.1 b) del Acuerdo establece que el valor de algunos elementos suministrados por el comprador se añadirá al precio realmente pagado o por pagar, el párrafo 2 de la Nota al párrafo 1 b) (ii) del artículo 8 del Acuerdo explica el valor del elemento en relación con el importador. Además, en el párrafo 4 de esta Nota se expone un ejemplo en el que un importador es el comprador que suministra al productor un molde para la fabricación de las mercancías que se han de importar.

**22.** La Nota al artículo 6 establece que “Por regla general, el valor en aduana se determina según el presente Acuerdo sobre la base de la información de que se pueda disponer fácilmente en el país de importación”. Esta idea queda también reflejada en el artículo 7: “Si el valor en aduana de las mercancías importadas no puede determinarse con arreglo a lo dispuesto en los artículos 1 a 6 inclusive, dicho valor se determinará según criterios razonables, compatibles con los principios y las disposiciones generales de este Acuerdo... y sobre la base de los datos disponibles en el país de importación.” En cuanto a la determinación del valor de transacción según el Artículo 1, es la última venta, y no la primera, la que normalmente satisfará esta norma general. Como ya se ha indicado, habitualmente la última venta implica la existencia de un comprador establecido en el país de importación, y, por lo general, la información sobre dicha venta estará más fácilmente disponible en el país de importación que la información sobre la primera venta.

**23.** Tal como se establece en el párrafo 2 de la Nota al artículo 7, los métodos de valoración que deben utilizarse para el artículo 7 son los previstos en los artículos 1 a 6 inclusive, pero con una flexibilidad razonable. No obstante, el artículo 7 indica que esta flexibilidad no llega hasta autorizar el uso de algunos precios, incluido “el precio de mercancías en el mercado nacional del país exportador” (véase el Artículo 7.2). Esto da una clara indicación del pretendido alcance del artículo 1, a saber que una venta que no está autorizada según el artículo 1 aplicado de forma flexible, no es posible considerarla válida según el artículo 1 aplicado en la forma habitual. En un caso que presenta una serie de ventas, la primera venta implica frecuentemente una venta entre un productor y un distribuidor local en un mismo país. Es obvio que estas ventas no se pueden utilizar para determinar el valor en aduana según el Artículo 7. De donde se deduce que tales ventas tampoco deberían utilizarse para determinar el valor según el Artículo 1.

**24.** Existen también otras indicaciones en el Acuerdo que muestran que no se contempla el hecho de que la determinación del valor de transacción sea distinta dependiendo de si la transacción en cuestión se refiere a una sola venta o a una serie de ellas. Por ejemplo, en la Introducción General, los Miembros reconocen la necesidad de un sistema de valoración uniforme. En una serie de ventas, la determinación del valor de transacción teniendo en cuenta la última venta obedece a esta necesidad de uniformidad. En un caso que presente una única venta, el precio realmente pagado o por pagar estará normalmente representado por el precio que pague el comprador en el país de importación. Si, en una serie de ventas, el valor de transacción se basa en la última venta, se llegará generalmente al mismo resultado; es decir, a un valor de transacción basado en el precio que paga el comprador en el país de importación. Por

otro lado, si el valor de transacción se basa en la primera venta, entonces el precio realmente pagado o por pagar estará generalmente representado por el precio que pague un comprador fuera del país de importación, y el resultado será un valor de transacción diferente.

**25.** Cabe también señalar que el Acuerdo permite que los Miembros apliquen tratos distintos en algunos casos. A este respecto, el Artículo 8.2 establece que en la elaboración de su legislación cada Miembro dispondrá que se incluya en el valor en aduana, o se excluya del mismo, algunos gastos de transporte. El artículo 9 establece que el tipo de cambio aplicable será el vigente en el momento de la exportación o de la importación, según estipule cada uno de los Miembros. Dado que el artículo 1 no contempla tal posibilidad, es lógico concluir que los redactores preveían que el valor de transacción resultante sería el mismo independientemente de que la importación implicara una sola venta o una serie de ellas (es decir, el valor de transacción se determinaría normalmente sobre la base del precio que el comprador pagara en el país de importación). De otro modo, o bien hubieran precisado el modo de determinar el valor de transacción en una serie de ventas o proporcionado a los Miembros una opción explícita.

### **Consideraciones prácticas**

**26.** En la práctica, muchas Administraciones de Aduanas pueden afrontar dificultades para comprobar la información relacionada con la primera venta, incluidos los registros contables, cuando dicha información obra en poder del intermediario o del vendedor en el extranjero. Esta podría abarcar también, por ejemplo, información y registros contables relacionados con el pago total que el intermediario en el extranjero efectúa al vendedor, y los ajustes de conformidad con el artículo 8. Tales dificultades se ven allanadas cuando se aplica el concepto de la última venta.

### **5. Conclusión**

**27.** El Comité Técnico es del parecer de que la hipótesis subyacente del artículo 1 es que normalmente, el comprador estará establecido en el país de importación y que el precio realmente pagado o por pagar se basará en el precio que pague dicho comprador. En una situación que presenta una serie de ventas, el Comité Técnico concluye que el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas cuando éstas se venden para su exportación al país de importación es el precio pagado en la última venta que se produce antes de la introducción de las mercancías en el país de importación, y no en la primera venta (o venta anterior). Esto es conforme con la hipótesis subyacente y con los objetivos y el texto general del Acuerdo.

**28.** En el ejemplo, de conformidad con la conclusión, la venta entre A y B representa una venta de estas características. Por consiguiente, el precio realmente pagado o por pagar, por las mercancías importadas cuando éstas se venden para su exportación al país I es de 10.000 u.m. (el precio que A paga a B en la última venta).

**29.** Por consiguiente, el pago de 1.200 u.m. que A efectúa a B representa el producto de una venta ulterior de las mercancías importadas que revierte directa o indirectamente al vendedor según el Artículo 8.1 d), y debe añadirse al precio realmente pagado o por pagar al determinar el valor de transacción.

## COMENTARIO 23.1

### **Significado de la expresión “circunstancias de la venta” según el artículo 1.2 a) en relación con la utilización de estudios sobre precios de transferencia**

1. El presente Comentario procura proporcionar directrices para la utilización de un estudio sobre precios de transferencia elaborado de conformidad con las Directrices de la OCDE sobre Precios de transferencia, y facilitado por los importadores como base para examinar “las circunstancias de la venta” con arreglo a lo dispuesto en el artículo 1.2 a) del Acuerdo.

2. Según el artículo 1 del Acuerdo, el valor de transacción es aceptable como valor en aduana cuando no existe vinculación entre el comprador y el vendedor o, si existe, siempre que la vinculación no haya influido en el precio.

3. Cuando comprador y vendedor son vinculados, el artículo 1.2 del Acuerdo prevé distintas formas de establecer la aceptabilidad del valor de transacción:

1. se examinarán las circunstancias de la venta para determinar si la vinculación ha influido en el precio; (artículo 1.2 a));

2. el importador tiene la oportunidad de demostrar que el precio se aproxima mucho a uno de los tres valores criterio, (artículo 1.2 b)).

4. La Nota Interpretativa al artículo 1.2 del Acuerdo prevé que:

*“No se pretende que se haga un examen de tales circunstancias en todos los casos en que exista una vinculación entre el comprador y el vendedor. Sólo se exigirá este examen cuando existan dudas en cuanto a la aceptabilidad del precio. Cuando la Administración de Aduanas no tenga dudas acerca de la aceptabilidad del precio, debe aceptarlo sin solicitar información adicional al importador.”*

5. Ateniéndose a esto, cuando la Administración de Aduanas tenga dudas en cuanto a la aceptabilidad del precio, la Administración examinará las circunstancias de la venta teniendo en cuenta la información que el importador haya facilitado.

6. La Nota Interpretativa al artículo 1.2 establece que en el caso de que la Administración de Aduanas no pueda aceptar el valor de transacción sin recabar otros datos, deberá dar al importador la oportunidad de suministrar la información detallada adicional que pueda ser necesaria. La Nota expone también ejemplos ilustrativos sobre el modo de determinar si la vinculación existente entre el comprador y el vendedor no ha influido en el precio.

7. La cuestión que se plantea entonces es la de saber si la Administración de Aduanas puede utilizar un estudio sobre precios de transferencia elaborado a efectos tributarios y facilitado por el importador como base para examinar las circunstancias de la venta.

8. Por una parte, es posible que un estudio sobre precios de transferencia presentado por un importador resulte una buena fuente de información, si contiene información pertinente sobre las circunstancias de la venta. Por otra parte, puede que un estudio sobre precios de transferencia no resulte pertinente o adecuado para examinar las circunstancias de la venta debido a las sustanciales y significativas diferencias que existen entre los métodos del Acuerdo para determinar el valor de las mercancías

importadas, y los métodos de las Directrices de la OCDE sobre Precios de transferencia.

9. Por consiguiente, la utilización de un estudio sobre precios de transferencia como una base posible para examinar las circunstancias de la venta se debe considerar caso por caso. En conclusión, para examinar las circunstancias de la venta se puede utilizar cualquier información y documento pertinente facilitado por un importador. Un estudio sobre precios de transferencia podría constituir una de las fuentes de dicha información.

#### COMENTARIO 24.1

##### **Determinación del valor de una prestación con arreglo al artículo 8.1 b) del Acuerdo.**

Significado de la expresión “precio determinado” que figura en la Nota interpretativa al artículo 8.1 b) ii) del Acuerdo

1. El artículo 8.1 b) del Acuerdo establece que para determinar el valor en aduana de conformidad con lo dispuesto en el artículo 1, se añadirán al precio realmente pagado o por pagar ciertos bienes y servicios que el importador/comprador, de manera directa o indirecta, haya suministrado gratuitamente o a precios reducidos para que se utilicen en la producción y venta para la exportación de las mercancías importadas y en la medida en que dicho valor no esté incluido en el precio realmente pagado o por pagar.

2. Con arreglo al artículo 8.1 b) ii), el valor de las prestaciones, como por ejemplo, las herramientas, matrices, moldes y elementos análogos utilizados para la producción de las mercancías importadas, se deberá añadir al precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas al determinar el valor en aduana.

3. A veces, las prestaciones que el importador/comprador suministra gratuitamente o a un precio reducido a un exportador/vendedor, se pueden producir utilizando otros bienes o servicios que el importador/comprador también ha suministrado gratuitamente o a un precio reducido a los vendedores de dichas prestaciones.

4. La cuestión que se plantea es la de saber si el valor de las prestaciones suministradas para la producción de las mercancías importadas incluye el coste de otros bienes y servicios como parte del “precio determinado.”

5. Para determinar el valor de las prestaciones, el párrafo 2 de la Nota interpretativa al artículo 8.1 b) ii) prevé lo siguiente:

1. Si el importador/comprador adquiere el elemento de un vendedor al que el importador/comprador no esté vinculado y paga por él un precio determinado, este precio será el valor del elemento; o,

2. Si el elemento fue producido por el importador/comprador o por una persona vinculada al importador/comprador, su valor será el costo de producción.

6. Por consiguiente, si las prestaciones son producidas por el importador o por una persona vinculada al importador, su valor se calculará incluyendo todos los elementos utilizados para su producción. Del mismo modo, se entiende que la expresión “precio

determinado” a la que se hace referencia en la Nota interpretativa antes mencionada, no sólo incluye el precio pagado al vendedor por las prestaciones de las mercancías importadas sino también el coste de otras mercancías que el importador/comprador suministra al vendedor para la producción de las prestaciones.

7. Teniendo en cuenta lo que antecede, la expresión “precio determinado” en la Nota interpretativa al artículo 8.1 b) ii) incluye todos los costes en los que incurre el importador al adquirir la prestación.

## COMENTARIO 25.1

### **CÁNONES Y DERECHOS DE LICENCIA ABONADOS A TERCEROS - COMENTARIO GENERAL**

1. El presente documento pretende servir de guía para la interpretación y aplicación del artículo 8.1 c) del Acuerdo en casos en que un canon o derecho de licencia se paga a un tercero licenciante que no está vinculado al vendedor.

2. Según el artículo 8.1 c), se añadirán al precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas los cánones y derechos de licencia relacionados con las mercancías objeto de valoración que el comprador tenga que pagar directa o indirectamente como condición de venta de dichas mercancías, en la medida en que los mencionados cánones y derechos no estén incluidos en el precio realmente pagado o por pagar.

3. Un hecho habitual en el comercio internacional se da cuando el canon o derecho de licencia se paga a un tercero, es decir, a una parte distinta del vendedor de las mercancías importadas. Generalmente, en estas situaciones, el comprador/importador pacta un contrato de venta con el vendedor/fabricante al tiempo que concluye un acuerdo de licencia con un tercero licenciante. En algunos casos, también existe un acuerdo de licencia entre el licenciante y el vendedor/fabricante.

4. Con miras a proceder a la determinación del valor según el artículo 8.1 c), es importante examinar todos los documentos pertinentes, incluidos los acuerdos de canon o de licencia y el contrato de venta. El acuerdo de canon o de licencia autoriza al propietario de derechos de propiedad intelectual (el “licenciante”) a percibir ingresos procedentes de un invento o de una obra creativa exigiendo a un utilizador (el “licenciatario”) el pago de un canon o de un derecho de licencia a cambio del derecho a utilizar el producto provisto de licencia. Generalmente, el acuerdo de canon o de licencia precisa los derechos que se otorgan al licenciatario; las condiciones acordadas entre el licenciante y el licenciatario, como la duración del acuerdo, las utilizaciones prohibidas, los derechos de transmisión y de sublicencia, las garantías, la expiración del acuerdo de licencia, el respaldo y los servicios de mantenimiento, las disposiciones en materia de control de calidad, etc.; y los pormenores sobre el pago del canon y del derecho de licencia. Al otorgar una licencia sobre un derecho de propiedad intelectual, el licenciante concede un derecho limitado a utilizar su propiedad intelectual, como, por ejemplo, marcas comerciales, pero conserva su derecho de propiedad fundamental. El contrato de venta precisa, por su parte, los términos y las condiciones relacionadas con la venta para la exportación de las mercancías objeto de importación. La información recogida en estos acuerdos y otros documentos pertinentes puede dar algún indicio

para saber si el pago del canon o derecho de licencia se debería incluir en el valor en aduana con arreglo al artículo 8.1 c).

**5.** Cuando se paga un canon o un derecho de licencia a un tercero, se considera improbable que dicho canon se incluya en el precio realmente pagado o por pagar con arreglo al artículo 1. A efectos del presente Comentario, se supone que los cánones o derechos de licencia no están incluidos en el precio realmente pagado o por pagar. Por consiguiente, el análisis se centra en las dos cuestiones principales que se desprenden del artículo 8.1 (c):

1. ¿El canon o derecho de licencia está relacionado con las mercancías objeto de valoración?; y

2. ¿El canon o derecho de licencia se paga como condición de venta de las mercancías objeto de valoración?

*Modo de determinar si un canon o un derecho de licencia está relacionado con las mercancías objeto de valoración*

**6.** Las circunstancias más frecuentes en las que es posible considerar que un canon o derecho de licencia está relacionado con las mercancías objeto de valoración se dan cuando las mercancías importadas incorporan la propiedad intelectual y/o se fabrican utilizando la propiedad intelectual incluida en la licencia. Por ejemplo, el hecho de que las mercancías importadas incorporen la marca comercial por la que se paga el canon, indica que el canon está relacionado con dichas mercancías.

*Modo de determinar si el pago de un canon o de un derecho de licencia se efectúa como condición de venta de las mercancías objeto de valoración*

**7.** Un factor clave que permite determinar si el comprador debe pagar el canon o derecho de licencia como condición de venta de las mercancías importadas reside en saber si el comprador no podría comprar las mercancías importadas sin pagar dicho canon o derecho de licencia. Cuando el canon se paga a un tercero vinculado al vendedor de las mercancías importadas, es más probable que el pago del canon o del derecho de licencia constituya una condición de venta que cuando dicho canon o derecho de licencia se paga a un tercero no vinculado al vendedor. Se pueden dar casos en los que se considere que el pago de cánones o de derechos de licencia constituye una condición de venta incluso cuando éstos se pagan a un tercero. No obstante, se debe analizar cada situación teniendo en cuenta todos los elementos de hecho relacionados con la venta y la importación de las mercancías, incluyendo las obligaciones contractuales y legales contempladas en los documentos pertinentes, como el contrato de venta y el acuerdo de canon o de licencia.

**8.** La prueba más evidente de que el comprador no puede adquirir las mercancías importadas sin pagar el canon o derecho de licencia es que los documentos de la venta de las mercancías importadas incluyan una declaración explícita estableciendo que el comprador debe pagar el canon o derecho de licencia como condición de venta. Semejante referencia resultaría determinante para decidir si el pago del canon se ha efectuado como condición de venta.

El Comité Técnico reconoce, sin embargo, que es posible que los documentos de la venta no incluyan una disposición tan explícita, especialmente cuando el canon o

derecho de licencia se paga a una parte no vinculada al vendedor. En este caso, puede que sea necesario examinar otros factores con miras a determinar si el pago del derecho de licencia se efectúa como condición de venta.

**9.** El Comité Técnico opina que la cuestión de saber si al comprador le resulta imposible adquirir las mercancías importadas sin pagar el canon o derecho de licencia, depende del examen de todos los elementos de hecho relacionados con la venta e importación de las mercancías, incluyendo la relación existente entre el acuerdo de licencia y el contrato de venta y otra información pertinente. A continuación se exponen factores que se pueden tener en cuenta para determinar si el pago de un canon o de un derecho de licencia constituye una condición de venta:

1. Se hace una referencia al canon o derecho de licencia en el contrato de venta o documentos conexos

2. Se hace una referencia a la venta de las mercancías en el acuerdo de licencia

3. De acuerdo con las condiciones del contrato de venta o del acuerdo de canon o de licencia, el contrato de venta se puede rescindir en caso de violación del acuerdo de licencia porque el comprador no efectúa el pago del canon al licenciante. Este hecho indica que existe una relación entre el pago del canon o del derecho de licencia y la venta de las mercancías objeto de valoración

4. En el acuerdo de canon o de licencia existe una cláusula en la que se establece que si no se efectúa el pago del canon o derecho de licencia, el fabricante no está autorizado a fabricar para el importador ni a venderle a éste las mercancías que incorporan la propiedad intelectual del licenciante

5. El acuerdo de canon o de licencia contiene cláusulas que autorizan al licenciante a gestionar la producción o la venta entre el fabricante y el importador (venta para la exportación al país de importación) que van más allá del control de calidad

**10.** Cada caso deberá examinarse individualmente, teniendo en cuenta las circunstancias que le sean propias.

## ESTUDIO DE CASOS

### ESTUDIO DE CASO 12.1

#### **Aplicación del artículo 1 del Acuerdo sobre Valoración a mercancías vendidas para su exportación a un precio inferior a su costo de producción.**

##### *Elementos de hecho*

1. El importador A, en el país B, compra componentes de alta calidad al exportador S, en el país T, que se consumirán en su procedimiento de fabricación. El exportador S es filial de un conglomerado multinacional que vende a un sector industrial específico. No existe vinculación entre el comprador y el vendedor. Todas las negociaciones se han llevado a cabo en condiciones de libre competencia, y el exportador S ha advertido al importador A que los niveles de precio acordados sólo podrán mantenerse hasta agotamiento de las existencias disponibles. El exportador S no ocupa posición en el mercado del país B y considera esta venta como una oportunidad para introducirse en él. Una penetración lograda del mercado produciría importantes beneficios para la compañía a largo plazo y serviría de plataforma para que las empresas vinculadas más rentables de su grupo también pudieran introducirse en este mercado. Estas consideraciones han influido en el precio.

2. Unas circunstancias económicas globales han obligado al exportador S a vender artículos de stock a precios que en promedio son del 30% inferiores a su costo de producción para generar flujo de caja. Los componentes encargados por el importador A entran en esta categoría. Sin embargo, por la oportunidad de comercialización, el exportador S ha aceptado vender a precios del 40% inferiores a su costo de producción.

##### *Cuestión*

3. ¿Cómo se determinaría el valor en aduana al aplicar el Acuerdo de la OMC sobre Valoración?

##### *Determinación del valor en aduana*

4. El valor de transacción es la primera base para la determinación del valor de las mercancías importadas, es decir, el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías, ajustado de conformidad con lo dispuesto en el Artículo 8, siempre que concurren ciertas circunstancias (artículo 1). El precio realmente pagado o por pagar es el pago total que por las mercancías importadas haya hecho o vaya a hacer el comprador al vendedor o en beneficio de éste (Nota al artículo 1).

5. Los elementos de hecho presentados indican que el exportador S y el importador A han acordado una venta para la exportación.

6. En el caso que se está examinando ningún elemento parece constituir motivo para descartar el valor de transacción al aplicar los requisitos del Artículo 1, sin perjuicio, obviamente, de las disposiciones del artículo 17 del Acuerdo. No queda estipulada ninguna restricción. Tampoco hay condiciones o contraprestaciones cuyo valor no pueda determinarse con relación a las mercancías objeto de valoración. El exportador S y el importador A han acordado un precio de venta. Este precio sólo depende de la

disponibilidad de existencias. Tampoco revierte al vendedor producto alguno de reventas ulteriores. Basándose en los elementos de hecho, no existe vinculación según los criterios del Artículo 15.4.

7. No hay, pues, motivos, con arreglo a lo dispuesto en el artículo 1 del Acuerdo sobre Valoración, para rechazar el valor de transacción y para aplicar otro artículo a efectos de la determinación del valor en aduana.

8. La Opinión consultiva 2.1 concluye que el mero hecho de que un precio sea inferior a los precios corrientes de mercado de mercancías idénticas, no es motivo suficiente para rechazar el valor de transacción según el Artículo 1. Análogamente, el mero hecho de que, en este caso, el precio sea inferior al costo de producción del vendedor y no le produzca beneficios, no constituye motivo suficiente para rechazar el valor de transacción según el Artículo 1.

#### *Conclusión*

9. Basándose en las informaciones proporcionadas, el valor en aduana se calculará sobre la base del valor de transacción utilizando el precio que el importador A paga al exportador S, ajustado de conformidad con lo dispuesto en el Artículo 8.

### ESTUDIO DE CASO 13.1

#### **Aplicación de la Decisión 6.1 del Comité de Valoración en Aduana.**

##### *Elementos de hecho de la transacción*

1. La empresa ICO, del país I, ha importado 2.000 (dos mil) unidades de bienes de consumo del país de exportación X. ICO ha presentado la siguiente información en la declaración de importación:

i) el vendedor de las mercancías es la empresa XCO, domiciliada en el país de exportación X;

ii) el fabricante de las mercancías importadas es la empresa MCO, domiciliada en el país M;

iii) el valor declarado se ha calculado utilizando el método del valor de transacción previsto en el artículo 1 del Acuerdo;

iv) no se han efectuado ajustes al precio con arreglo al Artículo 8.1 del Acuerdo;

v) según lo dispuesto en el Artículo 15.4, no existe vinculación entre ICO, XCO o MCO;

vi) de acuerdo con la factura comercial, el precio unitario de las mercancías importadas es de 9,30 u.m. (valor FOB);

vii) el pago se ha hecho en efectivo.

2. Después del levante de las mercancías, el sistema de análisis de riesgos ha elegido a ICO para verificar sus importaciones.

**3.** Antes de la auditoría, y como parte de la elaboración de un perfil del importador, la Administración de Aduanas ha analizado todas las importaciones de mercancías idénticas y ha obtenido la siguiente información:

i) otros nueve compradores han importado mercancías idénticas en el mismo momento que las mercancías objeto de valoración o en un momento aproximado.

ii) el valor en aduana de las mercancías idénticas se ha declarado utilizando el método del valor de transacción;

iii) los valores de transacción de las mercancías idénticas variaban de 69,09 u.m. a 85,00 u.m.(FOB.);

iv) las cantidades de las mercancías importadas en cada transacción han sido casi las mismas (entre 1.800 y 2.300 unidades) que las de la transacción entre ICO y XCO (2.000 unidades);

v) los pagos de las importaciones de las mercancías idénticas también se han efectuado en efectivo, excepto en el caso en el que las mercancías han costado 85,00 u.m. (FOB).

**4.** La Administración de Aduanas ha investigado a los otros importadores y hallado listas de precios de varios proveedores en el país de exportación X. El precio unitario de las mercancías idénticas variaba en estas listas de 80,00 u.m. a 140,00 u.m. (FOB), según la cantidad vendida. Todas las mercancías importadas procedían del país M, aunque los principales proveedores de estas mercancías al país de importación I estaban domiciliados en el país de exportación X.

**5.** La Administración de Aduanas del país I no ha firmado un acuerdo de asistencia mutua con las Administraciones de Aduanas de los países X o M. La Administración de Aduanas ha enviado cartas al proveedor XCO y al fabricante MCO solicitando el precio de las mercancías. No se ha obtenido ninguna respuesta.

**6.** La Administración de Aduanas ha hecho una búsqueda de proveedores en Internet y ha encontrado muchas ofertas de venta de mercancías idénticas, cuyos precios de venta al por menor para la exportación oscilaban entre 123,99 u.m. y 148,00 u.m.

**7.** La Administración de Aduanas ha notificado por escrito a ICO que, sobre la base de los datos anteriores, especialmente sobre la base del valor bajo, tenía motivos para dudar de la veracidad del valor de transacción declarado. La Administración ha pedido al importador que le comunique cualquier prueba complementaria, por ejemplo, correspondencia comercial y/o cualquier otro documento que confirme que el precio de la factura corresponde al precio total realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas.

**8.** ICO ha respondido lo siguiente:

i) todos los pormenores de la transacción están indicados en la factura comercial que se ha facilitado;

ii) no se ha aplicado a la transacción ninguna condición comercial especial como las previstas en el artículo 1 del Acuerdo;

- iii) la transacción se ha realizado a partir de una oferta normal de XCO;
- iv) no hay ningún contrato de venta por escrito ni ninguna correspondencia comercial;
- v) la venta se ha realizado por teléfono.

**9.** La Administración de Aduanas ha obtenido la siguiente información durante la auditoría de la oficina de ICO:

- i) no hay correspondencia comercial con XCO;
- ii) ICO ha vendido todas las mercancías a la compañía BCO en el país I al precio de 281,00 u.m.;
- iii) los registros contables no estaban ni en orden ni actualizados y no podían justificar el importe pagado por las mercancías importadas de que se trata.

**10.** La Administración de Aduanas acordó un tiempo razonable a la empresa ICO para actualizar y poner en orden sus registros contables. Cuando se facilitaron los registros, no se halló ninguna prueba complementaria relativa al precio realmente pagado o por pagar por las mercancías, ajustado de conformidad con lo dispuesto en el Artículo 8. La única información presentada fue la factura comercial que ya se había facilitado a la Aduana con anterioridad.

**11.** La auditoría puso de manifiesto que uno de los empleados de la empresa ICO había efectuado un pago mediante tarjeta de crédito a una tercera persona durante un viaje de negocios al país X, dichos pagos figuraban en los registros contables como cargas administrativas. El importador no proporcionó ninguna explicación sobre la naturaleza de este pago. Por consiguiente, teniendo en cuenta que el precio de reventa de las mercancías excedía con mucho el declarado en el momento de la importación, los bajos márgenes de beneficios suscitaban dudas, al igual que el importe de las cargas administrativas registradas.

**12.** Las conclusiones del informe de la auditoría fueron las siguientes:

- i) El importador no ha proporcionado ninguna prueba complementaria que demostrara que el valor declarado representaba el precio total realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas, ajustado, si procede, de conformidad con las disposiciones del artículo 8;
- ii) La auditoría no ha revelado datos nuevos, y no ha despejado las dudas de la Aduana sobre la veracidad o exactitud del valor de transacción declarado.

#### *Determinación del valor en aduana*

**13.** El valor de transacción constituye la base primera de valoración, es decir, el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías cuando éstas se venden para su exportación al país de importación, ajustado de conformidad con las disposiciones del Artículo 8.

**14.** El precio realmente pagado o por pagar no deberá depender de ninguna condición o contraprestación que pueda impedir que el valor se determine con arreglo a lo dispuesto en el Artículo 1.

**15.** Dicho precio puede estar representado por el precio indicado en la factura, ajustado de conformidad con las disposiciones del Acuerdo sobre Valoración, y en este sentido, la factura comercial podría constituir prueba suficiente de la veracidad o exactitud del valor declarado, sin perjuicio, obviamente, de las disposiciones del artículo 17 del Acuerdo.

**16.** De conformidad con la Decisión 6.1 del Comité de Valoración en Aduana, cuando la Administración de Aduanas tenga motivos para dudar de la veracidad o exactitud del valor declarado, podrá pedir al importador que proporcione una explicación complementaria, así como documentos u otras pruebas, de que el valor declarado representa la cantidad total efectivamente pagada o por pagar por las mercancías importadas, ajustada de conformidad con las disposiciones del Artículo 8.

**17.** En este caso, debido al hecho de que el valor declarado era sustancialmente inferior al valor declarado para mercancías idénticas importadas por otros nueve importadores en el mismo momento o en un momento aproximado, la Administración de Aduanas tenía motivos para dudar de la veracidad o exactitud del valor declarado según lo reflejado en la factura comercial. Por lo tanto, de conformidad con la Decisión 6.1, la Administración de Aduanas pidió convenientemente al importador que proporcionara otras pruebas para confirmar que el valor declarado era el precio total realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas, ajustado de conformidad con lo previsto en el Artículo 8.

**18.** En tales casos, ambas partes deberían procurar reforzar el espíritu de colaboración y diálogo alentado en el Acuerdo, con miras a encontrar una solución que no perjudique ni los intereses legítimos del importador ni los de la Administración de Aduanas.

**19.** Al determinar el valor en aduana de conformidad con el Acuerdo no se debería exigir a las Administraciones de Aduanas que se fieran de documentos que carecen de datos importantes, especialmente si existen dudas sobre otros gastos y pagos que pudieran formar parte del valor de transacción.

**20.** Específicamente, la Decisión 6.1 establece que si, una vez recibida la información complementaria, o a falta de respuesta, la Administración de Aduanas tiene aún dudas razonables acerca de la veracidad o exactitud del valor declarado, podrá decidir, teniendo en cuenta las disposiciones del Artículo 11, que el valor en aduana de las mercancías importadas no se puede determinar con arreglo a las disposiciones del Artículo 1. No obstante, antes de tomar una decisión definitiva, la Administración de Aduanas comunicará al importador, por escrito si le fuera solicitado, sus motivos para dudar de la veracidad o exactitud de los datos o documentos presentados y le dará una oportunidad razonable para responder.

**21.** En este caso, teniendo en cuenta los elementos de hecho siguientes : i) el importador no proporcionó ninguna prueba, con excepción de la factura comercial, para justificar que el valor declarado representaba el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas, ajustado de conformidad con las disposiciones del artículo 8; y ii) los documentos contables examinados durante la auditoría revelaban un gasto dudoso, por consiguiente, la Administración de Aduanas concluyó que tenía aún

dudas razonables para dudar de la veracidad o exactitud del valor declarado y comunicó al importador los motivos de dicha conclusión.

### *Conclusión*

**22.** Así pues, de conformidad con la Decisión 6.1, la Administración de Aduanas puede concluir convenientemente que el valor de las mercancías importadas no se puede determinar con arreglo a lo dispuesto en el Artículo 1. La Administración de Aduanas comunicará su decisión por escrito al importador, indicando los motivos que la inspiran.

**23.** En este caso, el valor en aduana se determinó con arreglo a lo dispuesto en el artículo 2 del Acuerdo.

## ESTUDIO DE CASO 13.2

### **Aplicación de la Decisión 6.1 del Comité de Valoración en Aduana**

#### **APLICACIÓN DE LA DECISIÓN 6.1 DEL COMITÉ DE VALORACIÓN EN ADUANA**

#### *Elementos de hecho de la transacción*

**1.** La Administración de Aduanas del país Y recibió una denuncia exponiendo que se importaban clavos en espiral de origen X y se pasaban al despacho con valores extremadamente bajos que oscilaban entre 340 u.m./TM y 440 u.m./TM, si bien en el mercado internacional, el precio de la materia prima, es decir, alambrión de acero utilizado en la fabricación de clavos en espiral, oscilaba entre 600 u.m./TM y 675 u.m./TM, y que el precio del alambrión en el mercado local rondaba las 670 u.m./TM.

**2.** En la denuncia se decía además que el precio de importación real de los clavos en espiral era de 1.250 u.m./TM. El denunciante proporcionaba también una copia de la declaración de las mercancías donde se indicaba que los clavos en espiral se valoraban en 750 u.m./TM en comparación con un valor declarado de 350 u.m./TM.

**3.** La Administración de Aduanas del país Y realizó un estudio y comprobó los datos disponibles en este caso. Se comprobó el precio de la materia prima (alambrión de acero) en el mercado internacional examinando, durante el periodo correspondiente, los datos consignados en una acreditada revista especializada publicada en Londres y el registro de la importación material del alambrión de acero en el país Y a 675 u.m./TM. El país de exportación/producción de los clavos en espiral y del alambrión de acero era el mismo, sin embargo, el productor /exportador de los clavos en espiral y del alambrión de acero no lo era.

**4.** La Administración de Aduanas averiguó que existía un caso en que la Aduana valoró los clavos en espiral en 750 u.m./TM. Este valor representaba el valor reconstruido calculado sobre la base de la información disponible. (Se determinó que el valor declarado de 350 u.m./TM no representaba el valor de transacción y la Aduana lo rechazó).

**5.** Se identificaron cinco casos adicionales de importación de clavos en espiral. A efectos del artículo 13, se determinaron los siguientes valores provisionales, 551

u.m./TM, 551 u.m./TM, 539 u.m./TM, 541,3 u.m./TM y 565,7 u.m./TM. Dichos casos se enviaron a la Dirección General de Valoración en Aduana y Control a posteriori. Dicho Departamento está especialmente encargado de terciar en los casos en que se plantean diferencias en el ámbito de la valoración que las oficinas de los servicios exteriores no pueden resolver.

6. Al objeto de brindar a los importadores la oportunidad de probar que los valores declarados representaban el valor de transacción, la Administración de Aduanas celebró varias reuniones en relación con estos casos.

7. Se pidió a los importadores que proporcionaran facturas proforma, facturas comerciales, copias de contratos, pruebas de pago y todos los demás documentos pertinentes relacionados con la transacción que pudieran confirmar que el precio declarado era de verdad el precio realmente pagado o por pagar. No obstante, los importadores proporcionaron únicamente facturas proforma y facturas comerciales emitidas por los exportadores. Si bien los importadores indicaron que no utilizaban cartas de crédito como medio de pago, no les fue posible facilitar ninguna prueba de pago de las mercancías. Los importadores indicaron igualmente que no existía ningún contrato escrito de venta de las mercancías y que éstas se importaron sobre la base de acuerdos verbales con los exportadores.

8. La Administración de Aduanas examinó los registros contables de los importadores en el transcurso de las consultas, pero comprobó que no respaldaban el precio realmente pagado o por pagar porque los importadores no llevaban registros ni libros contables detallados. La Administración de Aduanas no pudo hallar pruebas de que se efectuaran tales pagos por las mercancías ni tampoco información o pruebas sobre posibles adiciones al precio como, por ejemplo, prestaciones.

#### *Determinación del valor en aduana*

#### **Método del valor de transacción**

9. El valor de transacción constituye la primera base para la determinación del valor en aduana, es decir, el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías cuando éstas se venden para su exportación al país de importación, ajustado de conformidad con lo dispuesto en el artículo 8.

10. El precio realmente pagado o por pagar no deberá depender de ninguna condición o contraprestación que pueda impedir que el valor se determine sobre la base de lo dispuesto en el artículo 1.

11. Dicho precio puede estar representado por el precio indicado en la factura, ajustado de conformidad con lo dispuesto en el Acuerdo, y, en este sentido, la factura comercial podría constituir prueba suficiente de la veracidad o exactitud del valor declarado, a reserva de lo dispuesto en el artículo 17. Dicho artículo establece que ninguna de las disposiciones del Acuerdo 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.

12. De conformidad con la Decisión 6.1 del Comité de Valoración en Aduana, cuando la Administración de Aduanas tenga motivos para dudar de la veracidad o exactitud del

valor declarado, podrá pedir a los importadores que proporcionen una explicación complementaria, así como documentos u otras pruebas, de que el valor declarado representa la cantidad total efectivamente pagada o por pagar por las mercancías importadas, ajustada de conformidad con las disposiciones del artículo 8.

**13.** En este caso, debido al hecho de que el valor declarado por los clavos en espiral era sustancialmente inferior al precio, en el mercado internacional, de la materia prima utilizada en la fabricación de dichos clavos, la Administración de Aduanas tenía motivos para dudar de la veracidad o exactitud del valor declarado según lo reflejado en la factura comercial. Por lo tanto, de conformidad con la Decisión 6.1, la Administración de Aduanas pidió a los importadores que proporcionaran otras pruebas para confirmar que el valor declarado constituía el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas, ajustado de conformidad con lo previsto en el artículo 8. Los importadores tuvieron diversas ocasiones de suministrar información complementaria, pero no pudieron facilitar el contrato ni ninguna prueba de pago. Además, se comprobó que los registros contables examinados durante las consultas no respaldaban el precio realmente pagado o por pagar. La Administración de Aduanas tenía aún dudas razonables acerca de la veracidad o exactitud del valor declarado.

**14.** El Comité Técnico consideró previamente el modo en que debería aplicarse la Decisión 6.1 del Comité de Valoración en Aduana, incluyendo el procedimiento adecuado que se debería adoptar de acuerdo con el Estudio de caso 13.1, Aplicación de la Decisión 6.1 del Comité de Valoración en Aduana". La Decisión 6.1 establece que si, una vez recibida la información complementaria, o a falta de respuesta, la Administración de Aduanas aún tiene dudas razonables acerca de la veracidad o exactitud del valor declarado, podrá decidir, teniendo en cuenta las disposiciones del artículo 11, que el valor en aduana de las mercancías importadas no se puede determinar con arreglo a las disposiciones del artículo 1. Antes de tomar una decisión definitiva, la Administración de Aduanas comunicará al importador, por escrito si le fuera solicitado, sus motivos para dudar de la veracidad o exactitud de los datos o documentos presentados y le dará una oportunidad razonable para responder.

**15.** En este caso, teniendo en cuenta los elementos de hecho siguientes: (i) el valor declarado por los clavos en espiral era inferior al precio, en el mercado internacional, de la materia prima utilizada en la fabricación de dichos clavos; (ii) el importador no proporcionó ninguna prueba, ni tampoco una prueba de pago, con excepción de la factura comercial y la factura proforma, para justificar que el valor declarado representaba el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas ajustado de conformidad con las disposiciones del artículo 8; y (iii) los importadores no llevaban registros detallados ni libros contables que pudieran facilitar, la Administración de Aduanas aún tenía dudas razonables y concluyó que el valor en aduana de las mercancías importadas no se podía determinar según lo dispuesto en el artículo 1. Antes de adoptar una decisión definitiva, la Administración de Aduanas comunicó al importador sus motivos para dudar de la veracidad o exactitud de los documentos presentados tanto por escrito como de palabra, en el transcurso de las diversas reuniones. La Administración de Aduanas también proporcionó a los importadores ocasiones para responder.

**16.** En vista de lo antedicho, se rechazó el valor declarado teniendo en cuenta el artículo 17, la Decisión 6.1 y el Estudio de caso 13.1. Tras adoptar una decisión definitiva, la Administración de Aduanas comunicó a los importadores, por escrito, su decisión y los motivos que la inspiraban. Tras el rechazo del valor de transacción con

arreglo al artículo 1, se intentó determinar el valor en aduana aplicando el orden de prioridad establecido empezando por el artículo 2.

### **Método de mercancías idénticas o similares**

17. La Administración de Aduanas consideró después la aplicación de los artículos 2 y 3. Si bien hubo un caso en que la Administración de Aduanas determinó el valor de clavos en espiral idénticos o similares en 750 u.m./TM, este valor no podía utilizarse a efectos de la aplicación de los artículos 2 y 3 porque se trataba de un valor reconstruido y no de un valor de transacción de mercancías idénticas o similares. Las Notas interpretativas a los artículos 2 y 3 dejan claro que a efectos de la aplicación del método de las mercancías idénticas o similares sólo se seleccionarán aquellos casos cuyos valores declarados ya hayan sido determinados con arreglo al artículo 1.

18. Hubo otros cinco casos de clavos en espiral importados, que la Administración de Aduanas valoró provisionalmente con arreglo al artículo 13. Estos valores provisionales no podían utilizarse como la base para determinar el valor con arreglo al método de las mercancías idénticas/similares porque el artículo 13 se refiere sólo al levante de las mercancías importadas mediante el depósito de una garantía suficiente si resulta necesario demorar la determinación definitiva del valor en aduana.

19. Dado que, en este caso, no fue posible disponer de ningún valor de transacción de mercancías idénticas o similares, el valor en aduana de las mercancías importadas no se pudo determinar con arreglo a las disposiciones de los artículos 2 y 3 y, de conformidad con el Acuerdo, hubo que recurrir al siguiente método de valoración.

### **Método del valor deducido**

20. Tras descartar las disposiciones de los artículos 1, 2, y 3, se aplicó el método del valor deducido previsto en el artículo 5.

### *Conclusión*

21. De conformidad con la Decisión 6.1, el valor en aduana no se puede determinar con arreglo a lo dispuesto en el artículo 1.