

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE ADUANAS

**Texto completo del Manual sobre los Controles
en la Valoración
(a partir de mayo de 2007)**

CONTROL DE LA VALORACIÓN EN ADUANA

MANUAL

ACUERDO SOBRE VALORACIÓN DE LA OMC

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE ADUANAS

**Texto completo del Manual sobre los Controles
en la Valoración
(a partir de mayo de 2007)**

CONTROL DE LA VALORACIÓN EN ADUANA

MANUAL

(DISTRIBUCIÓN LIMITADA - Sólo para
Administraciones)

(Revisado en Junio de 2007)

Rue du Marché, 30 - 1210 Bruxelles

Copyright© 2007 World Customs Organization. Reservados todos los derechos de traducción, de reproducción y de adaptación para todos los países. Cualquier solicitud relacionada con la traducción, la reproducción o la adaptación de este documento debe remitirse a copyright@wcoomd.org

ÍNDICE DE MATERIAS

INTRODUCCIÓN	1-3
FOMENTAR LA EXACTITUD DE LAS DECLARACIONES DEL VALOR	5-6
PARTE I : MÉTODOS DE VALORACIÓN	7-15
PARTE II : VERIFICACIÓN DE LA DECLARACIÓN DEL VALOR	17-47
Capítulo 1 - Levante de las mercancías antes de la determinación definitiva del valor en aduana	17-18
Capítulo 2 - Decisiones sobre valoración	19-20
Apéndice I al Capítulo 2 (II) – (modelos de formularios)	21
Apéndice II al Capítulo 2 (II) – (modelos de cartas)	22
Capítulo 3 - Métodos para obtener información sobre el valor declarado	23-24
Capítulo 4 - Verificación del formulario de declaración	25-31
Apéndice I al Capítulo 4 (II) – Personas que pueden firmar el formulario de declaración del valor	32
Apéndice II al Capítulo 4 (II) – Ejemplos citados en la Opinión consultiva sobre conversión de moneda	33-34
Capítulo 5 - Verificación de los documentos acreditativos	35-39
Capítulo 6 - Gestiones en caso de discrepancias	41
Capítulo 7 - Informes para la verificación adicional	43
Apéndice al Capítulo 7 (II) – Informe sobre Valoración	44
Capítulo 8 - Tipos de casos para los que no existen decisiones sobre valoración y es necesario o aconsejable emprender verificaciones adicionales	45
PARTE III : COMPROBACIÓN DEL VALOR EN ADUANA	47-101
Fases del control en la valoración en aduana	47
Capítulo 1 - Control en la valoración en la fase previa al despacho	47-48
Capítulo 2 - Control en la valoración en la fase del despacho	49-50
Capítulo 3 - Control en la valoración en la fase posterior al despacho (Control a posteriori)	51-53
Capítulo 4 - Intercambio de información en materia de valoración	55
Apéndice al Capítulo 4 (III) – Guía para el intercambio de información en materia de valoración	56-60
Capítulo 5 - Comprobación de las declaraciones establecidas según el método del valor de transacción	61-64
Apéndice al Capítulo 5 (III) – Contrato de venta	65
Capítulo 6 - Comprobación de las declaraciones establecidas según el método del valor de transacción de mercancías idénticas o similares	67-68
Capítulo 7 - Comprobación de las declaraciones establecidas según el método del	69-70

Índice de materias

valor deducido	
Capítulo 8 - Comprobación de las declaraciones establecidas según el método del valor reconstruido	71-73
Capítulo 9 - Comprobación de las declaraciones establecidas según el método del último recurso	75
Capítulo 10 - Comprobación de la vinculación: Influencia en el precio	77-80
Apéndice I al Capítulo 10 (III) – Ejemplos 1 y 2	81-82
Apéndice II al Capítulo 10 (III) – Ejemplos ilustrativos del párrafo 11	83
Apéndice III al Capítulo 10 (III) – Ejemplos ilustrativos del párrafo 13	84
Capítulo 11 - Comprobación de las comisiones de compra	85-86
Apéndice al Capítulo 11 (III) – Cuestionario para ayudar a determinar si las “comisiones” son imponibles”	87-88
Capítulo 12 - Comprobación de los acuerdos financieros	89-90
Capítulo 13 - Comprobación de los bienes y servicios suministrados gratuitamente por el comprador	91-93
Capítulo 14 - Comprobación de los cánones o derechos de licencia	95-96
Capítulo 15 - Gestiones en caso de subvaloración	97
PARTE IV : GESTIÓN DE RIESGOS EN LA VALORACIÓN	99-123
Capítulo 1 - Consideraciones sobre gestión de riesgos en relación con el control en la valoración	99-101
Apéndice al Capítulo 1 (IV) – Grados de riesgo	102-103
Capítulo 2 - Base de datos de valoración que funcione como instrumento de evaluación riesgos	105
Apéndice al Capítulo 2 (IV) – Directrices relativas a la utilización y la elaboración de una base de datos de valoración que funcione como instrumento de evaluación de riesgos	106-113
Capítulo 3 - Temas que suponen un riesgo para el fisco	115-121
PARTE V : INFORMATIZACIÓN DE LA VALORACIÓN	123-124
Apéndice I a la Parte V – Informatización de la valoración en la Administración francesa	125-133
Apéndice II a la Parte V – Un ejemplo típico de utilización de ordenadores para la valoración	134-136
GLOSARIO	137-142
ANEXO : ORGANIZACIÓN DEL CONTROL DE LA VALORACIÓN	143-150
COMPLEMENTO AL ANEXO :	
ESTUDIO SOBRE LA ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA NECESARIA PARA LA APLICACIÓN DEL ACUERDO SOBRE VALORACIÓN DE LA OMC	151-176
ÍNDICE ALFABÉTICO	177-180

MATERIAL DE REFERENCIA

181

◦ ◦

INTRODUCCIÓN

1. El presente Manual expone los diferentes procedimientos de control aduanero que pueden utilizarse al administrar el Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994. Este Acuerdo es el resultado de las Negociaciones Comerciales Multilaterales de la Ronda Tokio. Los Signatarios empezaron a adoptarlo a partir de mediados de los 80 y entró en vigor oficialmente el 1 de enero de 1981. En ese momento se conocía como el Acuerdo/Código sobre Valoración del GATT. En las Negociaciones Comerciales Multilaterales de la Ronda Uruguay, el Acuerdo/ Código sobre Valoración del GATT se revisó en parte y se adjuntó al Acuerdo de Marrakech por el que se crea la Organización Mundial del Comercio (en adelante denominada OMC) que entró en vigor el 1 de enero de 1995. El Acuerdo se denominará en adelante Acuerdo sobre Valoración de la OMC.
2. La primera base para la valoración de las mercancías a efectos aduaneros es el valor de transacción, o sea, el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas cuando éstas se venden para su exportación al país de importación, ajustado de conformidad con lo dispuesto en el artículo 8 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC. Se prohíbe utilizar valores en aduana arbitrarios o ficticios. Las Aduanas podrán aceptar como base del valor de transacción de las mercancías importadas un precio por éstas libremente pactado, que no sea objeto de restricciones ni dependa de alguna condición o contraprestación, o del pago al vendedor de alguna parte del producto de la reventa o cualquier cesión o utilización ulteriores, siempre que pueda efectuarse el debido ajuste de conformidad con lo dispuesto en el artículo 8.
3. Los principales objetivos del control aduanero en las gestiones de la valoración son comprobar:
 - (a) si concurren las circunstancias para la aplicación del método del valor de transacción;
 - (b) si el valor declarado comprende el pago total que por las mercancías importadas haya hecho (o vaya a hacer) el comprador el vendedor;
 - (c) si el valor declarado comprende todas las adiciones preceptuadas en el artículo 8 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC;
 - (d) si se está utilizando correctamente, cuando proceda, un método sustitutivo.
4. El sistema de valoración de la OMC requiere que tanto los importadores como las Aduanas se comprometan activamente en el acto de la valoración. Ello supone que se celebren consultas entre las Aduanas y los importadores para asegurar que el valor determinado es exacto. Los importadores y/o los que los representan en el momento de la importación deben estar familiarizados con las leyes de valoración aplicables, y presentar a las Aduanas una declaración completa y exacta. La Aduana, por su parte, debe cerciorarse de que los importadores tienen una información completa de las leyes y reglamentos aduaneros para que así puedan cumplir con sus obligaciones. Tras la presentación de la declaración, les incumbe a las Aduanas verificar la información presentada por el importador para comprobar su veracidad y exactitud. Para cumplir eficazmente este cometido, los funcionarios aduaneros deben

Introducción

conocer perfectamente las disposiciones legales y tener la posibilidad de examinar los elementos de hecho pertinentes propios al caso que están tratando.

5. En todos los casos, el importador debe estar al corriente de todas las circunstancias de la transacción y, sobre todo, de cómo se ha determinado el valor declarado. Debe archivar todos los documentos que acrediten su declaración del valor para presentarlos, si las Aduanas así lo solicitaran, a efectos de comprobación.
6. El grado de centralización hace que los sistemas de control en la valoración difieran según las Administraciones. Algunos países centralizan la administración de su sistema de control y el papel más importante en la comprobación del valor en aduana lo desempeña un servicio central de valoración. En estos países, las oficinas locales proceden solamente a una verificación somera y a un examen superficial. En otros países son las oficinas locales las que desempeñan el papel más importante en la verificación. Ocurre, también, que las oficinas regionales asumen una responsabilidad más importante que los otros niveles de la Administración aduanera. (Se adjuntan al presente Manual, en un anexo, diferentes modelos de sistemas de control en la valoración.)
7. Sin perjuicio de lo dispuesto en las legislaciones nacionales, el control en la valoración puede realizarse en el momento del levante de las mercancías o en uno posterior. La comprobación hasta el momento del levante suele llevarse a cabo en las oficinas locales, y la verificación a posteriori en una oficina regional o central. Ahora bien, en algunos países, también la oficina local realiza controles a posteriori.
8. Sea cual fuera la forma como los países organicen el control en la valoración, a los efectos del presente Manual se supone que dicho control se divide:
 - (a) en la verificación de la declaración del valor, y
 - (b) en la comprobación ulterior más detenida del valor en aduana.
9. En este Manual, se entiende por verificación de la declaración del valor un examen y una verificación más bien superficiales, emprendidos generalmente en una oficina local, del formulario de la declaración del valor o de los pormenores sobre el valor indicados en la declaración del despacho en aduana. Este primer control tiene por objeto averiguar si:
 - la declaración del valor ha sido íntegra y debidamente rellenada;
 - se han juntado los documentos justificativos requeridos;
 - los datos de la declaración de los elementos de hecho relativos al valor corresponden a los documentos justificativos;
 - la declaración es objeto de una decisión aduanera;
 - el valor declarado concuerda con los usuales en la rama de industria y con los de mercancías idénticas o similares.
10. La comprobación del valor en aduana abarca todas las investigaciones que las Aduanas tienen que emprender para indagar la veracidad o exactitud de toda información, documento o declaración presentados a efectos de la valoración en aduana. Tales investigaciones pueden realizarse al nivel local, regional o central, tanto en el momento del levante de las mercancías importadas como después de él.
11. El propósito del Manual es dar directrices prácticas para la administración del Acuerdo sobre Valoración **de la OMC**. El texto completo de éste y los documentos conexos, tales como Opiniones consultivas, Comentarios, Estudios de caso y Notas

explicativas, se recogen en la *Recopilación: Valoración en aduana* editada por la Organización Mundial de Aduanas (OMA). También otras publicaciones de ésta facilitan directrices respecto a la administración de la valoración. Los artículos a los que se hace referencia en el Manual son los del Acuerdo sobre Valoración **de la OMC**.

12. El Manual no sustituye al Acuerdo sobre Valoración **de la OMC**, sino que lo complementa. No se debe llegar a ninguna conclusión definitiva basándose únicamente en este texto. Se recomienda a las Administraciones que consulten su propia legislación nacional basada en el Acuerdo sobre Valoración **de la OMC**, especialmente en lo que se refiere a la inclusión o exclusión de un elemento al determinar el valor en aduana. Los instrumentos mencionados en el párrafo 11, podrían servir como orientación en la administración de la legislación nacional sobre valoración.

◦

◦ ◦

Fomentar la exactitud de las declaraciones del valor

FOMENTAR LA EXACTITUD DE LAS DECLARACIONES DEL VALOR

1. En gran medida, la aplicación y el funcionamiento **correctos** del Acuerdo sobre Valoración de la OMC dependen de la exactitud del valor declarado. Existen varias medidas que la Administración de Aduanas puede adoptar para fomentar la exactitud de las declaraciones del valor. Estas medidas incluyen la emisión de decisiones sobre valoración y la facilitación de asesoramiento que sirvan para interpretar y aplicar las disposiciones del Acuerdo sobre Valoración de la OMC y la legislación de aplicación de los Miembros, a un conjunto específico de elementos de hecho presentados por el importador. El Capítulo 2 de la Parte II proporciona información más detallada relacionada con las decisiones sobre valoración.
2. En un marco **explicativo** relacionado con la observancia de las normas aduaneras son necesarios varios componentes, a saber:
 - *Un marco legislativo de apoyo que facilite declaraciones del valor verídicas y exactas*
3. Con arreglo a dicho marco legislativo de observancia de las normas, se debería (1) exigir al importador que facilite declaraciones del valor en aduana verídicas y exactas; (2) **atribuir** al importador la responsabilidad respecto a dichas declaraciones, incluyendo la obligación que éste tiene de realizar una autoevaluación; y, (3) exigir al importador que lleve libros, registros y documentos justificativos, permitiendo a la Aduana el acceso a los mismos.
 - *Un régimen completo de sanciones **administrativas** al incumplimiento y de apoyo al cumplimiento voluntario*
4. Esto debería incluir (1) disposiciones legislativas sancionadoras y coercitivas relacionadas con el incumplimiento y con el grado de incumplimiento; (2) disposiciones de cancelación o de reducción de sanciones cuando el importador llame la atención de la Aduana sobre los errores o las infracciones y las enmiende voluntariamente; y (3) disposiciones disuasorias de la subvaloración, como la atribución al Gobierno del derecho de compra de las mercancías por el valor declarado o la concesión de beneficios a los importadores que observan las normas (por ejemplo, **procedimientos simplificados** o disminución de las inspecciones **documentales**).
 - *Un marco jurídico que prevea el derecho de recurso del importador*
5. De conformidad con el artículo 11 del Acuerdo sobre Valoración **de la OMC**, un mecanismo de recursos que prevea el derecho de recurso del importador, incluido el derecho final de recurso ante una autoridad judicial, ayudará a asegurar la transparencia y la equidad en cuanto a la determinación del valor en aduana y fomentará prácticas de valoración uniformes y coherentes en la Administración de Aduanas.
 - *Políticas y procedimientos relacionados con el valor y la observancia de las normas*

Fomentar la exactitud de las declaraciones del valor

6. De conformidad con el artículo 12 del Acuerdo **sobre Valoración de la OMC**, se debería prever la elaboración y publicación de políticas y procedimientos relacionados con la valoración y conseguir que los medios comerciales se comprometieran en lograr una mayor transparencia y equidad. Ello fomentaría una mayor comprensión de las disposiciones del Acuerdo **sobre Valoración de la OMC**, contribuiría a mejorar el grado de cumplimiento y alentaría a presentar declaraciones verídicas y exactas. Tales políticas y procedimientos deberían abarcar igualmente disposiciones relativas a la observancia de las normas.
 - *Capacidad administrativa y técnica*
7. **Todas Administraciones de Aduanas de países Miembros** deben disponer de programas de trabajo apropiados que desarrollen su capacidad administrativa y técnica con objeto de utilizar procedimientos e instrumentos eficaces y provechosos que den respuesta a las inquietudes sobre la veracidad y la exactitud del valor declarado. (Véase la respuesta al punto 4 de la “Respuesta del Comité Técnico de Valoración en Aduana al Mandato establecido para el trabajo del Comité Técnico de Valoración en Aduana en relación con las inquietudes sobre la exactitud del valor declarado” – Doc. VT0330S1 – mayo de 2003)
 - *Estrategias relativas a sectores comerciales particulares*
8. Se deben crear estrategias apropiadas para gestionar los casos que puedan presentar dificultades a las Administraciones de Aduanas, tales como las operaciones comerciales del “sector informal”, y los precios de transferencia entre empresas multinacionales. **Estas dos categorías son importantes y exigen políticas administrativas específicas para cada sector en cuestión. Si bien estas categorías representan los extremos opuestos de la gama en lo referente a los requisitos relacionados con el riesgo y los controles, es posible que los ingresos reales y posibles que están en juego no sean proporcionales a la asignación de recursos a nivel oficial.**
 - *Relaciones con las empresas*
9. Debe promoverse la confianza, la comunicación y el intercambio de información entre las empresas y las Aduanas. Deben establecerse programas de capacitación para conseguir que tanto los medios comerciales como las Aduanas adquieran una perfecta comprensión del Acuerdo sobre Valoración de la OMC y de su aplicabilidad a la diversidad de los intercambios comerciales.

PARTE I

MÉTODOS DE VALORACIÓN

1. El Acuerdo sobre Valoración **de la OMC** dispone que el valor en aduana de las mercancías importadas se calculará según uno de los seis métodos de valoración establecidos. Estos métodos, que se enumeran a continuación, deben aplicarse en un orden de prioridad prescrito. Se intentará aplicar, en primer lugar, el método **del valor de transacción**, y el método **del valor de transacción de mercancías idénticas /similares** sólo puede tomarse en consideración si no puede determinarse un valor según el **método del valor de transacción**. Se sigue la misma regla para **los métodos del valor deducido y del valor reconstruido**. Por consiguiente, el método **del valor reconstruido** se aplicará solamente si ninguno de los anteriores es aplicable. Se hace, sin embargo, una excepción, ya que el orden de aplicación de los **métodos del valor deducido y del valor reconstruido** puede invertirse a petición del importador. (Sin perjuicio de lo dispuesto en el párrafo 3 del Anexo III del Acuerdo, un funcionario de Aduanas no puede decidir invertir el orden de estos métodos). Los métodos de valoración son los siguientes:

- (a) **El método del valor de transacción**: artículos 1 y 8;
- (b) **El método del valor de transacción de mercancías idénticas**: artículo 2;
- (c) **El método del valor de transacción de mercancías similares** : artículo 3;
- (d) **El método del valor deducido** : artículo 5;
- (e) **El método del valor reconstruido** : artículo 6;
- (f) **El método del último recurso** : artículo 7.

El método del valor de transacción

2. El valor de transacción es 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 del Acuerdo sobre Valoración **de la OMC**. El precio realmente pagado o por pagar es el pago total que por las mercancías haya hecho a vaya a hacer el comprador al vendedor o en beneficio de éste, y comprende todos los pagos que, como condición de la venta de las mercancías importadas, el comprador efectúe al vendedor o a una tercera parte para satisfacer una obligación del vendedor. El valor en aduana de las mercancías importadas es el valor de transacción de las mercancías objeto de valoración, con tal que satisfagan todas las condiciones.

3. Las condiciones para que pueda aplicarse el método del valor de transacción son las siguientes:

Parte I

Parte I

- (a) deben existir pruebas de la venta para la exportación al país de importación, por ejemplo, facturas comerciales, contratos, pedidos, etc.;
- (b) no deben existir restricciones a la cesión o utilización de las mercancías por el comprador, con excepción de las que:
 - (i) impongan o exijan la ley o las autoridades del país de importación, por ejemplo, licencias, uso final, etc.,
 - (ii) limiten el territorio geográfico donde puedan venderse las mercancías, o
 - (iii) no afecten sustancialmente al valor de las mercancías, por ejemplo, venta o exposición de automóviles antes de cierta fecha, que marca el comienzo del año para el modelo de que se trate;
- (c) la venta o el precio no dependerán de ninguna condición o contraprestación cuyo valor no pueda determinarse con relación a las mercancías objeto de valoración, por ejemplo:
 - (i) el vendedor establece el precio de las mercancías importadas a condición de que el comprador adquiera también cierta clase otras mercancías,
 - (ii) el precio de las mercancías importadas depende del precio o precios a que el comprador vende otras mercancías al vendedor,
 - (iii) el precio se establece condicionándolo a una forma de pago ajena a las mercancías importadas, por ejemplo, cuando éstas son mercancías semiacabadas suministradas por el vendedor, a condición de recibir cierta cantidad de las mercancías acabadas;
- (d) no revertirá directa ni indirectamente al vendedor parte alguna del producto de la reventa o de cualquier cesión o utilización ulteriores de las mercancías por el comprador, a menos que pueda efectuarse el debido ajuste de conformidad con lo dispuesto en el artículo 8 del Acuerdo sobre Valoración del GATT. Debe disponerse de información suficiente para que pueda efectuarse el debido ajuste por semejantes productos;
- (e) el comprador y el vendedor no deben estar vinculados. En caso de que lo estén, la utilización del método del valor de transacción puede aceptarse si el importador demuestra que:
 - (i) la vinculación no ha influido en el precio realmente pagado o por pagar, o
 - (ii) el valor de transacción se aproxima mucho a alguno de los valores criterio anteriormente aceptados por la Administración de Aduanas;
- (f) se debe disponer de información suficiente para poder efectuar las adiciones siguientes al precio realmente pagado o por pagar de conformidad con el artículo 8 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC:

Parte I

- (i) comisiones y corretajes, salvo las comisiones de compra,
 - (ii) costos y gastos de embalajes y de envases,
 - (iii) prestaciones,
 - (iv) cánones y derechos de licencia,
 - (v) productos que reviertan al vendedor,
 - (vi) los costos del transporte, seguro y gastos conexos hasta el lugar de importación, si el país aplica la base CIF en su ley de valoración.
4. El valor en aduana no comprenderá los siguientes gastos o costos, siempre que se distingan del precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas:
- (a) los gastos de construcción, armado, montaje, mantenimiento o asistencia técnica realizados después de la importación,
 - (b) el costo del transporte ulterior a la importación en el territorio aduanero del país de importación,
 - (c) los derechos e impuestos pagaderos en el país de importación.

El método del valor de transacción de mercancías idénticas

5. Definición de mercancías idénticas:
- (a) se entiende por mercancías idénticas las que sean:
 - (i) iguales en todo, incluidas:
 - sus características físicas,
 - calidad, y
 - prestigio comercial,
 - (ii) producidas en el mismo país que las mercancías objeto de valoración,
 - (iii) producidas por el mismo fabricante que las mercancías objeto de valoración;
 - (b) la definición de las mercancías idénticas excluye las mercancías importadas en las que se realizan trabajos de ingeniería, trabajos artísticos, etc. en el país de importación y que los suministra, gratuitamente o a precios reducidos, el comprador al fabricante de las mercancías;
 - (c) cuando no existen mercancías idénticas producidas por la misma persona en el país de producción de las mercancías objeto de valoración pueden tenerse en *Parte I*

Parte I

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

- (d) las pequeñas diferencias de aspecto no impedirán que se consideren como idénticas las mercancías que en todo lo demás se ajustan a la definición.
6. El valor de transacción de mercancías idénticas puede ajustarse aumentándolo o disminuyéndolo para tener en cuenta las diferencias demostradas entre las mercancías objeto de valoración y las mercancías idénticas, atribuibles:
- (a) a diferencias en el nivel comercial;
 - (b) a diferencias en la cantidad; y
 - (c) a diferencias comercialmente importantes en los gastos de transporte, debidas a diferencias en el modo del transporte y/o en las distancias.
7. Cuando se aplica este método, es necesario que las mercancías idénticas hayan sido exportadas al país de importación en el mismo momento que las mercancías objeto de valoración o en un momento próximo. Cuando se dispone de más de un valor de transacción de mercancías idénticas que cumplan con todas las condiciones, se utilizará el valor de transacción más bajo.

El método del valor de transacción de mercancías similares

8. Definición de mercancías similares:
- (a) se entiende por mercancías similares las que:
 - (i) se asemejan mucho en sus características y en su composición a las mercancías objeto de valoración,
 - (ii) cumplen las mismas funciones y son comercialmente intercambiables con las mercancías objeto de valoración,
 - (iii) son producidas en el mismo país que las mercancías objeto de valoración,
 - (iv) son producidas por el mismo fabricante que las mercancías objeto de valoración;
 - (b) la definición de las mercancías similares excluye las mercancías importadas en las que se realizan trabajos de ingeniería, trabajos artísticos, etc. en el país de importación y que los suministra, gratuitamente o a precios reducidos, el comprador al fabricante de las mercancías;
 - (c) cuando no existen mercancías similares producidas por el mismo fabricante en el país de producción de las mercancías objeto de valoración, pueden tenerse en cuenta mercancías similares producidas por una persona diferente en el mismo país.

9. Se efectuarán, cuando proceda, los mismos ajustes que los señalados en el párrafo 6.
10. Las mercancías similares que se utilicen deben haber sido exportadas al país de importación en el mismo momento que las mercancías objeto de valoración o en un momento próximo. Cuando se dispone de más de un valor de transacción de mercancías similares que cumplan con todas las condiciones, se utilizará el valor de transacción más bajo.

El método del valor deducido

11. Según este método, el valor en aduana se determina basándose en ventas, en el país de importación, de las mercancías objeto de valoración o de mercancías idénticas o similares importadas, deduciendo ciertos gastos particulares ocasionados por la importación y venta de las mercancías.
12. Las ventas en el país de importación deben satisfacer las siguientes condiciones:
- (a) las mercancías han sido revendidas en el mismo estado en que han sido importadas;
 - (b) las mercancías objeto de valoración o las mercancías idénticas o similares han sido vendidas en el momento de la importación de las mercancías objeto de valoración o en uno próximo;
 - (c) si no se han realizado ventas en el momento de la importación o en un momento próximo, se pueden utilizar ventas que se efectúen dentro de los 90 días a contar de la importación de las mercancías objeto de valoración;
 - (d) si no se venden mercancías idénticas o similares importadas en el mismo estado en que son importadas, que respondan a las condiciones señaladas en los anteriores apartados, el importador puede pedir que se utilicen ventas de mercancías objeto de valoración tras su transformación;
 - (e) el comprador en el país de importación no debe haber suministrado, directa o indirectamente, prestaciones;
 - (f) el comprador no debe estar vinculado al importador del que compra al primer nivel comercial después de la importación.
13. Se establecerá el precio unitario al que se venda el mayor número de unidades. Las facturas comerciales serán la base principal para establecer el precio unitario.
14. El valor deducido se calcula deduciendo del precio unitario establecido el importe global de los siguientes elementos:
- (a) las comisiones usualmente cobradas sobre una base unitaria, en relación con las ventas en el país de importación de mercancías de la misma especie o clase,

Parte I

- (b) los suplementos por beneficios y gastos generales que suelen cargarse sobre una base unitaria, tratándose de ventas en el país de importación de mercancías de la misma especie o clase,

-Y-

- (c) los gastos habituales de transporte y seguro así como los gastos conexos en que se incurra en el país de importación;
- (d) los derechos de aduana y otros gravámenes pagaderos en el país de importación;
- (e) el valor añadido por el montaje o la transformación, si procede;
- (f) los gastos de transporte, seguro y gastos conexos desde el lugar de exportación hasta el de importación, si el país aplica la base FOB. en su ley de valoración.

El método del valor reconstruido

- 15. Según este método, el valor en aduana se determina sobre la base del costo de producción de las mercancías objeto de valoración incrementado en una cantidad por concepto de beneficios y gastos generales igual a la que suele añadirse tratándose de ventas desde el país de exportación al país de importación de mercancías de la misma especie o clase.
- 16. El valor en aduana puede calcularse de la forma siguiente:
 - (a) primero, se determinará el importe global de los costes y gastos pertinentes de los siguientes elementos, o el valor de los mismos:
 - (i) materiales utilizados para producir las mercancías importadas, y
 - (ii) el costo de fabricación u otras operaciones efectuadas en las mercancías importadas (coste directo e indirecto de la mano de obra, gastos generales);
 - (b) se añadirán, asimismo, los siguientes elementos si no están incluidos en (i) y (ii) *supra*:
 - (i) el coste de los envases o embalajes que se consideren como formando un todo con las mercancías de que se trate,
 - (ii) los costos y gastos de los embalajes,
 - (iii) las prestaciones (repartidas de manera razonable de conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados), y
 - (iv) trabajos de ingeniería, trabajos artísticos, etc., realizados en el país de importación y que corren a cargo del productor;

- (c) se añadirá, también, una cantidad por concepto de beneficios y gastos generales que sea usual en ventas para la exportación al país de importación de mercancías de la misma especie o clase, efectuadas por los productores del país de exportación;
- (d) se añadirán los gastos de transporte, seguro y gastos conexos hasta el lugar de importación, si el país aplica una base CIF en su ley de valoración.

El método del último recurso

17. Cuando el valor en aduana no puede determinarse según ninguno de los anteriores métodos de valoración, es posible determinarlo aplicando con flexibilidad el método que más fácilmente permita su cálculo. Al determinar el valor en aduana según este método del último recurso, no deben utilizarse métodos de valoración arbitrarios, ficticios o prohibidos. El valor en aduana tiene que ser equitativo, razonable, uniforme, neutro y debe reflejar, en la medida de lo posible, la realidad comercial. El Acuerdo no establece un método de valoración concreto, sino que requiere que el valor en aduana se determine:
1. según criterios razonables,
 2. compatibles con los principios y las disposiciones generales de este Acuerdo y el artículo 7 del GATT de 1994,
 3. sobre la base de los datos disponibles en el país de importación.
18. Según el método del último recurso, el valor en aduana no se determinará basándose en:
- (a) el precio de venta de mercancías producidas en el país de importación;
 - (b) el más alto de dos valores posibles;
 - (c) el precio de mercancías en el mercado nacional del país de exportación;
 - (d) un costo de producción, salvo si se aplica el método del valor reconstruido;
 - (e) el precio de mercancías vendidas para su exportación a un tercer país;
 - (f) valores en aduana mínimos; y
 - (g) valores arbitrarios o ficticios.
19. Pueden citarse como ejemplos de la utilización del método del último recurso los siguientes:
- (a) un trotón, que un comprador importa 3 años después de haberlo comprado en el país de exportación y que ha sido evaluado por un experto en el momento de la importación a 2 veces su precio de compra se valorará sobre la base del valor establecido por el peritaje;
 - (b) cuando no existe un precio realmente pagado o por pagar (ni por consiguiente un valor de transacción) para ciertas piezas o elementos fabricados en el

Parte I

extranjero y comprados como partes de un conjunto que comprende también piezas y elementos de fabricación nacional, y no existe una base que permita cuantificar el precio por las piezas y elementos fabricados en el extranjero, a falta de otra base de valoración, podría utilizarse un método de valoración, derivado del valor reconstruido, para valorar las piezas y elementos extranjeros;

- (c) el valor de transacción no puede utilizarse para valorar las mercancías importadas según un contrato de alquiler con opción de compra. Sin embargo, cuando tampoco se pueda utilizar otra base de valoración, el valor puede basarse en el método del valor de transacción utilizando el precio de la opción de compra de dicho contrato, ajustado de manera razonable para poder establecer un valor;
- (d) el valor en aduana de máquinas usadas podría determinarse basándose en un cálculo pericial del valor de las máquinas en el estado en que se importan. En este caso no se puede aplicar ningún otro método, puesto que las máquinas habían sido desmontadas y el importador las utilizaba, en parte, como piezas de recambio en el país de importación;
- (e) se vende un lote de máquinas y aparatos de segunda mano para el tratamiento especial de superficies metálicas, a un precio nominal de 5 u.m., con la condición de que el comprador desmonte las máquinas, neutralice y destruya los productos químicos utilizados en el tratamiento y se encargue del transporte de las máquinas y aparatos. Estas operaciones se realizan en el país de importación. Las máquinas han funcionado durante 15 a 20 años, y para poderlas utilizar hay que repararlas. El valor en aduana de este material podría ser la suma del coste del desmontaje de las máquinas y de la neutralización y destrucción de los productos químicos, y de los gastos de transporte de las máquinas hasta el lugar de importación;
- (f) a falta de datos necesarios para la aplicación de los demás métodos, incluidos el del valor reconstruido, el valor en aduana de videocasetes, importadas con arreglo a un contrato de alquiler para realquilarlas a particulares, se determinaría aplicando con flexibilidad lo dispuesto sobre el valor de transacción de las mercancías importadas. En tal supuesto, el valor en aduana podría basarse en el importe de los cánones pagaderos por el importador al arrendador durante el período del alquiler, incluidos los gastos de entrega de las cassetes hasta el lugar de importación;
- (g) un importador recoge aceite usado de estaciones de servicio, fábricas, etc. extranjeras, que, transportado al país de importación, utilizará para calentar sus invernaderos. Por el aceite no se ha cargado suma alguna, y su transporte se realiza en los propios vehículos del importador. El valor en aduana se determina según el artículo 7 del Acuerdo, aplicando con flexibilidad el artículo 6 y comprende los costes por recuperar el aceite más los gastos de transporte hasta el lugar de importación.

Nota:

Estos ejemplos son conclusiones nacionales sobre casos concretos, y no constituyen instrumentos de la OMA. No se tomará ninguna decisión respecto a la inclusión o

exclusión de un elemento, al determinar un valor en aduana, basándose únicamente en esos ejemplos.

20. Al utilizar el método del último recurso, si es posible aplicar más de un método con flexibilidad, se tendrá en cuenta el orden prescrito para la aplicación **del método del valor de transacción al método del valor reconstruido**

o

o o

PARTE II

VERIFICACIÓN DE LA DECLARACIÓN DEL VALOR

CAPÍTULO 1

LEVANTE DE LAS MERCANCÍAS ANTES DE LA DETERMINACIÓN DEFINITIVA DEL VALOR EN ADUANA

1. **Habrán casos** en los que el valor en aduana de las mercancías importadas no se podrá determinar definitivamente en el momento de la importación. Algunos de estos casos se indican más adelante. De conformidad con lo dispuesto en el artículo 13 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC, en tales circunstancias, el importador podrá, no obstante, obtener el levante de las mercancías de la aduana, siempre que preste una garantía suficiente que cubra el pago definitivo **de los derechos de aduana a los que puedan estar sujetas las mercancías**. El artículo 13 no exige un tipo de garantía concreto. Los tipos de garantía utilizados por las Administraciones de Aduanas incluyen depósitos en efectivo, obligaciones bancarias, bonos de compañías de seguros, fianzas, etc.
2. Ejemplo 1: un importador (comprador) suscribe un contrato de venta con un exportador (vendedor) por la compra de mineral de hierro (materia prima). Según el contrato de venta, el volumen de material de hierro se establecerá en el momento de la exportación; no obstante, el precio se determinará analizando el contenido de hierro del mineral en el plazo de un mes después de la importación. El exportador expide una factura provisional (que no precisa pago) cuando se exporta el mineral y la factura definitiva una vez fijado el precio. En ese momento, el importador efectuará el pago al exportador de acuerdo con la factura definitiva. En este caso, si bien no se puede determinar el valor definitivo de las mercancías en el momento de la importación, el importador podrá obtener el levante de las mercancías siempre que preste una garantía suficiente a la Aduana.
3. Ejemplo 2: teniendo en cuenta los elementos de hecho de una transacción, se debe realizar un ajuste al precio realmente pagado o por pagar según el artículo 8, pero la información necesaria no siempre está disponible en el momento de la importación. Por ejemplo, se efectúa el pago de una comisión, pero la información que se comunica al presentar la declaración no basta para determinar si se trata de una comisión de compra o de una comisión de venta. En este caso, si bien no se puede determinar el valor definitivo de las mercancías en el momento de la importación, el importador podrá obtener el levante de las mercancías siempre que preste una garantía suficiente a la Aduana.
4. **Uno de los tipos de garantía utilizados por algunas Administraciones de Aduanas es la fianza, que a menudo se presenta en forma de caución o de garantía avalada por una institución de fianzas**. El funcionamiento de un sistema de fianzas varía según la legislación nacional de cada Miembro. Por lo general, el importador compra una caución a una

Parte II
Capítulo 1

institución de fianzas para presentarla después a la Aduana con el fin de obtener el levante **inmediato** de las mercancías importadas. La caución garantiza el pago de los derechos **a la Administración de Aduanas sin imponer cargas sustanciales a los importadores**. Si estos derechos no se pagan, se produce un quebrantamiento de la caución y la institución de fianzas es la responsable **del pago de cualquier cantidad de derechos que quede pendiente**. El importe de la caución deberá ser suficiente para cubrir los **posibles derechos adeudados** y, según cada legislación nacional, dependerá de una serie de factores, tales como el valor y la naturaleza de las mercancías y el historial del importador en cuanto a la observancia de las normas. De acuerdo con la legislación nacional, también podría variar la naturaleza de la misma caución. Por ejemplo, ésta podría cubrir una única declaración o muchas de ellas en un periodo de tiempo establecido.

5. El tipo de garantía y el importe de la misma pueden variar según la naturaleza de las mercancías importadas y las circunstancias de la transacción. Por lo tanto, es importante entablar un oportuno diálogo entre la Aduana y el importador de modo que la garantía pueda calcularse de forma precisa.
6. Cabe indicar que la garantía prestada para el levante de las mercancías que se basa en el artículo 13, se aplica sólo a los derechos e impuestos aduaneros. Las posibles multas o penalizaciones que acarreen las infracciones aduaneras, deberán regirse por la legislación nacional.

CAPÍTULO 2

DECISIONES SOBRE VALORACIÓN

1. Una de las gestiones más importantes durante el control de la declaración del valor es la de comprobar si una declaración de importación ha sido objeto de una decisión aduanera anterior. Las decisiones sobre valoración suele publicarlas la Administración central como resultado de fallos que resuelven recursos interpuestos por importadores contra decisiones sobre valoración, de informes procedentes de oficinas locales de Aduana, de exámenes que por su propia iniciativa haya emprendido la Administración central y de solicitudes de información por parte de importadores. Sin perjuicio de la legislación nacional, se podría alentar a los importadores a que pidan una decisión sobre valoración a la Administración de Aduanas antes de importar las mercancías. Puesto que para determinar el valor en aduana hay que cumplir las instrucciones y directrices plasmadas en las decisiones, éstas pueden facilitar el despacho de importaciones ulteriores si las condiciones son las mismas.
2. Sería posible recoger las decisiones sobre valoración en un documento específico. Estos documentos podrían presentarse en hojas sueltas y clasificarse en orden alfabético según mercancías, asuntos, por ejemplo, comisiones de compra y cánones, etc., y según el nombre del importador (un modelo de tal documento se reproduce en el Apéndice I al presente capítulo). Sería útil numerar cada documento. Asimismo, sería posible distribuir dichas decisiones a todas las oficinas de Aduanas, pero las decisiones referentes a un importador particular no se revelarían a otros empresarios. Podría ser útil emplear decisiones "provisionales" sobre valoración. Éstas podrían imprimirse en papel de color diferente del de las decisiones definitivas y utilizarse para advertir a los funcionarios aduaneros que la importación se está verificando, y que la garantía que cubra el pago de los derechos deberá calcularse sobre una base específica.
3. Las decisiones sobre valoración también podrán facilitarse al importador por carta (consta en el Apéndice II al presente capítulo un modelo de tal carta). Se cursará al importador el original de la decisión, y una copia de ella a la oficina de Aduanas en la que el importador o su agente declara las mercancías. Las decisiones constan, normalmente, de los siguientes puntos:
 - (a) número completo del expediente y del caso;
 - (b) dirección completa del importador;
 - (c) fórmulas de cortesía usuales;
 - (d) el primer párrafo identificará las mercancías objeto de valoración y el o los lugares de su introducción;
 - (e) un párrafo en el que se indique que el valor imponible declarado por el importador es aceptable. Si se comprueba una subvaloración, se indicará claramente en el mismo párrafo por qué no son aceptables los valores declarados. Si del examen se desprende, que, si las hubiera, la vinculación, las restricciones, las condiciones o las contraprestaciones son aceptables para la aplicación del método del valor de transacción, también se indicará;

Parte II
Capítulo 2

- (f) se indicarán los artículos o apartados de la legislación aduanera según los cuales la Administración ha determinado, en este caso, el valor en aduana;
- (g) un párrafo en el que se pormenorice cuál es, a juicio de la Administración, el valor en aduana de las mercancías objeto de valoración, y la forma en que el importador deberá determinar el valor en aduana de futuras importaciones;
- (h) una explicación de otras disposiciones de la legislación aduanera que guarden relación con el caso;
- (i) un párrafo en el que se indique que las instrucciones impartidas en la decisión han de aplicarse a todas las futuras importaciones de las mercancías de que se trata, y que la decisión se basa en prácticas comerciales vigentes en el momento de tomarse, y en el que se invite al importador a señalar a la Administración cualquier cambio en tales prácticas;
- (j) una invitación a que se remita un ejemplar de la factura y documentos conexos relativos a la primera declaración, de acuerdo con la decisión, al servicio de lucha contra el fraude y de recurso para examinarlos;
- (k) agradecimiento al importador por su cooperación en el cumplimiento de la legislación sobre valoración; y
- (l) cuando el funcionario tenga conocimiento de una decisión anterior, notificará que la presente decisión anula y sustituye toda decisión precedente, relativa a las mercancías de que se trate.

x

x

x

**NÚMERO DE REFERENCIA
PROPIO AL IMPORTADOR:**

REF. EXPEDIENTE:

CASO N°:

DIRECCIÓN DEL IMPORTADOR:

PROVEEDOR:

PAÍS:

FECHA DE LA CARTA:

FECHA DE LA ENTRADA EN VIGOR DE LA DECISIÓN:

MERCANCÍAS Y BASE DEL VALOR :

- | | |
|--|--|
| 1. Productos aromáticos para alimentos importados; compra incondicional segura | Método del valor de transacción: precios de factura FOB, más un 5,2 % por cánones, más gastos de transporte y seguro. |
| 2. Muestras de productos aromáticos, suministradas gratuitamente | Método del último recurso: valores facturados FOB, más gastos de transporte y seguro. |

x

x

x

ENVÍO CERTIFICADO

Nombre y apellido

Función

Empresa y dirección

**(Ref. del expediente)
(fecha)**

Estimado(a) Señor(a):

Por la presente quisiera comunicarle que la Aduana ha examinado el método de valoración que se ha de aplicar para determinar el valor en aduana de (*mercancías*) que su empresa ha importado de (*exportador*). Los envíos examinados fueron facturados a efectos aduaneros en fecha de (*fecha*) en (*lugar*) y llevan la referencia en su factura/pedido ().

La Aduana ya ha concluido el examen. Teniendo en cuenta la información que usted ha facilitado, puedo notificarle que las Aduanas han comprobado que, efectivamente, como usted lo había demostrado, la vinculación entre su empresa y sus proveedores no ha influido en el precio, por lo que las mercancías objeto de valoración pueden valorarse según el método del valor de transacción.

Para futuros envíos de su proveedor vinculado con destino a este país, se le invita a determinar el valor en aduana aplicando el método del valor de transacción, siempre que sus prácticas comerciales sigan siendo las mismas. Si éstas se modificasen notablemente, se le ruega informe a la Aduana para que ésta considere la revisión eventual de la presente decisión.

Se le sugiere que indique en la declaración de aduana que el método de valoración que se ha aplicado está conforme con esta decisión, y que mencione la referencia del expediente y la fecha de la presente carta.

Mucho le agradezco su cooperación en el examen del caso. Si por cualquier motivo necesita información adicional, no dude en pedírmela.

Atentamente,

(*Nombre y apellido*)
(*Cargo del funcionario*)
(*Servicio*)
(*Número de teléfono*)
(*Número de fax*)
(*Dirección correo electrónico*)

o o o

CAPÍTULO 3

MÉTODOS PARA OBTENER INFORMACIÓN SOBRE EL VALOR DECLARADO

1. Para determinar el valor en aduana, a efectos de los derechos de aduana ad valorem, es necesario conocer bien todos los elementos de hecho relacionados con la transacción comercial relativa a las mercancías importadas. Los métodos para obtener información sobre el valor declarado difieren de un país a otro, y pueden tratarse de uno o más de los que se citan a continuación: el o los documentos de la declaración, un cuestionario, una solicitud de información y el formulario de declaración del valor.
2. El formulario de declaración del valor es un documento presentado por el importador o el agente de importación, que permite a la Aduana hacerse una idea más completa de los factores importantes relacionados con la transacción de importación. Proporciona información sobre los elementos del valor que pueden no aparecer en la factura, por ejemplo, comisiones pagadas a terceros, pagos de cánones o derechos de licencia, o pagos suplementarios por gastos de transporte o de envío. **El formulario de declaración del valor adopta generalmente un formato de preguntas y respuestas para facilitar la introducción de datos y su referencia. En el Capítulo 4 se realiza un detenido examen de los elementos de un formulario de declaración del valor.**

RESPONSABILIDADES DEL IMPORTADOR

3. El importador debe calcular y declarar un valor en aduana en los documentos de declaración en aduana conforme a todos los requisitos de las disposiciones, relativas a la valoración, de la legislación nacional y de las instrucciones administrativas.
4. En la mayoría de los países, los importadores suelen contratar a agentes que actúan en nombre suyo para despachar las mercancías y para **proporcionar asesoramiento** en cuestiones de valoración y de aduanas. No obstante, y sin perjuicio de la legislación nacional, el responsable de la declaración correcta del valor en aduana es el importador, y no el agente o el corredor apoderado.
5. Es posible que no deban juntarse a todas las declaraciones todas las pruebas documentales que acreditan el valor declarado, pero todas deberán estar a la disposición de las aduanas cuando éstas las requieran. El importador debe conservar toda información **y documento** utilizados para determinar y declarar el valor en aduana de forma que facilite un examen de las aduanas.
6. A este respecto, algunas administraciones exigen que firme el formulario de declaración del valor la persona que tenga el más directo conocimiento de los elementos de hecho comerciales relacionados con el valor en aduana, y la debida autorización. Si la

declaración de importación se cumplimenta electrónicamente, se le puede dar un nuevo formato para que se adecue al formulario de declaración del valor.

VENTAJAS DEL FORMULARIO DE DECLARACIÓN DEL VALOR

7. A pesar de la inquietud manifestada por los importadores o agentes apoderados por los trámites adicionales que deben cumplimentar, la utilización de un formulario de declaración del valor distinto a efectos de la declaración en aduana supondría ciertas ventajas. Muchas administraciones, incluso aquellas que disponen de medios electrónicos directos para la introducción de la información, han adoptado este formulario como mecanismo de control. El formulario sirve de ayuda para comprobar los elementos de hecho completos de una transacción de importación y exige que el importador o el agente apoderado certifique la veracidad y exactitud de la información presentada.

CASOS EN LOS QUE PUEDE SER INNECESARIO UN FORMULARIO DE DECLARACIÓN DEL VALOR

8. Por regla general, no se exigirá un formulario de declaración del valor en ciertos casos, como, por ejemplo:

- (a) importaciones de carácter no comercial por viajeros;
- (b) importaciones cuyo valor no supera cierta suma;
- (c) mercancías para las cuales el régimen aduanero y/o la legislación nacional que les sean aplicables no exigen que se presente un formulario de declaración del valor.

TIPOS DE FORMULARIOS DE DECLARACIÓN DEL VALOR

9. Generalmente, se utilizan dos tipos de formularios de declaración del valor, un formulario de declaración aislada para importaciones únicas y un formulario de declaración periódica para las importaciones de carácter reiterativo.

FORMULARIO DE DECLARACIÓN DEL VALOR PERIÓDICA

10. Algunos países han estimado poder aceptar, en ciertas circunstancias, que un formulario de declaración del valor, con tal que los elementos de hecho permanezcan iguales, vale para un determinado periodo para todas las transacciones que se realizan regularmente entre el mismo proveedor y el mismo importador. En tal caso, el formulario proporcionaría una declaración del valor donde se recogerían todos los datos que suelen constar en la declaración individual con excepción de los importes monetarios. La Administración de Aduanas deberá especificar tanto las circunstancias en las que pueden utilizarse los formularios de declaración periódica del valor como el procedimiento a seguir, por ejemplo, cuándo y dónde se debe presentar el formulario y si se deben facilitar copias adicionales.

CAPÍTULO 4

VERIFICACIÓN DEL FORMULARIO DE DECLARACIÓN

1. *Nombre y dirección del vendedor*

Comprobar si el nombre y la dirección indicados concuerdan con los de la factura comercial. Si hay varios vendedores, es posible que el declarante deba adjuntar al formulario de declaración una lista, debidamente firmada, con los nombres y direcciones de los vendedores.

2. *Nombre y dirección del comprador*

Comprobar si el nombre y la dirección indicados concuerdan con los de la factura comercial. Si hay varios compradores, es posible que el declarante deba adjuntar al formulario de declaración una lista, debidamente firmada, con los nombres y direcciones de los compradores.

3. *Número y fecha de la factura*

Comprobar si el número y la fecha indicados concuerdan con los de la factura adjunta.

4. *Número y fecha del contrato*

Si se adjunta una copia del contrato de venta, comprobar si el número y la fecha concuerdan. Sin embargo, si no se adjunta copia del contrato, no hay que pedirla, a menos que se juzgue necesario.

5. *Condiciones de entrega*

La decisión de si los gastos de transporte, de las manipulaciones conexas a éste y/o del seguro se incluirán en el valor en aduana dependerá de la opción de cada país. Si la legislación de su país dispone que se incluyan dichos gastos, hay que comprobar si las condiciones de entrega son idénticas a las indicadas en la factura. Si las condiciones de entrega son CIF, deben constar en la factura los costos de transporte, seguro y gastos relacionados con el transporte al país de importación. Si las condiciones de entrega son FOB se adjuntarán al formulario de declaración las pruebas documentales de los gastos de transporte.

Nota:

En estos asuntos es menester obrar con mucha cautela, ya que los gastos reales relacionados con el transporte no siempre constan en la factura o no son exactos. Por lo que respecta a los transportes, se da una variedad de prácticas comerciales, tales como descuentos, rebajas, tarifas máximas, etc.

6. *Número y fecha de las decisiones aduaneras anteriores relativas a las mercancías importadas*

Parte II
Capítulo 4

Comprobar si la referencia y la fecha concuerdan con las que figuran en el expediente de decisiones sobre valoración. Si:

- (a) no se han seguido las instrucciones dadas en la decisión sobre valoración, o
- (b) el valor en aduana que consta en la declaración de importación no ha sido calculado correctamente, o
- (c) no se ha indicado una referencia,

pídanse explicaciones al declarante. Si éste no puede dar una explicación satisfactoria habrá que volver a verificar la declaración.

7. Vinculación entre el vendedor y el comprador (artículo 1.2)

7.1 La mayoría de las Administraciones piden que se responda "SÍ" o "NO" acerca de la existencia de la vinculación. Una forma típica de tales preguntas es la siguiente:

Ejemplo

Casilla 7. (a) ¿El comprador y el vendedor están VINCULADOS en el sentido de las disposiciones de la legislación aduanera?

SÍ NO

Si la respuesta es "NO", pase a la casilla 8.

(b) ¿La vinculación ha INFLUIDO en el precio de las mercancías importadas?

SÍ NO

(c) (Respuesta facultativa). ¿El valor de transacción de las mercancías importadas se aproxima mucho a uno de los valores criterio mencionados en las disposiciones de la legislación aduanera?

SÍ NO

Si la respuesta es "SÍ", detállese.

7.2 Si la respuesta a la casilla 7 (a) es "NO", pásese a la casilla 8. Si la respuesta es "SÍ", compruébese que la casilla 7 (b) ha sido rellenada.

Nota:

Si el servicio dispone de expedientes archivados sobre vinculación, se verificará periódicamente si están actualizados. Diariamente se realizan fusiones, y algunos grupos industriales toman el control de sociedades. La situación, pues, puede ser muy fluctuante y compleja.

Si se tienen razones para pensar que el declarante omitió señalar una vinculación, se preparará un informe para el servicio encargado de la valoración para que verifique la declaración.

- 7.3 Si la respuesta a la casilla 7 (b) es "NO", compruébese si no hace falta examinar las circunstancias de la venta. Si no cabe duda acerca de la aceptabilidad del precio, pásese a la casilla siguiente.

Nota:

La aceptabilidad del valor declarado se estudia detenidamente en la Parte III, Capítulo 10. Puede comprobarse la aceptabilidad refiriéndose a una importación anterior de mercancías idénticas o similares, etc. Es aconsejable señalar tal caso al servicio encargado de la valoración para que verifique la declaración.

- 7.4 Si la respuesta a la casilla 7 (b) es "SÍ", compruébese si existe una decisión sobre valoración. En caso afirmativo, procédase como se indica en el anterior párrafo II.3.6. Si no existe una decisión, pídase al declarante que explique cómo ha influido la vinculación en el precio. Si se comprueba la influencia, pásese a la casilla (c).
- 7.5 Si no se ha rellenado la casilla 7 (c), y si la respuesta a la casilla 7(b) es "NO", no se emprende gestión alguna.

Si las respuestas a las casillas 7 (b) y (c) son "SÍ", compruébese que el valor de transacción de las mercancías cumple uno de los requisitos o "criterios" establecidos en el artículo 1.2 b). Si esta comprobación plantea alguna dificultad, remítase el caso al servicio encargado de la valoración para que verifique la declaración.

- 7.6 Si la respuesta a la casilla 7 (b) es "SÍ", y a la 7 (c) "NO", compruébese con el declarante que la respuesta "NO" es exacta (ocurre con frecuencia que esta pregunta no se comprende bien). Si se confirma el "NO", el método del valor de transacción no puede aplicarse. Las mercancías, pues, deberán valorarse según uno de los otros métodos.

8. *Restricciones a la cesión o utilización de las mercancías (artículo 1.1 a))*

Si el declarante indica en el formulario de declaración que existen algunas restricciones a la cesión o utilización de las mercancías, pídasele que las puntualice. Determinése si las restricciones corresponden a una de las siguientes:

- impuestas o exigidas por la ley o las autoridades del país de importación;
- limitan el territorio geográfico donde pueden revenderse las mercancías; o
- no afectan substancialmente al valor de las mercancías.

En los casos antes mencionados, el valor de transacción no debe rechazarse. De lo contrario, se elaborará un informe para el servicio encargado de la valoración para que verifique la declaración.

9. *Condiciones o contraprestaciones cuyo valor no puede determinarse con relación a las mercancías objeto de valoración (artículo 1.1 b))*

Si el declarante indica en el formulario de declaración que la venta depende de alguna condición o contraprestación, compruébese si existe una decisión sobre valoración. Si no la hay, pídase al declarante que puntualice las condiciones o contraprestaciones. Si la respuesta "Sí" se confirma, infórmese al servicio encargado de la valoración para que verifique la declaración.

Nota:

- (1) *Es importante recordar que las condiciones o contraprestaciones relacionadas con la producción o comercialización de las mercancías importadas no conducirán a descartar el valor de transacción.*
- (2) *La existencia de una condición o contraprestación conducirá a descartar el valor de transacción si el vendedor:*
 - supedita la venta a la compra ulterior de otras mercancías;
 - exige que el comprador le venda otras mercancías;
 - indica que el precio se ha establecido condicionándolo a una forma de pago ajena a las mercancías importadas.
- (3) *A veces es más acertado determinar el importe de la contraprestación consultando con el importador. Si este importe se considera como un pago indirecto al vendedor o en beneficio de éste por las mercancías importadas, se lo incluirá en el precio realmente pagado o por pagar y, por ende, en el valor en aduana.*

10. *Precio de venta indicado en la factura del vendedor*

- compruébese si el importe indicado en el formulario de la declaración corresponde:
 - (a) al importe que consta en la factura, y
 - (b) al importe declarado en la declaración de importación;
- compruébese si el valor unitario de las mercancías concuerda con los de importaciones anteriores, con listas de precios y con diversas informaciones sobre precios que tengan las Aduanas. Si se considera que el precio facturado no concuerda o es irregular, infórmese al servicio encargado de la valoración para que verifique la declaración.

11. *Tipos de cambio*

Determinése en qué moneda se efectúa el pago al vendedor (véase Apéndice, Parte II, Capítulo 4).

- (a) Cuando el pago al vendedor debe efectuarse en una moneda extranjera, el importe del pago debe convertirse en la moneda del país de importación. Los tipos de cambio deben ser publicados por las autoridades competentes del país de importación (generalmente las mismas Aduanas). Sería posible presentar las principales monedas extranjeras en un cartel fijado en las oficinas aduaneras donde se verifican las declaraciones.
- (b) Cuando un importe facturado, expresado en moneda extranjera, ha de pagarse al vendedor en la moneda del país de importación a un tipo de cambio fijo establecido en las condiciones del contrato de venta de las mercancías, el tipo fijo acordado entre el comprador y el vendedor determinará el precio realmente pagado o por pagar en la moneda del país de importación, y no será necesaria otra conversión.
- (c) A veces, la factura se extiende en la moneda del país de importación, pero el pago al vendedor ha de efectuarse en una moneda extranjera al tipo de cambio establecido en las condiciones de venta de las mercancías. En tales circunstancias, el importe facturado ha de convertirse en la moneda extranjera aplicando el tipo fijo. El importe que se obtiene en la moneda extranjera se vuelve a convertir en la moneda del país de importación aplicando el tipo oficial de las Aduanas.

Nota:

Los "Ejemplos citados en la Opinión Consultiva 20.1 sobre conversión de moneda" tratan detalladamente este asunto, y se anexan al final del presente capítulo.

12. *Adiciones: comisiones (salvo las comisiones de compra), corretajes, costo de envases y costo de embalajes*

Compruébese si los importes declarados en el formulario de declaración corresponden a los que constan en la factura, y si están incluidos en el cálculo del valor en la declaración de importación.

Nota:

*Las comisiones de compra no pueden incluirse en el valor en aduana si están indicadas por separado. Compruébese si estos gastos corresponden a las funciones especificadas en el contrato. Si se tienen dudas sobre la validez del contrato de comisión mercantil de compra o sobre las comisiones de compra, infórmese al servicio encargado de la valoración para que verifique la declaración (véase Parte IV, **Capítulo 3**, párrafo 1 b)).*

13. *Prestaciones: bienes y servicios que el 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*

Compruébese si el importe declarado en el formulario de declaración está incluido en el cálculo del valor en la declaración de importación.

Compruébese si existe una decisión sobre valoración. Si la hay, compruébese si el importe declarado corresponde a lo establecido en dicha decisión. Si el importe declarado discrepa de lo exigido en la decisión, y el declarante no puede dar una explicación satisfactoria, infórmese al servicio encargado de la valoración para que verifique la declaración. Si no existe una decisión, reúnanse cuantas pruebas sea posible, e infórmese al servicio encargado de la valoración para que verifique la declaración (véase Parte IV, **Capítulo 3**, párrafo 16)

14. *Cánones y derechos de licencia*

La mayoría de las Administraciones solicitan que se responda "SÍ" o "NO" a las preguntas relativas a cánones y derechos de licencia. Las preguntas suelen rezar así:

¿Hay CÁNONES o DERECHOS DE LICENCIA relacionados con las mercancías importadas que el comprador tenga que pagar directa o indirectamente como condición de la venta? (artículo 8.1. c))

SÍ NO

Si se responde "SÍ", compruébese si existe una decisión sobre valoración. Si la hay, compruébese si el importe declarado concuerda con los términos de aquélla. Si no existe tal decisión, o ésta no menciona los cánones, reúnanse cuanta información sea posible sobre estas transferencias financieras (contratos de cánones, contratos comerciales, etc.) y prepárese un informe para el servicio encargado de la valoración para que verifique la declaración.

Nota:

*Los importes que se pagan por cánones o derechos de licencia pueden ser muy importantes, y a veces no se declaran (véase Parte IV, **Capítulo 3**, párrafo 15).*

15. *Producto de la reventa o de cualquier cesión o utilización ulteriores que revierte directa o indirectamente al vendedor*

Si el declarante indica en el formulario de declaración que la venta es objeto de un acuerdo según el cual parte del producto de la reventa o de cualquier cesión o utilización ulteriores revierte directa o indirectamente al vendedor, compruébese si existe una decisión sobre valoración. Si la hay, compruébese si el importe declarado corresponde a los términos de aquélla. Si no existe tal decisión, o ésta no especifica el importe, reúnanse cuanta información sea posible sobre estas transferencias financieras e infórmese al servicio encargado de la valoración para que verifique la declaración.

Nota:

*La participación en los beneficios es un ejemplo de producto ulterior que se da con frecuencia. Cabe observar que la participación en los beneficios, a menudo, se anota en los libros como comisión (véase Parte IV, **Capítulo 3**, párrafo 17).*

16. *Gastos de transporte, de carga, descarga y manipulación y costo del seguro (si la ley de valoración del país estipula una base CIF)*

Compruébese si el importe declarado corresponde a los documentos acreditativos, y si se ha tenido en cuenta en el cálculo del valor en la declaración de importación.

Nota:

Ocurre con frecuencia que el valor por los seguros sea superior al precio de venta. Ahora bien, si el valor asegurado es sensiblemente superior, ello podría ser una indicación de subvaloración.

17. *Deducciones: costo del transporte ulterior a la importación, gastos de construcción, armado, montaje, mantenimiento o asistencia técnica realizados en el país de importación, derechos e impuestos aplicables en el país de importación, si tales costos o gastos se distinguen del precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas*

Compruébese que los importes declarados corresponden a los documentos justificativos y a la factura. Compruébese si se ha excluido el importe correcto del cálculo del valor en la declaración de importación. Compruébese si existe una decisión sobre valoración. Si existe, compruébese si se han seguido las instrucciones que se dan en ella sobre las deducciones.

18. *Firma*

Compruébese la firma, el lugar y la fecha.

x
x x

**PERSONAS QUE PUEDEN FIRMAR EL FORMULARIO
DE DECLARACIÓN DEL VALOR**

- (i) Puede firmar el formulario de declaración del valor toda persona que:
 - haya fijado su residencia o domicilio social en el país de importación, y
 - disponga de los datos necesarios para responder a las preguntas que constan en el formulario.
- (ii) Cuando el formulario se rellena para una empresa, la persona que lo firma puede ser un apoderado de aquélla, por ejemplo:
 - director, o
 - secretario de la empresa, o
 - administrador.
- (iii) Una de las antedichas personas puede autorizar a un empleado para firmar por la empresa. Debe facilitarse tal autorización si así se solicita.
- (iv) Los agentes de aduanas, según la legislación nacional, pueden firmar el formulario por cuenta del importador cuando tengan la autorización de éste.
- (v) El firmante del formulario se responsabiliza de la exactitud e integridad de los elementos de hecho consignados en el formulario.

EJEMPLOS CITADOS EN LA OPINIÓN CONSULTIVA 20.1
SOBRE CONVERSIÓN DE MONEDA

Ejemplo 1

La factura comercial indica un importe expresado en la moneda del país de exportación (MX). La factura especifica que el pago debe efectuarse, sin embargo, en la moneda del país de importación (MY). La cantidad por pagar se calcula convirtiendo el importe facturado según un tipo de cambio fijo. Este tipo es de 1 MX (moneda de exportación) = 2 MY (moneda de importación).

Pregunta:

Para la conversión en la moneda del país de importación de la cantidad facturada, ¿debe aplicarse el tipo de cambio contractual o el vigente (en el país de importación) en el momento de la exportación o de la importación de las mercancías (véase el artículo 9.2 del Acuerdo)?

Respuesta:

No es necesaria la conversión de moneda dispuesta en el artículo 9. El contrato de venta prevé el pago de una cantidad fija en la moneda del país de importación. La cantidad por pagar en la moneda del país de importación se determina multiplicando por 2 el importe facturado, es decir al tipo de cambio convenido entre el comprador y el vendedor.

Ejemplo 2

En la factura, el importe indicado se expresa en la moneda del país de importación (MY), pero se especifica que el pago debe realizarse en la del país de exportación (MX). Para obtener la cantidad por pagar, habrá que convertir la cantidad facturada aplicando el tipo de cambio fijo de 1 MX = 2 MY.

Pregunta:

¿Ha de aceptarse el importe facturado (en la moneda del país de importación) sin otra conversión?

Respuesta:

El importe facturado no puede aceptarse como valor en aduana. El contrato de venta establece el pago de una cantidad fija en la moneda del país de exportación. Éste es el importe que ha de convertirse. El importe contractual por pagar en MX ha de calcularse, primero, dividiendo por dos la cantidad facturada. A continuación, la suma resultante se convertirá en MY de conformidad con el artículo 9, aplicando el apropiado tipo de cambio publicado por la autoridad competente del país de importación.

Ejemplo 3

En la factura comercial, el importe indicado se expresa en la moneda del país de exportación (MX), pero se especifica que el pago debe realizarse en la de un país tercero

Parte II
Capítulo 4
Apéndice I
Capítulo 4 (II)

(MZ). Para obtener la cantidad por pagar, habrá que convertir la cantidad facturada aplicando el tipo de cambio fijo de 1 MX = 6 MZ.

Pregunta:

¿Cuál de los importes en moneda extranjera (el importe en MX o el importe en MZ) ha de convertirse en la moneda del país de importación?

Respuesta:

Ha de convertirse el importe expresado en la moneda del país tercero (MZ). Este importe se calculará multiplicando la cantidad facturada por el tipo de cambio contractual (o sea, cantidad facturada x 6 = importe realmente pagadero en la moneda del país tercero). A continuación, la suma resultante se convertirá en la moneda del país de importación, de conformidad con el artículo 9, aplicando el apropiado tipo de cambio publicado por la autoridad competente del país de importación.

Ejemplo 4

En la factura comercial, el importe indicado se expresa en la moneda del país de importación (MY), pero se especifica que el pago debe realizarse en la de un país tercero (MZ). Para obtener la cantidad por pagar, habrá que convertir la cantidad facturada aplicando el tipo de cambio fijo de 1 MY = 3 MZ.

Pregunta:

¿Ha de aceptarse el importe facturado (en la moneda del país de importación) sin otra conversión?

Respuesta:

El importe facturado no puede aceptarse sin realizar la conversión. Hay que determinar la cantidad facturada en la moneda del país tercero según el tipo de cambio fijo (o sea, cantidad facturada x 3 = importe por pagar en la moneda del país tercero). La suma resultante se convertirá, luego, en la moneda del país de importación, de conformidad con el artículo 9, aplicando el apropiado tipo de cambio publicado por la autoridad competente del país de importación.

o o o

CAPÍTULO 5

VERIFICACIÓN DE LOS DOCUMENTOS ACREDITATIVOS

Pruebas documentales exigidas

1. El número y la índole de los documentos que se requieren para determinar el valor en aduana varían según el método de valoración que se aplique. No es posible prever todas las eventualidades, pero, se exigirán generalmente los documentos siguientes:
 - (a) *Método del valor de transacción*
 - (i) la factura del vendedor en la que se pormenoricen el precio, la cantidad y la designación de cada producto o tipo de producto importado;
 - (ii) pruebas documentales de los gastos de transporte y seguro;
 - (iii) pruebas documentales relativas a otros elementos añadidos y/o deducidos.
 - (b) *Método del valor de transacción de mercancías idénticas*
 - (i) una factura u otra prueba documental que indique claramente la cantidad y la designación de las mercancías importadas;
 - (ii) pruebas documentales de una declaración de mercancías idénticas valoradas según el método 1 (conforme a lo que se requiere en la Parte III, Capítulo 3 del presente Manual);
 - (iii) pruebas documentales de los gastos de transporte y seguro (según se exija);
 - (iv) pruebas documentales relativas a otros elementos añadidos y/o deducidos; y
 - (v) pruebas documentales para efectuar los ajustes por diferencias de nivel comercial y cantidad.
 - (c) *Método del valor de transacción de mercancías similares*

Como para el método *del valor de transacción de mercancías idénticas* antedicho, teniendo en cuenta una declaración que aplique el método *del valor de transacción* para mercancías similares.
 - (d) *Método del valor deducido*
 - (i) documento que puntualice cómo se ha determinado el valor;
 - (ii) una factura u otra prueba documental que indique claramente la cantidad y la designación de las mercancías importadas;
 - (iii) una factura de venta, u otras pruebas que demuestren que las mercancías importadas o mercancías idénticas o similares importadas han sido vendidas en el país de importación, y el cálculo basado en el precio unitario a que se venda la mayor cantidad total en el país de importación;
 - (iv) una atestación u otra prueba que pormenore los elementos que se solicita deducir del precio unitario; una atestación de que la cantidad que

se ha deducido por comisiones o beneficios y gastos generales concuerda con las usuales en la rama de industria.

(e) Método del valor reconstruido

- (i) documento que indique cómo se ha calculado el valor, con pruebas justificativas que pormenoricen los costos de producción, las cantidades añadidas por beneficios y gastos generales, y una atestación de que las cantidades concuerdan, según el conocimiento del importador, con las usuales en la rama de industria;
- (ii) pruebas documentales de los gastos de transporte y seguro si procede; y
- (iii) pruebas documentales relativas a otros elementos añadidos y/o deducidos.

(f) Método del último recurso

- (i) una factura u otra prueba documental que indique claramente la cantidad y la designación de las mercancías importadas;
- (ii) información pertinente que justifique el método aplicado para calcular los valores declarados.

Procedimientos de verificación del valor de transacción

2. Compruébese que están adjuntas la o las facturas del vendedor que hacen constar el precio por cada artículo u otras pruebas documentales del valor (véase Nota).
3. Compruébese que están adjuntas las pruebas documentales de los gastos de transporte, según la opción en la legislación nacional. Si las condiciones de venta son CIF, los gastos de transporte constan, generalmente, en la factura del vendedor, pero pueden requerirse pruebas de los gastos reales. Si son FOB, deben juntarse pruebas documentales del coste de transporte, por ejemplo, conocimiento de embarque, carta de porte aéreo o marítimo.
4. Si las pruebas acreditativas del valor no son adecuadas pero no hay razones para sospechar fraude, remítase un informe al servicio encargado de la valoración para que verifique la declaración.

Procedimiento de verificación de otros métodos

5. Cuando se aplica un método distinto del método del valor de transacción, compruébese:
 - (a) si existe una decisión sobre valoración. Compruébese si se han juntado las pruebas documentales que acrediten los elementos especificados en la decisión;
 - (b) si no existe una decisión sobre valoración, obténganse los documentos justificativos e infórmese al servicio encargado de la valoración para que verifique la declaración.

Nota:

Factura

Una factura es, fundamentalmente, un documento que detalla las mercancías expedidas o enviadas así como los precios de éstas y los gastos que origina su expedición. Pueden constar en tales documentos las marcas de expedición, la cantidad, la designación de las mercancías y los ajustes efectuados para lograr el total definitivo. Generalmente, es el documento por el cual se solicita el pago por las mercancías.

La presentación de las facturas puede ser muy diferente. Unas se extienden con pericia y refinamiento, y, claro está, mecanografiadas; otras son corrientes, o sencillas, o incluso manuscritas. Ahora bien, con tal que faciliten todos los elementos de los costes necesarios para determinar el valor en aduana, todas resultan aceptables. A veces, una factura manuscrita puede indicar que el proveedor es una sociedad pequeña o que tal vez tenga poca experiencia con los documentos de exportación. En tales circunstancias, puede ser procedente examinar los documentos más detenidamente.

*Por regla general, el fabricante o proveedor extranjero de las mercancías envía la factura directamente al comprador. Ocurre, sin embargo, que una tercera parte extranjera, un comisionista de venta, o de compra, por ejemplo, interviene en la venta de las mercancías, por lo que éste extiende la factura con el precio por las mercancías más su comisión, y la cursa al comprador. También sucede que el comprador recibe dos facturas, una del fabricante/proveedor y otra del comisionista de venta o de compra. No por el mero hecho de una nueva facturación puede negarse la venta para la exportación al país de importación ni la aceptabilidad del valor de transacción. Ahora bien, si las Aduanas abrigan alguna duda acerca de la transacción, podrían requerir que se presente el contrato de venta para verificación (véase Parte IV, **Capítulo 3**, párrafos 1 (b), 2, 4 y 8).*

Fax o fotocopias

Los faxes o mensajes semejantes que se presenten como facturas pueden aceptarse como documentos definitivos. Ahora bien, si un fax o una fotocopia se presenta como información previa en lugar de la factura definitiva, el declarante deberá presentar la factura a efectos de la verificación aduanera.

*Si las informaciones en el fax se consideran inadecuadas o sospechosas (por ejemplo, el valor de las mercancías no se indica o se ha escrito a mano), sin que por ello se sospeche fraude, se instará al declarante a presentar dentro de determinado plazo una factura. El levante puede autorizarse, si se presta una garantía suficiente, en forma de fianza, depósito, u otro medio adecuado, mientras se espera la presentación de la factura. Si se sospecha fraude, remítase al **Capítulo 6**.*

Expediciones fraccionadas

Cuando las mercancías objeto de una sola factura se importan en varios envíos, se presentará copia de la factura para cada declaración de importación. El declarante también presentará la factura original. Ésta se certificará indicando qué mercancías

han sido asignadas a la declaración de importación. La factura original certificada puede devolverse entonces al declarante. (Para el trato aplicable a las expediciones fraccionadas, véase el Comentario 6.1 de la Recopilación *.)

Conocimiento de embarque

Un conocimiento es un recibo por las mercancías que se han de transportar en el que el portador (transportista) (usualmente una compañía naviera) se compromete por escrito ante el expedidor a entregar al consignatario las mercancías, embarcadas para su transporte al extranjero, en el mismo estado y condición en que las recibió.

Como un documento de propiedad del cargamento, la posesión del conocimiento acredita "prima facie" la titularidad de las mercancías y el documento es negociable. Ya que el conocimiento constituye un documento de propiedad y puede perderse, suele extenderse en "juegos" de dos o tres. Cuando uno es endosado, se entrega el original del juego para acusar recibo de las mercancías.

Se exigirá el conocimiento si en la factura no constan todos los datos necesarios a fines aduaneros, ya que:

- (a) en el conocimiento, normalmente, consta información sobre los gastos de flete de las mercancías;
- (b) el conocimiento, además de los gastos de flete, indica otros costes de la expedición de las mercancías, tales como los gastos de relleno del contenedor, los gastos de muelle y de puerto;
- (c) asimismo, constan en el conocimiento el nombre del expedidor y del comprador, el puerto de carga, las marcas y números para identificar el envío, las cantidades, el peso y una breve descripción de las mercancías.

(Véase Parte IV, **Capítulo 3**, párrafo 14).

Carta de porte aéreo

El documento que cubre el transporte de las mercancías por vía aérea es la carta de porte aéreo. Una carta de porte aéreo que se extiende al expedidor constituye un reconocimiento por la compañía aérea de que ha recibido las mercancías que en ella se mencionan para entregarlas por vía aérea al consignatario indicado. El transportista tiene la obligación de notificar al consignatario la llegada de las mercancías, remitiéndole una orden de entrega. La carta de porte aéreo no constituye un documento de propiedad ni es negociable.

La carta de porte sirve como:

- (a) un recibo de las mercancías para su transporte;

*** Comentario 6.1: Trato aplicable a las expediciones fraccionadas según el artículo 1 del Acuerdo**

El método del valor de transacción puede aplicarse a las expediciones fraccionadas el método de valoración 1 siempre que pueda cumplirse con los requisitos. Puede efectuarse un reparto del valor total de la transacción, de manera razonable, adecuada a las circunstancias y de conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados.

- (b) *un aviso de expedición en el que se hacen constar los documentos justificativos y las instrucciones especiales, si las hay, del expedidor;*
- (c) *una factura que acredita los gastos de transporte;*
- (d) *un certificado de seguro, si la compañía aérea se encarga del seguro;*
- (e) *un documento que cumple con los requerimientos aduaneros para la importación, la exportación y el tránsito;*
- (f) *un recibo de entrega.*

*(Véase Parte IV, **Capítulo 3**, párrafo 14).*

◦

◦

CAPÍTULO 6

GESTIONES EN CASO DE DISCREPANCIAS

Cuando se tenga alguna razón para sospechar que los valores declarados son inexactos, se harán las siguientes gestiones:

Casos no fraudulentos

- (a) Obténgase un formulario de declaración del valor, independientemente de que se exija o no que el importador presente tal formulario.
- (b) Infórmese al servicio encargado de la valoración para que verifique la declaración si el asunto no puede solucionarse localmente.

Casos en los que se sospecha fraude

- (c) Obténgase un formulario de declaración del valor.
- (d) Póngase en contacto lo antes posible con el servicio de investigación que decidirá si se encarga del caso o no.
- (e) Si el servicio de investigación no se encarga del caso, obténganse todas las informaciones sobre la valoración apropiada.
- (f) Infórmese al servicio encargado de la valoración para que verifique la declaración si el asunto no puede solucionarse localmente.

o

o o

CAPÍTULO 7

INFORMES PARA LA VERIFICACIÓN ADICIONAL

Redactar un informe para el servicio de valoración competente con el fin de que éste proceda a una verificación adicional es la tarea última, no por ello menos importante, en el control de la declaración del valor. Puede encargarse tal verificación a un especialista en la misma oficina de Aduanas, o a una oficina regional o a un servicio de valoración en la Administración central. Podría resultar útil un formulario para hacer tal informe.

Procedimiento

1. Rellenar el formulario de informe sobre valoración (véase el Apéndice a este capítulo).
2. Asegurarse de que se han indicado en el formulario el importador, el vendedor, la designación de las mercancías, el número y la fecha de la declaración.
3. Puntualizar las razones por las que se establece el informe, señalando el número del apartado correspondiente del Capítulo 7 en el cual se reseñan los tipos de casos en los que es necesaria o aconsejable una verificación adicional, o remitiendo a una decisión sobre valoración o a un párrafo en el presente Manual.
4. Firmar y fechar el formulario, ponerle el sello de la oficina y adjuntarlo a la declaración.
5. Cerciorarse de que todos los documentos disponibles se han juntado a la declaración.
6. Autorizar, en lo posible, el levante de las mercancías importadas tras obtener una garantía suficiente en forma de fianza u otro depósito que cubra los derechos aplicables al valor en aduana presunto (artículo 13.).

x

x x

INFORME SOBRE VALORACIÓN
(Ejemplo)

Importador

Designación de las mercancías	Número(s) de la(s) declaración(es)	Fecha(s)	Derechos en garantía
.....
.....
.....

Se informa sobre la(s) declaración(es) anterior(es) en virtud de:

1. Capítulo 8 n°
2. Decisión sobre valoración n°....
3. Párrafo (x) del Manual

Observaciones, incluidas las gestiones emprendidas en el lugar:

o
o o

CAPÍTULO 8

TIPOS DE CASOS PARA LOS QUE NO EXISTEN DECISIONES SOBRE VALORACIÓN Y ES NECESARIO O ACONSEJABLE EMPRENDER VERIFICACIONES ADICIONALES

1. Se ha aplicado el método **del valor de transacción de mercancías idénticas**.
2. Se ha aplicado el método **del valor de transacción de mercancías similares**
3. Se ha aplicado el método **del valor deducido**
4. Se ha aplicado el método **del valor reconstruido**.
5. Se ha aplicado el método **del último recurso**.
6. Se declara o se sospecha que la vinculación ha influido en el precio.
7. Se declaran restricciones a la cesión o utilización de las mercancías importadas.
8. Se declara o se sospecha que la venta depende de condiciones o contraprestaciones.
9. Se declaran cánones y derechos de licencia, o se sospecha que los hay.
10. Se declara que revierte al vendedor el producto de la reventa o de cualquier cesión o utilización ulteriores.
11. Mercancías suministradas gratuitamente o a precios reducidos al proveedor, por las que no se ha declarado un valor o una referencia respecto a la valoración.
12. Se declaran gastos por herramientas, o se sospecha que los hay.
13. Se declaran comisiones, o se sospecha que las hay.
14. Declaraciones fraudulentas para las que se entablará un procedimiento judicial.
15. Se considera necesaria una verificación en los locales del importador.
16. Se declaran deducciones del precio facturado.
17. El precio declarado resulta anormalmente bajo.

o

o o

PARTE III

COMPROBACIÓN DEL VALOR EN ADUANA

FASES DEL CONTROL EN LA VALORACIÓN EN ADUANA

El control en la valoración en aduana puede realizarse en tres fases:

- (1) CONTROL EN LA VALORACIÓN EN LA FASE PREVIA AL DESPACHO
- (2) CONTROL EN LA VALORACIÓN EN LA FASE DEL DESPACHO
- (3) CONTROL EN LA VALORACIÓN EN LA FASE POSTERIOR AL DESPACHO [(CONTROL A POSTERIORI)]

CAPÍTULO 1

CONTROL EN LA VALORACIÓN EN LA FASE PREVIA AL DESPACHO

1. En la fase previa al despacho, la Aduana puede recabar información sobre la importación, y analizarla con miras a identificar posibles indicios de irregularidades en lo referente a la valoración. A tal fin, la Aduana deberá elaborar un sistema adecuado de procesamiento de la información que incluya los datos del perfil del importador, exportador, los datos sobre las mercancías y la información existente sobre los productos importados. **Un sistema de información semejante se creará como parte de un sistema de gestión de riesgos** - véase la Parte IV del Manual sobre los Controles y remitirse también al apartado “Gestión de riesgos en el contexto aduanero” en las directivas sobre Control aduanero, Capítulo 6 del Anexo General del Convenio de Kyoto revisado (Convenio Internacional para la Simplificación y Armonización de los Regímenes Aduaneros).
2. A efectos del control previo al despacho, los documentos de transporte tales como el manifiesto de carga, el conocimiento de embarque y similares, pueden constituir una buena fuente de información. Otra fuente de información podría ser el asesoramiento sobre cuestiones de valoración que se ofrece al importador. La información sobre cuestiones específicas de valoración suministrada en el momento de dicho asesoramiento **junto con inteligencia específica** puede dar lugar a que la oficina local aduanera tome medidas de precaución.
3. **Las fuentes de información arriba indicadas** dan una idea de las posibles irregularidades en la valoración, incluidas las infracciones. **Cualquier irregularidad debería examinarse detenidamente y, si procede, remitirse a la oficina de aduanas competente para que se tomen las medidas necesarias en fases posteriores del proceso de control. No obstante, dado que, generalmente, los documentos arriba reseñados no se encuentran disponibles antes de la llegada de las mercancías, resulta más práctico realizar controles en**

Parte III
Capítulo 1

la fase del despacho o, mejor aún, en la fase del control a posteriori, utilizando instrumentos y métodos relacionados con el análisis de riesgos.

* * *

CAPÍTULO 2

CONTROL EN LA VALORACIÓN EN LA FASE DEL DESPACHO

1. Como ya se debatió en referencia a la Parte II, al importador se le exige la presentación de una declaración de importación, que puede ir acompañada de un formulario de declaración del valor. También se puede pedir al importador que facilite documentos comerciales acreditativos a la Aduana. En algunos casos, podrá ser necesario que las Administraciones de Aduanas procedan a efectuar investigaciones sobre la veracidad o exactitud de toda información, documento o declaración que les sean presentados a efectos de valoración en aduana. Según el artículo 17 del **Acuerdo sobre Valoración de la OMC**, 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 exactitud de toda información, documento o declaración. Pueden realizarse investigaciones, por ejemplo, para comprobar si los elementos del valor declarados son completos y exactos. En esta fase, tal comprobación la realiza el funcionario aduanero encargado de la verificación de la declaración del valor examinando los datos que figuran en los documentos de declaración. El rechazo del valor en aduana declarado deberá basarse en datos concretos y, objetivos. Por ejemplo, la Aduana puede disponer de datos basados en los resultados previos de una auditoría o en otra información relacionada con las mercancías importadas en cuestión.
2. Los controles en la fase del despacho pueden revestir la forma de una verificación documental (**si fuera necesario**) y en algunos casos la de una inspección física de las mercancías. Estas verificaciones ayudan a establecer si:
 - La declaración del valor en aduana (y de exigirse, el formulario de declaración del valor) se ha cumplimentado **completa y correctamente**;
 - Se presentan los documentos justificativos, como la factura, la lista de bultos, el conocimiento de embarque, la póliza de seguro, y otros documentos exigidos por las leyes y reglamentos conexos;
 - Los elementos del formulario de declaración del valor se corresponden con los documentos presentados como prueba;
 - La declaración de importación se completó sobre la base de algún tipo de asesoramiento facilitado;
 - Las operaciones matemáticas están conformes;
 - Se cumplen los requisitos o elementos constitutivos del valor de transacción **o de otro método de valoración**;
3. El control importante que determina la exactitud de la declaración del valor resulta limitado en la fase del despacho. **Algunas administraciones adoptan un planteamiento relacionado con la gestión de riesgos para determinar el nivel de control necesario en la fase del despacho**. Generalmente, las oficinas aduaneras en la frontera no disponen, en esta fase, del tiempo suficiente para realizar exámenes minuciosos de los documentos comerciales, y se les pide que faciliten el comercio realizando con celeridad el despacho de la carga. Existe pues una tendencia **mundial** a trasladar el control en la valoración de la fase del despacho a la fase posterior al mismo. Más aún, la idea de desplazar el control en la

valoración desde la fase del despacho a la del control a posteriori es una medida relacionada con la facilitación del comercio.

CASOS EN QUE LAS ADMINISTRACIONES DE ADUANAS TENGAN MOTIVOS PARA DUDAR ACERCA DE LA VERACIDAD O EXACTITUD DEL VALOR DECLARADO

4. Si existen motivos para dudar de la veracidad o exactitud del valor declarado, las Administraciones de Aduanas pueden adoptar las siguientes medidas antes de tomar la decisión definitiva de conformidad con lo dispuesto en la Decisión 6.1 del Comité de Valoración en Aduana:
- 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 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC;
 - 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, de conformidad con el artículo 11 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC, que el valor en aduana 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. Una vez adoptada la decisión definitiva, la Administración de Aduanas la comunicará por escrito al importador, indicando los motivos que la inspiran;
 - Teniendo en cuenta las disposiciones del artículo 11 (derecho de recurso ante la determinación del valor realizada por la Administración de Aduanas), se le dará al importador una oportunidad razonable para responder.

* * *

CAPÍTULO 3

CONTROL EN LA VALORACIÓN EN LA FASE POSTERIOR AL DESPACHO

1. Los controles en la valoración que se realizan después de la importación constituyen un medio eficaz para comprobar que los datos y documentos presentados o declarados en el momento de la importación son exactos y están completos. Tales controles previenen además el fraude y tienen efectos disuasorios. La presente sección se centra en el Control a posteriori que, al parecer de varios países, resulta la forma más eficaz de control en la valoración.

¿QUÉ ES EL CONTROL A POSTERIORI?

2. El control a posteriori (denominado en adelante CAP) es una verificación sistemática que realiza la Aduana para garantizar la exactitud y la veracidad de las declaraciones examinando los libros, los registros, los sistemas comerciales, así como el conjunto de datos comerciales pertinentes, que están en posesión de las personas o de las empresas que participan directa o indirectamente en las transacciones relacionadas con la importación en aduana.
3. En el ámbito de la valoración en aduana, el CAP resulta un instrumento primordial en la comprobación del valor en aduana declarado por los importadores. El CAP contribuye a mejorar la observancia de las normas y a asegurar que los importadores declaran adecuadamente el valor en aduana de las mercancías importadas y que pagan debidamente todos los derechos aduaneros.
4. El CAP tiene generalmente un carácter de colaboración mutua. No obstante, el CAP, puede poner al descubierto casos de fraude o de negligencia. En tales casos, el asunto deberá remitirse a la oficina adecuada, por ejemplo, el servicio de investigación.

BENEFICIOS QUE SE DERIVAN DEL CAP

5. La utilización del CAP ayudará a las Administraciones de Aduana a:
 - Facilitar el movimiento de las mercancías;
 - Asegurar una mayor observancia de las leyes y reglamentos;
 - Proteger los ingresos;
 - Ofrecer una mayor flexibilidad y un despliegue más eficaz de los recursos relacionados con el control en la valoración.
6. Los controles aduaneros realizados en la fase del despacho se basan generalmente en los documentos e informaciones presentados por el importador. Por otra parte, al tiempo que se realiza el CAP, es posible obtener otros documentos que no se hallan disponibles en el momento del despacho de la importación, incluido el caso de las transacciones comerciales que implican varios envíos.
7. Otra ventaja del CAP es la posibilidad de comprobar los registros contables del importador al objeto de confirmar la exactitud del valor declarado. Si bien los registros

contables no demuestran necesariamente la veracidad de la transacción comercial, dichos registros constituyen una importante fuente de información que puede utilizarse para comprobar la exactitud del valor declarado.

ASPECTOS DEL CAP RELACIONADOS CON LA VALORACIÓN

8. La estructura general del CAP se basa en elementos relacionados con la autoridad legal, consideraciones de índole administrativa, **recursos humanos y otros**. Entre otras cosas, cualquier sección o equipo de CAP encargado de examinar la veracidad o exactitud del valor declarado deberá recibir una completa formación sobre las leyes y reglamentos nacionales relacionados con la valoración, incluidos los métodos de valoración según el Acuerdo y las prácticas de la industria especializada que puedan tener repercusiones en la valoración en aduana.
9. Las Administraciones de Aduanas deberán elaborar un programa de control al objeto de identificar las categorías de operadores comerciales que el CAP deberá abarcar y de satisfacer las exigencias nacionales y adecuarse a las circunstancias.
10. Con miras a utilizar los recursos de la Aduana de la forma más eficaz, los criterios de selección para elegir a los candidatos objeto de una auditoría deberían basarse en perfiles de riesgo. Estos criterios de selección podrían incluir los siguientes:
 - Historial de la empresa;
 - Tipo de mercancía / rama de producción;
 - Origen y procedencia de las mercancías;
 - Volumen y valor de las importaciones/exportaciones;
 - Prioridades del programa de la administración pública;
 - Posibles derechos/recuperación de ingresos/ riesgo de pérdida de ingresos;
 - Información remitida desde otras secciones de la Aduana, por ejemplo, investigadores, funcionarios encargados del control físico, especialistas en productos y agencias fiscales;
 - Corredor o agente de aduanas.
11. El proceso de control **puede variar** de un Miembro a otro, e incumbe a cada administración decidir cuál es el que mejor se adecua a sus características. Uno de los procesos de control más habituales y efectivos es el que se centra en un planteamiento basado en el riesgo que evalúa si la importación cumple con las leyes y reglamentos aduaneros realizando un examen descendente, **o basado en un sistema**, de los controles que llevan a cabo las sociedades. El proceso examina los métodos de control interno utilizados para garantizar a la Aduana un informe preciso de los distintos aspectos que encierra la valoración. Esto incluiría a las personas encargadas de la elaboración de dichos informes y los registros que se gestionan por cada aspecto relacionado con el valor. Los datos obtenidos se analizan para determinar la probabilidad de incumplimiento y averiguar si se requieren otras pruebas.
12. El proceso de control incluye, *entre otras cosas*:
 - preparación para el control;
 - comunicación inicial con el importador;
 - entrevista inicial;

- auditoría sobre el terreno;
 - coordinación de la auditoría;
 - entrevista final;
 - informe definitivo de la auditoría;
 - evaluación y seguimiento.
13. **Es probable que** las actividades del CAP relacionadas con la valoración revelen los siguientes datos a efectos de comprobación:
- Lista de personas vinculadas;
 - Comprobación de que la declaración del valor la ha firmado un ejecutivo de la empresa o un agente de la misma, y que el firmante tenía todos los elementos de hecho y los poderes para firmar los formularios;
 - Principales tipos de mercancías importadas
 - Funciones del importador, por ejemplo, fabricante, distribuidor, comisionista de compra o de venta, agente de distribución, corredor;
 - Naturaleza de la transacción, por ejemplo, compra, leasing, alquiler o envío gratuito, etc;
 - Pormenores de los trámites realizados al revisar los expedientes o documentos informatizados o no;
 - Detalles sobre el procedimiento de pago que sigue el importador para pagar las mercancías;
 - **El método de valoración sobre el que se basa la declaración del valor y los documentos acreditativos;**
 - Pormenores de cualquier irregularidad;
 - Cálculo aproximado, que hace el auditado, del volumen de importaciones futuras en circunstancias similares;
 - Cualquier tipo de medidas que la Administración de Aduanas haya encomendado adoptar al importador.
14. Las Administraciones de Aduanas crearán un mecanismo para evaluar sus programas relacionados con el CAP teniendo en cuenta los gastos y los beneficios. La sección del CAP puede también realizar del modo procedente, un seguimiento de la auditoría desde el despacho en la Aduana o sobre el terreno en los locales del importador para confirmar que esos importadores adoptan las conclusiones de las investigaciones y los cambios recomendados. Si la empresa no ha ideado o puesto en marcha procedimientos adecuados para evitar el incumplimiento respecto a la determinación del valor en aduana, es probable que se presenten problemas en el futuro.
15. **Las Directrices relativas al control a posteriori de la OMA (Directrices relativas al CAP)** elaboradas por el Grupo de trabajo sobre Fraude Comercial abarca los aspectos del CAP de forma global, no sólo desde la perspectiva de la valoración sino también desde otros ámbitos del control aduanero. Las Directrices relativas al CAP se hallan disponibles en el sitio Web de los Miembros. Están incluidas con el N° 8 en la lista de publicaciones del Material técnico de la OMA en la sección de Fraude comercial, en el enlace Técnica/Lucha contra el fraude del sitio Web de los miembros de la OMA.

* * *

CAPÍTULO 4

INTERCAMBIO DE INFORMACIÓN EN MATERIA DE VALORACIÓN

1. En la administración de los controles en la valoración, puede ser necesario que las Administraciones de Aduanas soliciten información exterior para comprobar la veracidad o la exactitud de los valores declarados en la aduana por los importadores.
2. El párrafo 2 de la Decisión 6.1 establece que, al aplicar el Acuerdo, es perfectamente legítimo que un Miembro asista a otro Miembro en condiciones mutuamente convenidas.
3. A tal fin, el Comité Técnico de Valoración en Aduana ha elaborado una guía para el intercambio de información en materia de valoración cuya configuración es la siguiente:
 - Un Preámbulo donde se explican los antecedentes de dicha guía y la idea con la que se concibió;
 - Una lista de control relativa a las medidas de comprobación en materia de valoración que las Administraciones de Aduanas del país de importación deben tomar antes de solicitar información de las Administraciones de Aduanas del país de exportación;
 - Un conjunto de procedimientos recomendados para el intercambio de información en materia de valoración.
4. La Guía establece que si después de seguir los elementos pertinentes de la lista de control, existen todavía motivos razonables para dudar de la veracidad o exactitud del valor declarado y se sospecha la existencia de fraude, se puede solicitar asistencia de la Administración de Aduanas del país de exportación, de conformidad con los procedimientos recomendados. El texto completo de la “Guía para el intercambio de información en materia de valoración” se reproduce en el Apéndice al Capítulo 4 (III).
5. Cabe señalar que la información obtenida de la administración del país de exportación puede constituir una de las fuentes de información durante el proceso de comprobación de precios por parte de la Aduana. El intercambio de información es sólo una parte de la solución para lograr una gestión eficaz en la correcta determinación del valor en aduana.
6. Existen otros instrumentos de la OMA que abordan el intercambio de información en materia de valoración, a saber, (i) El Modelo de acuerdo bilateral de la OMA (revisado en junio de 2002) y (ii) El Convenio de Johannesburgo (Convenio Internacional sobre Asistencia Mutua Administrativa en Cuestiones Aduaneras – concertado en junio de 2003).

* * *

Guía para el intercambio de información en materia de valoración

Preámbulo

Esta Guía está pensada para facilitar el intercambio de información en materia de valoración entre las Administraciones de Aduanas. Consiste en (1) una lista de control relativa a las medidas de comprobación en materia de valoración que las Administraciones de Aduanas del país de importación deben tomar antes de solicitar información de las Administraciones de Aduanas del país de exportación y (2) un conjunto de procedimientos recomendados para el intercambio de información en materia de valoración, aplicables a las Administraciones de Aduanas tanto del país de importación como del país de exportación.

De conformidad con lo dispuesto en el Acuerdo de la OMC sobre Valoración, la base para la valoración en aduana de las mercancías debe ser en la mayor medida posible su valor de transacción. Si (teniendo en cuenta la Decisión 6.1 del Comité de Valoración en Aduana y el Estudio de caso 13.1 del Comité Técnico de Valoración en Aduana sobre la aplicación de la Decisión 6.1), la Administración de Aduanas tiene motivos razonables para dudar de la veracidad o exactitud del valor declarado, la Administración puede concluir que el valor en aduana de las mercancías importadas no puede determinarse con arreglo a lo dispuesto en el artículo 1.

El intercambio de información en materia de valoración entre Administraciones de Aduanas puede utilizarse cuando existen motivos razonables para dudar de la veracidad o exactitud del valor declarado y se sospecha la existencia de fraude. La información no debería utilizarse como base para la determinación del valor en aduana.

El intercambio de información es sólo una parte de la solución para lograr un control eficaz en materia de valoración y debería formar parte de un enfoque más global. Los buenos resultados del control en materia de valoración dependen de una estrategia a largo plazo de reforma y modernización de las Administraciones de Aduanas. En especial, las Administraciones de Aduanas deberían contar con un mecanismo de control que utilizara sistemas de evaluación de riesgos y de control a posteriori basados en tecnologías de la información, esenciales para mejorar los regímenes de control en materia de valoración en aduana. Se precisa igualmente desplegar esfuerzos concretos en la creación de capacidades y en la asistencia técnica.

Al solicitar información en materia de valoración, la Administración requirente debe tener presente los recursos y los costes que dicha solicitud conllevaría para la Administración requerida. Se debería tener en cuenta la relación proporcional existente entre el interés fiscal aparejado en una solicitud y los esfuerzos que se deben desplegar al facilitar la información, y deberían evitarse las solicitudes triviales.

Cualquier información proporcionada con arreglo a los procedimientos de esta Guía debería tratarse de conformidad con las disposiciones sobre confidencialidad que son de aplicación.

Lista de control relativa a las medidas de comprobación del valor que la Administración de Aduanas de un país de importación debe tomar antes de solicitar información a la Administración de Aduanas del país de exportación

1. Antes de solicitar información de la Administración de Aduanas del país de exportación, la Administración requirente, debería asegurar, en la medida de lo posible, que se han seguido todos los procedimientos de comprobación pertinentes en el país de importación. Aunque no es exhaustiva, la lista que figura a continuación proporciona a las Administraciones requirentes una lista de control que confirma el fundamento de la solicitud que se realiza.

Comprobaciones relativas a la declaración de valor o declaración de importación.

- (a) La Administración de Aduanas posee y ha examinado toda la documentación pertinente. En ella se pueden incluir:

- (i) declaraciones;
- (ii) conocimientos de embarque;
- (iii) facturas;
- (iv) contratos de venta;
- (v) declaraciones del valor;
- (vi) pagos y extractos bancarios;
- (vii) otros documentos legales, tales como contratos de licencias y de garantías;
- (viii) correspondencia pertinente.

- (b) Investigación (aduanera) interna y análisis. En ella se pueden incluir:

- (i) Comprobación de los registros de importaciones anteriores del mismo importador:
 - las declaraciones de aduana;
 - los valores declarados;
 - los derechos pagados;
 - el método de valoración;
 - otros registros anteriores.
- (ii) Los procedimientos de evaluación y análisis de riesgos se han seguido en su totalidad; ello puede incluir la utilización de los recursos adecuados relacionados con la base de datos.

Comprobaciones relativas a la condición del importador.

Pueden incluir:

- (a) examen de los antecedentes relativos a infracciones;
- (b) comprobación sobre la observancia de las normas con respecto a las autoridades tributarias;
- (c) Investigación en la base de datos de la OMA/CEN.

Contacto con el importador.

- (a) al importador se le han comunicado por escrito las razones que tiene la Administración para dudar.
- (b) se le ha pedido al importador que proporcione información suplementaria e informado del grado de prueba que debe proporcionar, incluyendo copias de toda la correspondencia mantenida entre el exportador y el importador.
- (c) se ha interrogado al importador, según procede.

C Comprobaciones que se deben llevar a cabo durante el control a posteriori (cuando proceda).

- (a) comprobación de los datos financieros relativos a la transacción.
 - (b) comprobación de los sistemas utilizados por las empresas.
 - (c) examen de la documentación comercial incluyendo los contratos.
 - (d) se ha interrogado al importador.
2. Si, después de seguir los elementos pertinentes de la lista de control, en la medida de lo posible, todavía existen motivos para dudar de la veracidad o exactitud del valor declarado y se sospecha la existencia de fraude, se puede solicitar la asistencia de la Administración de Aduanas del país de exportación, de conformidad con los siguientes procedimientos recomendados.

◦ ◦ ◦

Procedimientos recomendados para el intercambio de información en materia de valoración

1. La información en materia de valoración que se solicite a la Administración de Aduanas del país de exportación debería limitarse a la información necesaria para comprobar la veracidad o exactitud del valor en aduana declarado por el importador y se sospeche la existencia de fraude. La información solicitada puede incluir el valor de las mercancías indicadas en la declaración de exportación que se presenta a la Administración de Aduanas del país de exportación.
2. Se recomienda la utilización de acuerdos de asistencia mutua administrativa, bilaterales o multilaterales, con el fin de precisar las condiciones adecuadas para el intercambio de información entre las Administraciones de Aduanas.
3. La comunicación relativa al intercambio de la información en materia de valoración, debería realizarse entre las oficinas pertinentes designadas a este efecto. Las Administraciones de Aduanas de que se trate deberían notificar las oficinas designadas al Secretario General de la OMA. El Secretario General pondrá la información relativa a las oficinas designadas a disposición de los Miembros en el sitio Web de la OMA a ellos destinado.
4. La solicitud de información debería hacerse por escrito o por correo electrónico. La Administración de Aduanas requerida puede exigir una confirmación por escrito de una solicitud hecha por correo electrónico. Cuando las circunstancias así lo exijan, las solicitudes podrán hacerse oralmente. Tales solicitudes se confirmarán lo antes posible ya sea por escrito o, con el beneplácito de la Administración requirente y de la Administración requerida, por medios electrónicos.
5. Las peticiones de información deberían especificar lo siguiente:
 - (a) el propósito de la solicitud y el tipo de información solicitada;
 - (b) las medidas que la Administración requirente ha tomado de conformidad con la "lista de control";
 - (c) la Información indispensable para la identificación de las mercancías y de la declaración de exportación, especialmente:
 - (i) datos relativos a las mercancías (nombre, cantidad, código arancelario, marcas de embarque, cantidad de bultos, número de factura, etc.);
 - (ii) nombre y dirección del importador/comprador/destinatario;
 - (iii) nombre y dirección del exportador/vendedor/expedidor;
 - (iv) medio de transporte y referencia del documento de transporte;
 - (v) fecha y lugar de partida/exportación;
 - (vi) fecha y lugar de llegada/importación;
 - (d) cualquier otra información que la Administración requirente considere útil.

6. La Administración de Aduanas requerida debería notificar a la Administración requirente el recibo de la misma tan pronto como fuera posible desde el punto de vista administrativo.

7. La información solicitada debería proporcionarse lo antes posible, preferentemente sobre la base de un plazo de tiempo acordado mutuamente, de conformidad con las disposiciones legales y administrativas nacionales del país de exportación, y dentro de los límites de competencia de su Administración de Aduanas y en función de los recursos de que disponga. La respuesta a la solicitud de información debería proporcionar la información solicitada de la forma más precisa y completa posible. En la respuesta se podría incluir también, cuando proceda, la siguiente información:
 - (a) si se ha identificado la exportación;
 - (b) si se han comprobado los documentos de la declaración de exportación;
 - (c) si se han consultado los registros de la Administración de Aduanas;
 - (d) si se ha recabado información pertinente de otras agencias oficiales a las que corresponda;
 - (e) si se ha consultado al exportador/vendedor/expedidor.

8. En caso de que la Administración de Aduanas requerida no pueda proporcionar la información con prontitud, deberá notificar cuanto antes a la Administración requirente las razones por las que no puede hacerlo o las razones de su demora.

* * *

CAPÍTULO 5

COMPROBACIÓN DE LAS DECLARACIONES ESTABLECIDAS SEGÚN EL MÉTODO DEL VALOR DE TRANSACCIÓN

1. Verifíquese la declaración del valor:
 - (a) compruébese si el firmante está autorizado para hacer una declaración del valor (remítase al Apéndice I). Si no está autorizado, solicítese otro formulario de declaración, firmado por el declarante competente;
 - (b) compruébese si las respuestas a las preguntas que figuran en la declaración del valor son completas;
 - (c) compruébese si el cálculo del valor se ha realizado correctamente en la declaración del valor y en otros documentos adjuntos, y si el importe del valor en aduana se ha indicado correctamente también, en la declaración de importación.
2. Compruébese si hay una venta para la exportación al país de importación (véase Parte IV, **Capítulo 3**, párrafo 1 (a)).

Pueden constituir pruebas de la venta para la exportación al país de importación contratos, facturas comerciales, pedidos, etc. (remítase al Apéndice II). Si no hay venta, el valor en aduana no puede determinarse según el método 1.

- (a) Determínese si la importación de las mercancías objeto de valoración se realiza en una de las siguientes circunstancias. Si así fuese, no hay venta:
 - el vendedor y el supuesto comprador son la misma persona jurídica;
 - las mercancías se importan por intermediarios, que no las compran, pero las venden por cuenta del proveedor (véase Situación III en el Anexo de la Opinión consultiva 1.1 en la Recopilación*);
 - las mercancías se importan en consignación;
 - las mercancías se importan en ejecución de un contrato de alquiler o de leasing;
 - ventas que suponen acuerdos de compensación, de "counter-trade" (transacciones de compensación) o de "tie-in sales" (ventas relacionadas);

*** Situación III en el Anexo de la Opinión consultiva 1.1: Mercancías importadas por intermediarios que no las compran pero las venden después de la importación**

Esta categoría comprende toda una serie de situaciones, frecuentes en la práctica comercial, en las cuales se entregan a los intermediarios mercancías que no han sido objeto de una venta y en la práctica internacional no se las considera universalmente como importaciones en consignación.

Las importaciones en consignación constituyen una práctica comercial distinta y específica. En tales situaciones, las mercancías se envían al país de importación no como consecuencia de una venta, sino con la intención de venderlas en dicho país, por cuenta del proveedor, al mejor precio.

(véanse la Opinión consultiva 6.1† y el Comentario 11.1‡ en la *Recopilación*);

- otras situaciones en las que las mercancías siguen siendo propiedad del proveedor.
- (b) Determinése si se han realizado otras ventas de las mercancías después de su exportación pero antes de su importación, por ejemplo, ventas en tránsito.

Nota:

† Opinión consultiva 6.1: Trato aplicable a las operaciones de trueque o compensación según el Acuerdo

1. Cuando la transacción no se exprese en términos monetarios, ni se pague en dinero, y cuando no se disponga de un valor de transacción ni de datos objetivos cuantificables para determinarlo, el valor en aduana debe determinarse con arreglo a uno de los métodos distintos del *método del valor de transacción*, sin tener en cuenta si una venta ha tenido lugar o no.
2. Cuando el valor de las mercancías objeto de permuta se determina (sobre la base, por ejemplo, de precios corrientes del mercado mundial) y se expresa en términos monetarios, y se efectúa un pago en dinero por operaciones de compensación (clearing operations) o por una parte de la transacción, la transacción que según la legislación nacional de algunos países podría considerarse como una venta, estará, sin embargo, sujeta a lo dispuesto sobre condiciones y contraprestaciones en el artículo 1, párrafo 1 b).

‡ Comentario 11.1: Trato aplicable a las ventas relacionadas (tie-in sales)

Existen dos grandes categorías de ventas relacionadas.

1. En las ventas relacionadas de la primera categoría, el precio de una transacción depende de las condiciones de otras transacciones pactadas entre el vendedor y el comprador. De ello se deduce que en tales ventas el precio no constituye la única contraprestación. Una venta relacionada de este tipo constituye una situación en la que el precio depende de una condición o contraprestación cuyo valor no puede determinarse con relación a las mercancías objeto de valoración y, por consiguiente, el precio debe rechazarse a los efectos de establecer un valor de transacción, de acuerdo con las disposiciones del artículo 1.1 b).
2. La segunda categoría de ventas relacionadas comprende lo que en inglés se llama "countertrade", o sea "transacciones de compensación". Se trata de transacciones en las que las ventas a un país están íntimamente ligadas a ventas desde ese país, aunque a veces puedan entrar incluso en juego ventas desde otro país. Los tipos más corrientes de transacciones de compensación son: a) trueque (barter); b) compra con contrapartida (counterpurchase); c) cuenta comprobante (evidence account); d) intercambio compensado u oferta de compra (compensación or buyback); e) acuerdo de compensación (clearing agreement); f) comercio triangular (switch or triangular trade); g) canje (swap); h) compensación parcial (offset agreement).

Para la valoración en aduana, dado el número de formas diferentes que este tipo de transacción puede revestir, parece improbable que se pueda llegar a una solución general, y la decisión habría de tomarse teniendo en cuenta los elementos de hecho de cada transacción y el tipo de transacción de compensación de que se trate.

Según la Opinión consultiva 14.1, si el importador puede demostrar que la venta inmediata en cuestión se realizó con vistas a exportar las mercancías al país de importación, puede aplicarse el artículo 1. Por consiguiente, sólo las transacciones que impliquen una transferencia internacional efectiva de mercancías pueden utilizarse para valorar las mercancías con arreglo al método del valor de transacción. Muchas Administraciones consideran que la venta que con mayor veracidad representa el valor de transacción en el momento de la declaración de las mercancías es la última. En cambio, otros países mantienen una postura más liberal: cuando se han realizado varias ventas, cualquiera de ellas podría tomarse como base para la valoración. La determinación de la venta que se tendrá en cuenta es de la competencia de la legislación nacional. La Administración establecerá directrices sobre este particular.

- (c) Identifíquese a las partes en la venta, al vendedor y al comprador:
- Cuando interviene en la venta una tercera parte, por ejemplo, un comisionista de venta o de compra, se examinará su actuación. La tercera parte puede ser el comitente en la transacción. En vez de establecer una relación jurídica entre las partes con vistas a la venta de las mercancías, puede comprarlas él mismo al supuesto vendedor y revenderlas al comprador. En tales circunstancias, la tercera parte sería considerada como el vendedor.
 - Puede que el importador no sea el propietario de las mercancías objeto de valoración. Si el declarante no es el comprador, puede que el contrato de venta que se indique no corresponda a la venta que sea pertinente a efectos de la valoración. Determínese la venta pertinente.
- (d) Establézcase si existen otros contratos o acuerdos, formales o no, además del contrato principal de venta. Tales acuerdos pueden ser motivados por el suministro de servicios relacionados con las mercancías importadas, y su valor puede incluirse en el valor en aduana.

He aquí unos ejemplos de suministro de elementos y/o de pagos por separado, relacionados con las mercancías importadas, que el comprador efectúa con arreglo a otros contratos o acuerdos:

- materiales, piezas y elementos, partes y elementos análogos incorporados a las mercancías importadas;
- herramientas, moldes y pruebas;
- ingeniería, trabajos artísticos, diseños, y planos y croquis;
- transferencias de empresa a empresa por honorarios de administración, publicidad y contribuciones por investigación y creación y perfeccionamiento;
- operaciones de acabado o de transformaciones y/o de pruebas;
- cánones y derechos de licencia, etc.
- comisiones de venta, corretajes, etc.

3. Compruébese el importe del valor declarado:

- (a) sígase la pista de los pormenores de la venta en los libros de la empresa desde el pedido hasta el pago final;

Parte III
Capítulo 5

- (b) verifíquense los pormenores del pago; importe pagado, fecha y forma del pago, y a quién se ha hecho el pago;
- (c) verifíquese que todas las facturas relativas a las mercancías se han tenido en cuenta en el valor en aduana;
- (d) compruébense todos los documentos y cuentas relacionados con las mercancías, para ver si no se han efectuado otros pagos al proveedor o en beneficio de éste;
- (e) compruébese si las condiciones de entrega que se han indicado en la declaración concuerdan con las estipuladas en la factura, por ejemplo CIF, FOB;
- (f) compruébese si los importes exactos del transporte y del seguro se han incluido en el valor en aduana, en el caso de no estar incluidos en la factura;
- (g) compruébese si el importe facturado en una moneda extranjera ha sido convertido correctamente en la moneda del país de importación;
- (h) compruébese si las deducciones son aceptables y correctamente calculadas;
- (i) examínese la correspondencia que proceda.

(Véase Parte IV, **Capítulo 3**, párrafos 4 a 14 y párrafos 18 y 19.)

4. Determinénse los importes de otros pagos efectuados al vendedor o a una tercera parte, que han sido identificados en el anterior párrafo 3 (d). Averígüense todos los detalles de los importes pagados y las razones de los pagos. Obténganse copias de todos los documentos que puntualicen las razones de los pagos.

x

x

CONTRATO DE VENTA

Un contrato de venta describe, generalmente, todos los aspectos de una transacción.

Un contrato puede ser:

- (a) legal, es decir, firmado, sellado y notificado;
- (b) sencillamente un documento escrito;
- (c) verbal;
- (d) tácito.

Un contrato escrito comprende, generalmente, los siguientes elementos:

- (i) una descripción puntual de las partes en la venta y de las mercancías;
- (ii) acuerdos sobre servicios, por ejemplo, publicidad, garantía;
- (iii) el precio por pagar, la moneda y el tipo de cambio que se utilizará y la forma en que se efectuará el pago (en particular, cualquier depósito que se exija, pagos a cuenta, pago de terminación, acuerdos sobre retención y cláusulas de reajuste de precios);
- (iv) condiciones de entrega estipuladas en el contrato, preferentemente según los "Incoterms" (véase Glosario);
- (v) disposiciones particulares.

La existencia de un contrato de venta válido y el momento en el que se ha concertado deben establecerse basándose en los elementos de hecho. Se considera concertado un contrato cuando queda establecida, entre el vendedor y el comprador, una relación jurídicamente ejecutoria por lo que respecta a determinadas mercancías. La venta puede concertarse cuando todavía las mercancías hayan de producirse, o estén almacenadas en el extranjero o estén en tránsito, es decir "en alta mar" rumbo al país de importación, en situación de una segunda venta. Algunos países excluyen, a efectos de la valoración, los contratos de venta que se hayan concertado después de que las mercancías se hayan sometido al control aduanero. En estos países, las ventas de mercancías almacenadas se consideran como ventas en el mercado interior.

Nota:

Los anexos técnicos que lleve adjuntos un contrato de venta pueden facilitar informaciones adicionales, por lo que procederá examinarlos.

° °

CAPÍTULO 6

COMPROBACIÓN DE LAS DECLARACIONES ESTABLECIDAS SEGÚN LOS MÉTODOS DEL VALOR DE TRANSACCIÓN DE MERCANCÍAS IDÉNTICAS O SIMILARES

1. Confírmese que las mercancías no habrían podido valorarse según el método **del valor de transacción**. Si el método 1 hubiera podido aplicarse, obténgase un formulario de declaración de valor relleno, y verifíquese según el Capítulo 5. Si se confirma la utilización del **método del valor de transacción mercancías idénticas o del método del valor de transacción de mercancías similares**, prosígase la verificación como se indica a continuación.
2. Compruébese si las mercancías objeto de valoración son idénticas o similares a las mercancías valoradas según el método 1, refiriéndose a especificaciones y/o examinándolas materialmente (si fuese posible). Identifíquense las diferencias que haya.
3. Compruébese si los valores declarados se basan en valores de mercancías idénticas o similares exportadas en el mismo momento que las mercancías objeto de valoración o en un momento próximo. La fecha de la exportación se define generalmente en la legislación nacional. Algunos países consideran que la fecha de la exportación es aquella en la que las mercancías se envían del país de exportación directamente al país de importación. Puede que se entienda por "el mismo momento o en un momento aproximado" un período que abarca 30 días antes y 30 días después de la exportación de las mercancías objeto de valoración. Sin embargo, si las condiciones de mercado o de fabricación son tales que el precio de las mercancías de que se trate permanece relativamente estable durante más de un mes, puede tomarse en consideración, para la aplicación **del método del valor de transacción de mercancías idénticas o el método de transacción de mercancías similares**, el valor de transacción de mercancías exportadas fuera de ese período. A la inversa, si las condiciones de mercado o de fabricación conducen a frecuentes cambios en el precio de mercancías idénticas o similares, un período más corto sería más apropiado (por ejemplo, en el caso de mercancías perecederas, tales como frutas u hortalizas). Sin embargo, según algunas Administraciones, el valor declarado podría basarse en valores que se hayan aceptado según el método **del valor de transacción**, dentro de un período que no supera los tres meses anteriores a la comprobación de la declaración. La declaración de mercancías idénticas o similares, hecha antes de este plazo de tres meses, podrá tomarse en consideración sólo si las condiciones de mercado o de fabricación son tales que el precio de las mercancías de que se trate permanece relativamente estable durante un largo período.
4. Compruébese si hay que efectuar ajustes para tener en cuenta diferencias de cantidad o de nivel comercial, y obténganse todos los datos respecto a la base del cálculo. La venta de mercancías idénticas o similares que se utilice será, en lo posible, la que más se aproxima, en cuanto a cantidad y nivel comercial, a la de las mercancías objeto de valoración. Si no existen estas condiciones, la venta de mercancías idénticas o similares que se utilizará podría ser:

Parte III
Capítulo 6

- (a) una venta al mismo nivel comercial pero en cantidades diferentes;
 - (b) una venta a un nivel comercial diferente pero sensiblemente en las mismas cantidades;
 - (c) una venta a un nivel comercial diferente y en cantidades diferentes.
5. Verifíquese que los importes declarados por transporte internacional y seguro son exactos y que se han efectuado los debidos ajustes por las diferencias de costes.
6. Compruébese si es necesario efectuar otros ajustes para tener en cuenta, por ejemplo, diferencias en los costos de transporte y gastos conexos en los que se incurre en el país de exportación por las mercancías importadas y por las mercancías idénticas o similares, y obténganse todos los detalles sobre los conceptos a los que corresponden tales gastos y sobre la manera de cómo han sido calculados.
7. Si se descubriese subvaloración, remítase al Capítulo 15.

◦
◦ ◦

CAPÍTULO 7

COMPROBACIÓN DE LAS DECLARACIONES ESTABLECIDAS SEGÚN EL MÉTODO **DEL VALOR DEDUCIDO**

Generalidades

1. Confírmese que las mercancías no habrían podido valorarse según **el método del valor de transacción, el método del valor de transacción de mercancías idénticas o el método del valor de transacción de mercancías similares**. Si uno de estos métodos hubiera podido aplicarse, actúese conforme al capítulo que corresponda. Si el método **del valor deducido** es apropiado, prosígase de la forma siguiente.
2. Verifíquese si la persona que firma el formulario de declaración del valor está habilitada para hacerlo. Compruébese si los datos consignados en el formulario corresponden a los de la declaración en aduana y a los documentos justificativos.
3. Compruébese si existen pruebas documentales de la venta, por ejemplo, contrato de venta, factura, pruebas del pago, etc.;
4. Compruébese si las mercancías se han vendido después de su importación a personas que:
 - (a) no están vinculadas a aquellas a las que compran las mercancías;
 - (b) no han suministrado, de manera directa o indirecta, gratuitamente o a precios reducidos, ninguno de los bienes o servicios, especificados en el artículo 8, párrafo 1.b) del Acuerdo sobre Valoración **de la OMC**, para que se utilicen en la producción y venta para la exportación de las mercancías importadas.

Precio unitario

5. Verifíquense los precios pagados por el comprador del país importador consultando los registros de la empresa, impresos de ordenador relativos a ventas y pagos, fotocopias del libro mayor de ventas, del libro de inventarios, de facturas de ventas y pruebas documentales presentados a la Administración de la tributación interior.
6. Compruébese si el precio unitario se ha calculado correctamente:
 - (a) si se realiza una venta de las mercancías importadas objeto de valoración o de mercancías idénticas o similares importadas, el precio unitario de las mercancías se calculará basándose en esa venta;
 - (b) si se realiza más de una venta, el precio unitario se calculará basándose en ventas al primer nivel comercial de mercancías importadas o de mercancías idénticas o similares importadas, que totalicen el mayor número de unidades vendidas al mismo precio;
 - (c) al determinar el precio unitario, no se tiene en cuenta el nivel comercial, es decir, si la venta se realiza a un mayorista, un distribuidor o un minorista.
7. Compruébese si las mercancías importadas o las mercancías idénticas o similares importadas se han vendido en el momento de la importación de las

mercancías objeto de valoración o en un momento próximo, o en el mismo estado en que fueron importadas antes de pasados noventa días desde dicha importación.

8. Compruébese si el número de unidades vendidas es suficiente. La decisión de si el número es suficiente se tomará caso por caso, teniendo en cuenta las circunstancias y las prácticas de comercialización propias a la importación y a las ventas en el país de importación. Por ejemplo, puede que no sea aceptable el precio unitario al que se vende la mayor cantidad total de mercancías, si la cantidad de éstas que se vende dentro del plazo fijado en el párrafo III.4.7 sólo representa un pequeño porcentaje de la venta total de dichas mercancías. Sin embargo, tales ventas pueden aceptarse para calcular el precio unitario, si el precio al que se venden las mercancías corresponde a los precios de venta habituales de dichas mercancías.
9. Compruébese que se justifica el empleo de ventas de mercancías transformadas después de la importación:
 - (a) cuando, como resultado de la transformación ulterior, las mercancías importadas pierden su identidad, el método **del valor deducido** no será normalmente aplicable;
 - (b) cuando el valor añadido por la transformación se puede determinar con precisión y sin excesiva dificultad, aunque se pierda la identidad de las mercancías importadas, puede justificarse la aplicación del método **del valor deducido**;
 - (c) la venta de mercancías transformadas deberá realizarse dentro de cierto período (por ejemplo 180 días) a contar desde el momento de la importación de las mercancías objeto de valoración;
 - (d) el importador deberá hacer constar por escrito que ha optado por este método.

Deducciones

10. Establézcase que las cantidades por comisiones o beneficios y gastos generales concuerdan con las relativas a las ventas, en el país importación, de mercancías importadas de la misma especie o clase. Esta cantidad habitual puede consistir en una gama de cifras que debe permitir, de manera evidente y fácil, ser reconocida como importe "usual". Este importe usual puede calcularse, por ejemplo, sacando promedios simples o ponderados, o utilizando cantidades preponderantes.
11. Establézcase si la venta en el país de importación de las mercancías objeto de valoración se realiza con o sin comisión. La deducción por beneficios y gastos generales se efectuará, generalmente, en el caso de transacciones que no impliquen comisiones.
12. Compruébese si las otras deducciones, por ejemplo, costos de transporte en el país de importación, derechos y gravámenes, gastos de transporte en el extranjero, han sido calculadas correctamente.
13. Compruébese si los costes de transformaciones ulteriores se han calculado correctamente.

o

o o

CAPÍTULO 8

COMPROBACIÓN DE LAS DECLARACIONES ESTABLECIDAS SEGÚN EL MÉTODO DEL VALOR RECONSTRUIDO

1. Confírmese que las mercancías no habrían podido valorarse según el método **el método del valor de transacción, el método del valor de transacción de mercancías idénticas, el método del valor de transacción de mercancías similares o el método del valor deducido** (si el importador solicita que se invierta el orden de aplicación **del método del valor deducido y el método del valor reconstruido**, el método **del valor reconstruido** se aplicará antes del método **del valor deducido**). Si uno de estos métodos hubiera debido aplicarse, actúese conforme al capítulo que corresponda. Si el método 5 es apropiado, prosígase de la forma siguiente:
2. Averígüese si el productor está dispuesto a proporcionar a las Aduanas los datos necesarios sobre los costos y a dar las facilidades para cualquier comprobación ulterior que pueda ser precisa. Si las Aduanas no pueden comprobar la veracidad o la exactitud de las informaciones facilitadas, el método **del valor reconstruido** no puede aplicarse.
3. Compruébese que el "costo o valor" declarado según este Método se basa en la contabilidad comercial del productor, y que dicha contabilidad se lleva de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados, que se apliquen en el país en que se produce la mercancía.

Nota:

Es muy importante distinguir las nociones de "costo" y valor". Las Aduanas sólo utilizarán el valor de los materiales si no disponen de los costos de los mismos.

4. Compruébese que el costo o valor de los materiales utilizados en la producción de las mercancías importadas se ha identificado correctamente.

Nota:

Los materiales comprenderán:

- (a) *materias primas, como, por ejemplo, madera, acero, plomo, arcilla, textiles, etc.;*
 - (b) *gastos en que se incurre para transportar las materias primas hasta el lugar de producción;*
 - (c) *mercancías parcialmente montadas o semiacabadas, como, por ejemplo, circuitos integrados;*
 - (d) *componentes que en definitiva se ensamblarán o se utilizarán en la producción del producto acabado.*
5. Compruébese que el costo de la fabricación u otras operaciones de transformación de las mercancías importadas se ha identificado correctamente.

Parte III
Capítulo 8

Nota:

El costo de producción comprenderá:

- (a) el coste de la mano de obra, directo o indirecto;*
- (b) el coste del montaje, cuando se realiza una operación de montaje y no de fabricación;*
- (c) los costes indirectos, como, por ejemplo, inspección de la fábrica, mantenimiento de las instalaciones, horas extraordinarias, etc.;*
- (d) el importe de cualquier gravamen nacional pagadero en el país de exportación y aplicable directamente a los materiales o a su utilización. Ahora bien, si este gravamen se remite o se devuelve al exportarse las mercancías, no se incluirá en el valor en aduana.*

6. Compruébese que se ha identificado correctamente el costo de los envases o embalajes que, a efectos aduaneros, se consideren como formando un todo con las mercancías importadas.
7. Compruébese que se han identificado correctamente los gastos de embalaje, tanto por concepto de mano de obra como de materiales.
8. Compruébese si se ha calculado con exactitud el valor de las prestaciones y si el vendedor no ha incluido el valor de alguna de éstas en su precio de venta. Obsérvese que el valor de una prestación no se contará dos veces.

Nota:

- (a) el valor de ingeniería, creación y perfeccionamiento, trabajos artísticos, diseños y planos y croquis, realizados en el país de importación, se incluirá si tales prestaciones corren a cargo del productor;*
- (b) el reparto del valor de las prestaciones se indica en la Parte III, Capítulo 10.*

9. Compruébese que se han calculado correctamente los gastos de transporte así como el costo del seguro y gastos conexos especialmente si el país aplica la base CIF para la valoración.
10. Compruébese que se ha identificado correctamente la cantidad por concepto de beneficios y gastos generales.

Nota:

- (a) la cantidad por concepto de beneficios y gastos generales se determinará sobre la base de información proporcionada por el productor o en nombre suyo, a menos que sus cifras no concuerden con las que sean usuales en las ventas de mercancías de la misma especie o clase (véase Parte III, Capítulo 7, párrafo 10);*
- (b) la cantidad por concepto de beneficios y gastos generales debe considerarse como un todo. De ahí se deduce que, si, en un determinado caso, el importe del beneficio del productor es bajo y sus gastos son altos, sus beneficios y gastos*

generales considerados en conjunto pueden, no obstante, concordar con los que son usuales en las ventas de mercancías de la misma especie o clase;

- (c) cuando el productor pueda demostrar que obtiene unos beneficios bajos en sus ventas de las mercancías importadas en razón de circunstancias comerciales especiales, deberá tenerse en cuenta el importe de los beneficios reales, a condición de que el productor tenga razones comerciales válidas que lo justifiquen (por ejemplo, una disminución imprevisible de la demanda) y de que su política de precios refleje las políticas habituales de precios seguidas en la rama de producción de que se trate.*

11. Si para determinar un valor reconstruido se utiliza una información distinta de la proporcionada por el productor o en nombre suyo, las Aduanas informarán al importador, si éste así lo solicita, de la fuente de dicha información, los datos utilizados y los cálculos efectuados sobre la base de dichos datos, a reserva de lo dispuesto en el artículo 10 del Acuerdo sobre Valoración **de la OMC**.

◦
◦ ◦

CAPÍTULO 9

COMPROBACIÓN DE LAS DECLARACIONES ESTABLECIDAS SEGÚN EL MÉTODO **DEL ÚLTIMO RECURSO**

1. Confírmese que las mercancías no habrían podido valorarse según el método **del valor de transacción** al **método del valor reconstruido**.
2. Determinéese cómo se ha calculado el valor declarado.

Nota:

Los siguientes ejemplos ilustran cómo puede utilizarse el método **del último recurso**:

- (a) Si no se venden mercancías similares producidas en el mismo país que las mercancías objeto de valoración, pero sí se realizan ventas de mercancías similares producidas en otro país, es posible utilizar éstas como base para determinar el valor en aduana según el método **del último recurso**, con tal que, por lo demás, se cumplan los requisitos del método **del valor de transacción de mercancías similares**.
- (b) Si no hay ventas que cumplan el requisito de 90 días establecido en el método 4, pero sí se han realizado ventas, por ejemplo 100 días después de la importación de las mercancías objeto de valoración, pueden utilizarse éstas como base para determinar el valor en aduana según el método **del último recurso**, con tal que, por lo demás, se cumplan los requisitos del método **del valor deducido**.

El Método **del último recurso** permite que los requisitos de los métodos anteriores se apliquen con flexibilidad, desde luego sin descartarlos completamente. Al aplicar los anteriores métodos con flexibilidad, se respetarán los principios de valoración y se actuará con particular esmero para que el valor obtenido, aplicando el método de valoración, no sea desvirtuado ni al alza ni a la baja.

3. Compruébese que el valor declarado no se ha determinado según métodos prohibidos por el Acuerdo sobre Valoración **de la OMC**. (Véase Parte I, párrafo 18).
4. Compruébese que todos los costos de transporte y seguro así como todos los gastos conexos, relacionados con las mercancías importadas, se han tenido en cuenta correctamente.
5. Compruébese si se han declarado todos los elementos que han de añadirse (por ejemplo, gastos de herramientas, materiales suministrados).
6. Si se descubriese una subvaloración, remítase al Capítulo **15**.

° ° °

CAPÍTULO 10

COMPROBACIÓN DE LA VINCULACIÓN: INFLUENCIA EN EL PRECIO

1. Según el artículo 1.1 d) del Acuerdo sobre Valoración **de la OMC**, el valor en aduana es el valor de transacción siempre que no exista una vinculación entre el comprador y el vendedor o que, en caso de existir en el sentido del artículo 15.4 del Acuerdo sobre Valoración **de la OMC** (véase el párrafo 8), se cumpla lo dispuesto en el artículo 1.2 del mismo Acuerdo. El valor de transacción es aceptable en virtud del artículo 1.2 cuando:
 - (a) se han examinado las circunstancias de la venta y se ha establecido que la vinculación no ha influido en el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías, o
 - (b) el importador de las mercancías demuestre que el valor de transacción satisface uno de los requisitos (valores "criterio") que se señalan en el artículo 1.2 b) del Acuerdo sobre Valoración **de la OMC**.
2. Al declarar el valor, le compete al importador asegurarse, en la medida de lo posible, de que la vinculación entre él mismo y el vendedor no ha influido en el precio de venta de las mercancías.

Nota:

Es de suponer que los importadores podrán asegurarse más fácilmente y más a menudo de que el precio no ha sido influido, que demostrar que el valor de transacción satisface uno de los criterios establecidos en el artículo 1.2 b).

3. El Acuerdo sobre Valoración **de la OMC** no pormenoriza la información que ha de utilizarse para establecer que la vinculación no ha influido en el precio en una venta de mercancías para su exportación. A causa de la necesidad de aplicar el sistema de valoración **de la OMC** de manera eficaz pero, al mismo tiempo, con la flexibilidad que exigen las realidades del comercio internacional, no pueden sentarse reglas demasiado estrictas cuando hay que determinar si una vinculación entre el comprador y el vendedor ha influido o no en el precio de las mercancías importadas.
4. Sea cual fuere la forma en que un importador asevere la aceptabilidad del precio, sus conclusiones deben ser confirmadas por pruebas concretas. El importador debe explicar cómo se ha fijado el precio entre las partes vinculadas y conservar las pruebas documentales para apoyar su petición de utilizar el método del valor de transacción para determinar el valor en aduana de las mercancías. Lo más importante en la comprobación del valor por las Aduanas, respecto a este asunto, es establecer que el precio de venta no difiere sensiblemente del que se hubiera fijado a un comprador no vinculado, en circunstancias idénticas, salvo la vinculación. Dicho de otro modo, las Aduanas pueden aceptar el precio si compradores no vinculados pueden adquirir las mercancías al mismo precio que el fijado a compradores vinculados.

5. El artículo 15.4 del Acuerdo sobre Valoración *de la OMC* define la vinculación. Ahora bien, aun cuando el comprador y el vendedor estén vinculados según dicho Acuerdo, puede que los vínculos sean tan insignificantes, que la probabilidad de que influyan en el precio sea escasa o ninguna. No se pretende que se haga un examen de las 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. En el caso de que las Aduanas no puedan aceptar el valor de transacción sin recabar otros datos, deben estar dispuestas a examinar los aspectos pertinentes de la transacción, entre ellos, la manera en que el comprador y el vendedor tengan organizadas sus relaciones comerciales y la manera en que se haya fijado el precio de que se trate, para determinar si la vinculación ha influido en el precio. En los casos en que pueda demostrarse, por ejemplo, que el precio se ha ajustado de manera conforme con las prácticas normales de fijación de precios seguidas por la rama de producción de que se trate o con el modo en que el vendedor ajuste los precios de venta a compradores no vinculados a él, quedaría demostrado que la vinculación no ha influido en el precio. Otro ejemplo sería que se demostrara que con el precio se alcanza a recuperar todos los costos y se logra un beneficio que está en consonancia con los beneficios globales realizados por la empresa en un período de tiempo representativo (calculado, por ejemplo, sobre una base anual) en las ventas de mercancías de la misma especie o clase, con lo cual quedaría demostrado que el precio no ha sufrido influencia.
6. Se recalcará, asimismo, que aun cuando el precio realmente pagado o por pagar por el comprador vinculado no sea inferior al pagado por un comprador no vinculado, no por ello se cumplen, necesariamente, los requisitos restrictivos del método de valores criterio establecidos en el artículo 1.2 b). Por otra parte, las Aduanas deben saber que la información, proporcionada por un importador sobre una importación anterior que satisface todos los requisitos que establecen la validez de los criterios, confirma automáticamente la aceptabilidad del precio pagado o por pagar como el valor de transacción. En realidad, el propio funcionario puede comprobar, basándose en informaciones recabadas en el cumplimiento de sus funciones, la aceptabilidad del precio, sin emprender un examen más detallado. En tales circunstancias, no hay por qué recabar otros datos.
- Procedimiento de comprobación
- Se averigua la vinculación*
7. Infórmese al importador de que se están examinando las circunstancias de la venta. Invítese a suministrar los siguientes datos acerca de la venta (remítase al Apéndice I):
- (a) una copia de la factura comercial, del contrato de venta y del acuerdo comercial;
 - (b) una breve explicación de la vinculación entre su empresa y el vendedor;
 - (c) toda información que demuestre que el precio de las mercancías importadas de un vendedor vinculado no ha sufrido influencia;
 - (d) toda información necesaria para establecer un valor criterio.
8. Obténganse todos los datos sobre la naturaleza de la vinculación. Determinése qué vinculación existe entre el comprador y el vendedor:
- (a) uno de ellos ocupa cargos de responsabilidad o dirección en una empresa del otro;

- (b) están legalmente reconocidos como asociados en negocios;
- (c) están en relación de empleador y empleado;
- (d) una persona tiene, directa o indirectamente, la propiedad, el control o la posesión del 5% o más de las acciones o títulos en circulación y con derecho a voto de ambos;
- (e) uno de ellos controla directa o indirectamente al otro;
- (f) ambos están controlados directa o indirectamente por una tercera persona;
- (g) juntos controlan directa o indirectamente a una tercera persona; o
- (h) son miembros de la misma familia.

Es posible comprobar la vinculación en publicaciones oficiales (por ejemplo, "*Who Owns Whom*", Guía de la Filiales de Sociedades), declaraciones del importador, archivos de la sociedad, el registro mercantil, ficheros sobre sociedades de la Cámara de Comercio, informes anuales de las empresas que contienen balances, listas de los accionistas, etc.

9. Determínese si el comprador es una sucursal del vendedor o un empleado de éste. De ser así, según la Opinión consultiva 1.1. de la *Recopilación*, las partes pueden considerarse, con arreglo a la legislación nacional, como partes de la misma persona jurídica. Una empresa no puede vender a sí misma, y por lo tanto, la transacción no se considerará, normalmente, como una venta. En tal caso, el valor de transacción no podría aplicarse. Si el comprador no es una sucursal del vendedor, pásese al párrafo siguiente.

Ventas a compradores no vinculados

10. Averígüese si se realizan ventas de las mismas mercancías a compradores no vinculados en el país de importación. Si no se realizan, pásese al párrafo 13.
11. Averígüese si los compradores no vinculados en el país de importación pueden adquirir las mismas mercancías al mismo precio que las fijadas al comprador vinculado, teniendo en cuenta las diferencias de nivel comercial y de cantidad. Las diferencias de precios que se deben a motivos comerciales válidos serían aceptables en este contexto. (Véase el Apéndice II). Si así fuera, obténganse todas las pruebas documentales disponibles. Otras investigaciones sobre este asunto no serán necesarias.
12. Si el comprador vinculado obtiene precios más bajos que el no vinculado y:
- cuando el vendedor ha comprado las mercancías y las ha revendido al comprador vinculado (importador), determínese si el precio facturado al comprador vinculado y el precio de adquisición del vendedor son comparables;
 - cuando las mercancías son producidas por el vendedor, obténganse los datos sobre la forma de calcular el precio facturado. Puede que el vendedor tenga que suministrar estos datos. Invítese al comprador a confirmar que los siguientes elementos están incluidos en el precio facturado y a facilitar los documentos relativos a costos tales como:
 - (a) costo de los materiales;
 - (b) costo de la mano de obra;

Parte III
Capítulo 10

- (c) gastos generales (directos e indirectos);
- (d) gastos de venta, y
- (e) beneficios.

Nota:

*En ambos casos, si el precio es suficiente para recuperar todos los costos y lograr un beneficio que esté en consonancia con los beneficios globales realizados por la empresa, es posible aplicar el **método del valor de transacción**.*

No se realizan ventas a compradores no vinculados

13. Si no se realizan ventas de mercancías idénticas a compradores no vinculados en el país de importación, determínese si el comprador vinculado puede comprar las mercancías a precios comparables a los que se facturan a un comprador no vinculado en el país de exportación o en un tercer país, o a compradores vinculados en el país de importación (véase el Apéndice III). Se trata aquí de reunir datos, que apoyen los disponibles, para juzgar si el precio realmente pagado o por pagar ha sido influido o no. Esta comparación no se utilizará, sin embargo, como valor criterio a tenor del artículo 1.2 b) del Acuerdo sobre Valoración **de la OMC**.

Nota:

Al utilizar para la comparación un precio pactado en el país de exportación o en un tercer país, hay que obrar con mucho cuidado. Sólo cuando el nivel de desarrollo de los mercados del país de exportación o de un tercero, según el caso, y del de importación, o la estrategia comercial global del vendedor permitan tal comparación, ésta sería válida.

Conclusión

14. Si la vinculación ha influido en el precio, el valor de transacción no se aceptará a efectos de la aplicación del artículo 1 del Acuerdo sobre Valoración **de la OMC**. Se utilizará, pues, un método de valoración sustitutivo.

x
x x

Ejemplo 1

ENVÍO CERTIFICADO

(Nombre y apellido)

(Función)

(Empresa y dirección)

.....

(Ref. del expediente)

.....

(Fecha)

Estimado/a Señor(a):

Por la presente, quisiera comunicarle que la Aduana está examinando el valor en aduana de (*mercancías*) objeto de la declaración (*número de la declaración*) (*lugar de introducción*) (*fecha*) que su empresa ha importado de (*exportador*).

Si este examen demostrara que las mercancías antedichas no han sido valoradas correctamente a efectos aduaneros, se le podría instar, ulteriormente, a que ajustara la declaración antes mencionada así como todas las relativas a mercancías idénticas o similares.

(Párrafo en el que se puntualice el objeto del examen y la disposición pertinente de la legislación sobre valoración.)

La Aduana le agradecería comunicara a esta oficina las informaciones adicionales siguientes:

1. Copia de la factura comercial relativa al envío antes mencionado.
2. Breve explicación de la vinculación entre su empresa y el vendedor.
3. Todo documento que acredite que el precio de las mercancías importadas del proveedor vinculado no ha sido influido.
4. Toda información necesaria para establecer un valor criterio.

Agradeciéndole su cooperación, le rogamos conteste a la presente antes de (*fecha*), lo que acelerará el examen por el Servicio.

Si desea que la información que suministre a la Aduana se considere confidencial, marque "confidencial" en todos los documentos.

Atentamente,

(Nombre y apellido)

(Cargo del funcionario)

(Servicio)

(Número de teléfono)

Ejemplo 2

OFICIO
LEY DE ADUANAS "X"
(Apartado "X-1")

Para: (Nombre y dirección)

Estimado/a Señor(a):

Los documentos de importación que ha(n) presentado Usted(es) indican que (*nombre y dirección del comprador*), comprador(es) de (*breve descripción de las mercancías importadas*), objeto éstas de la(s) declaración(es) número(s) (*lista de los números*), y (*nombre y dirección del vendedor*), vendedor(es) de dichas mercancías, estaban, en el momento de la venta de éstas, vinculados según el apartado "X-1" de la Ley de Aduanas "X", y se considera que la vinculación ha podido influir en el precio de las mercancías de que se trata.

SÍRVASE TOMAR NOTA DE LO SIGUIENTE:

1. Los datos anotados en la declaración que ha(n) presentado Usted(es) indican que la vinculación entre el vendedor y el comprador antedichos ha podido influir en el precio de las mercancías indicadas, puesto que (*puntualícese la manera y la naturaleza de la posible influencia en el precio*).
2. Se llega a este parecer sobre la base de (*indíquese la fuente de las pruebas documentales, por ejemplo, facturas del vendedor o listas de precios internacionales, etc.*).
3. Puede que, con arreglo al apartado "X-1" de la Ley, el valor de transacción de tales mercancías no pueda utilizarse como el valor en aduana de las mismas.

Por el presente oficio se le(s) invita a suministrar, dentro de (*número de días*) días a contar de la expedición de éste, las informaciones adicionales que le(s) parezcan ser de utilidad, teniendo en cuenta las situaciones expuestas en el apartado "X-1" de la Ley aduanera "X" (*adjúntese un ejemplar de la disposición mencionada*).

Atentamente,

Firma:
Cargo del funcionario:
Fecha:
Dirección para responder al presente oficio:

X X X

EJEMPLOS ILUSTRATIVOS DEL PÁRRAFO 11

- (a) El vendedor realiza ventas a compradores no vinculados en el país de importación, fundamentalmente en las mismas condiciones que al comprador vinculado. El importador tiene pruebas documentales que demuestran que los precios del vendedor a compradores no vinculados son idénticos a los que paga él, que estos compradores están al mismo nivel comercial, compran sensiblemente las mismas cantidades y según los mismos términos y condiciones que él.
- (b) El vendedor realiza ventas a compradores no vinculados en el país de importación, que compran en condiciones diferentes de aquellas en que compra el vinculado, y las diferencias de precio pueden justificarse por estas diferencias de condiciones. Por ejemplo, el comprador vinculado está al nivel comercial de distribuidor y el no vinculado al de mayorista, y éste compra cantidades más pequeñas que aquél. En este ejemplo, el importador podría demostrar con pruebas documentales que, aunque el precio que el vendedor pone al mayorista sea más alto, la diferencia se justifica por las economías que el vendedor realiza en gastos de expedición, series de producción, gastos de venta, gastos generales, gastos por deudas incobrables, etc. Deberán obtenerse todos estos datos del vendedor.

x
x x

EJEMPLOS ILUSTRATIVOS DEL PÁRRAFO 13

- (a) Un comprador vinculado en el país de importación realiza beneficios por cuenta propia y es libre de comprar las mercancías importadas, o mercancías comparables que pueden servir de sustitutivo, a proveedores no vinculados, cuando el precio es el factor determinante para elegir al proveedor. Podría acreditarse esta postura demostrando que el comprador procura conocer, a menudo o siempre, los precios antes de escoger al proveedor y compra, efectivamente, al que ofrezca las mejores condiciones, teniendo en cuenta la calidad del producto y los términos generales de la venta. El comprador no tiene que obtener los precios antes de cada compra, ya que es práctica comercial corriente que un comprador no vinculado, que haya logrado una fuente satisfactoria de suministro a precios aceptables, seguirá encargando mercancías sin solicitar ofertas competitivas. Es una práctica normal y prudente indagar periódicamente los precios de compra y de ello quedarán pruebas en la mayoría de los casos.
- (b) En el supuesto de que el proveedor venda únicamente a compradores vinculados, el importador podría demostrar, sin embargo, que se han celebrado genuinas negociaciones. Habrá documentos que pondrán de manifiesto que los precios propuestos al principio por la persona vinculada, que puede imponer condiciones, han sido ajustados como consecuencia de las negociaciones, y que se ha logrado un reparto razonable de los beneficios. Los documentos justificativos que mostraran que los precios se habían discutido sin más, no se considerarían pruebas suficientes para demostrar que la vinculación no había influido en el precio. También pueden existir otras fuentes de suministro de mercancías comparables, y si existieran, los precios que éstas pongan, no deberán diferir sensiblemente.
- (c) Las mercancías objeto de valoración son productos que tienen precios oficiales publicados, por ejemplo, cobre, cinc o azúcar. El importador puede demostrar que existe información sobre los precios, por ejemplo, en la prensa financiera o en periódicos comerciales de productos básicos, y que los precios publicados son los mismos a los que él ha comprado las mercancías y a los que cualquier otro hubiera podido comprarlas.
- (d) El vendedor vende al mismo precio y en condiciones fundamentalmente idénticas o similares que al comprador vinculado en el país de importación a compradores no vinculados en países distintos del de importación, incluso en el mercado interior de su propio país. Deben suministrarse informaciones sobre las ventas a compradores no vinculados. También se requerirán pruebas documentales relativas al nivel comercial, la cantidad, los términos y condiciones de la venta, para poder indagar si las ventas a clientes no vinculados y la hecha al comprador vinculado para la exportación al país de importación son realmente comparables. Para que esta comparación sea aceptable, los países a los que se realizan las ventas deben tener una economía de mercado en la que nadie adultere las prácticas comerciales habituales.

o o o

CAPÍTULO 11

COMPROBACIÓN DE LAS COMISIONES DE COMPRA

1. Las comisiones y gastos de corretaje que el comprador pague en relación con la compra de las mercancías formarán parte del valor en aduana. La única excepción son las comisiones de compra, es decir la retribución pagada o por pagar por un comprador a su agente por los servicios que éste le presta al representarlo en el extranjero en la compra de las mercancías objeto de valoración. Está claro que si el comprador viaja al extranjero para negociar una compra o si manda a uno de sus asalariados, sus gastos de viaje y salarios corren a cargo del comprador y no se añadirán al precio de las mercancías. Tampoco se justificaría, pues, que se incluyeran los costes de contratación de un agente exterior a la empresa para el desempeño del mismo papel en la transacción.
2. El trato aplicable a las comisiones a efectos de la valoración en aduana depende de la naturaleza exacta de los servicios que presta el intermediario. La Nota Explicativa 2.1 en la *Recopilación*, que examina las comisiones y corretajes en relación con el artículo 8 del Acuerdo sobre Valoración **de la OMC**, destaca los rasgos comunes a los intermediarios y concluye diciendo que, habida cuenta de que la naturaleza de los servicios prestados por los intermediarios a menudo no puede determinarse sobre la base sólo de los documentos comerciales, las Administraciones nacionales tendrán que adoptar las medidas razonables que juzguen necesarias para la aplicación correcta de lo dispuesto sobre este particular en el Acuerdo.
3. En algunas transacciones, un comisionista de compra concluye el contrato y después extiende una nueva factura al importador haciendo constar en ella, por separado, el precio de las mercancías y su remuneración. El simple hecho de facturar de nuevo las mercancías no lo convierte en el vendedor de éstas, y su retribución no puede considerarse como parte del precio de las mercancías. Con tal que se distinguan, las comisiones de compra no se incluirán en el valor de transacción de las mercancías.

Procedimientos de comprobación de las comisiones de compra

4. Compruébese si el comisionista factura por separado un importe por los servicios prestados en la compra, es decir, si "distingue" su remuneración del precio realmente pagado o por pagar por las mercancías.

Nota:

Si la comisión consta en la factura del comisionista, indáguese si el comisionista es de compra o de venta.

5. Obténganse todos los detalles sobre las funciones que desempeña el comisionista. Solicítense copias del contrato de comisión mercantil y/u otras pruebas documentales, tales como pedidos, télex, cartas de crédito, correspondencia, etc. relacionados con las actividades del comisionista y con la comisión (remítase al Cuestionario en Apéndice a este Capítulo).

Nota:

- (a) *El trato aplicable a las comisiones y gastos de corretaje, a efectos de la valoración en aduana, depende de la naturaleza exacta de los servicios que presta el intermediario. Si el supuesto intermediario actúa por cuenta propia y/o si tiene derecho de propiedad sobre las mercancías, no se le puede considerar como un comisionista de compra.*
 - (b) *A veces, los contratos o documentos no representan o no reflejan la naturaleza verdadera de las actividades del supuesto comisionista. En tales casos se averiguarán los elementos de hecho reales que les sean propios.*
 - (c) *Si el comisionista está vinculado al vendedor o a una persona vinculada a éste, pese a la existencia de un contrato de comisión mercantil, las Aduanas tienen el derecho de examinar todas las circunstancias para averiguar si el comisionista actúa realmente por cuenta del comprador y no por la del vendedor o incluso por la suya propia.*
 - (d) *A las sociedades de exportación o a los agentes llamados independientes que desempeñan actividades semejantes, pero quienes, a diferencia de los comisionistas de compra, tienen derecho de propiedad sobre las mercancías y ejercen el control sobre la transacción o el precio que pague el importador, no se les puede considerar como comisionistas de compra.*
6. Obténganse los detalles sobre el importe de la comisión y sobre la forma de calcularla.

Nota:

- (a) *Si el comisionista de compra factura de nuevo las mercancías al importador, la factura extendida por el proveedor podría remitirse a las Aduanas, para que éstas verifiquen el precio realmente pagado o por pagar al vendedor de las mercancías y el importe de la comisión de compra.*
- (b) *También habrá que comprobar la adecuación de la remuneración a los servicios prestados. Puede que un comisionista de compra preste servicios que estén fuera de las funciones usuales de un comisionista de compra. Tales servicios adicionales afectarían a la remuneración cobrada al comprador.*
- (c) *Si el importe de la comisión no concuerda con las prácticas comerciales, se examinarán las circunstancias de la venta. Ocurre, a veces, que las empresas compran mercancías por intermedio de sucursales establecidas en el país de importación y les pagan comisiones de compra. Es posible que la comisión de compra se pague con vistas a la subvaloración.*

(Véase Parte IV, **Capítulo 3**, párrafos 1 (b) y 2)

**CUESTIONARIO PARA AYUDAR A DETERMINAR SI LAS
"COMISIONES" SON IMPONIBLES**

- (a) ¿Está el comisionista vinculado al vendedor?
- (b) En el supuesto de que el comprador haya anulado o modificado un pedido, ¿debe adquirir el comisionista el derecho de propiedad de las mercancías o encargarse necesariamente de la reventa de éstas?
- (c) Cuando los costes de transporte y manipulación excedan a los acordados por el comprador, o les sean inferiores, ¿el comisionista debe costear los gastos excedentes, o en su caso, quedarse con lo sobrante?
- (d) ¿Adquiere el comisionista en algún momento, o es probable que adquiera, un derecho de propiedad de las mercancías, o asume el riesgo de su posesión?
- (e) ¿Asume el comisionista en algún momento los riesgos de la pérdida o daño de las mercancías?
- (f) ¿Se beneficia el comisionista, además de su remuneración, de descuentos o rebajas que conceda el vendedor?

Si la respuesta a alguna de las preguntas de (a) a (f) es "Sí", es probable que el comisionista no actúe como un comisionista de compra *bona fide* y las remuneraciones que el comprador le pague se añadirán al precio realmente pagado o por pagar si todavía no están incluidas. Si la respuesta a todas las preguntas de (a) a (f) es "No", pásese a las preguntas de (g) a (i).

- (g) ¿Controla el comprador las actividades del comisionista en lo que respecta a:

	Sí/No
(i) las cantidades por comprar?
(ii) el nombre del (de los) vendedor(es)?
(iii) el precio por pagar?
(iv) el tipo y la calidad de las mercancías?
(v) el método y el momento del envío?

- (h) ¿Recibe el comisionista del comprador todos los fondos antes de que deba pagar al vendedor por las mercancías?
- (i) ¿Se calcula la comisión como un porcentaje del precio facturado?

La respuesta "Sí" a todas las preguntas de (g) a (i), aunque hayan de tenerse en cuenta todas las circunstancias de la transacción, indicaría casi con seguridad que el comisionista es un comisionista de compra *bona fide*. Sin embargo, el que se responda "No" a algunas preguntas (por ejemplo, si el comisionista cobra una remuneración fija), no constituye razón suficiente para no considerar al comisionista como un auténtico comisionista de compra y, por lo tanto, para añadir su remuneración al precio realmente pagado o por pagar.

◦ ◦

CAPÍTULO 12

COMPROBACIÓN DE LOS ACUERDOS DE FINANCIACIÓN

1. Según la Decisión 3.1 adoptada por el Comité de Valoración en Aduana de la OMC, cuando un comprador concierta con el vendedor, una entidad bancaria u otra persona física o jurídica, un acuerdo de financiación respecto a la compra de las mercancías objeto de valoración, los intereses devengados en virtud de tal acuerdo no se considerarán parte del valor en aduana, siempre que:
 - (a) los intereses se distingan del precio realmente pagado o por pagar por las mercancías;
 - (b) el acuerdo de financiación se haya concertado por escrito;
 - (c) cuando las Aduanas lo requieran, el comprador pueda demostrar que:
 - (1) tales mercancías se venden realmente al precio declarado como precio realmente pagado o por pagar, y
 - (2) 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.
2. La exclusión de los intereses sólo puede considerarse cuando las Aduanas hayan comprobado que se han cumplido todos los criterios antes citados.
3. Aparte de los intereses antes mencionados, los acuerdos de financiación, concertados entre el importador y el exportador, sin relación con la venta de las mercancías, no influirán en la determinación del valor en aduana. Por ejemplo, cuando un comprador presta al vendedor para que éste compre las instalaciones y herramientas necesarias a la producción de las mercancías importadas, el préstamo no se considerará como una prestación según el artículo 8.1 b) del Acuerdo sobre Valoración **de la OMC** y, por consiguiente, ni el préstamo ni los intereses por él devengados se añadirán al precio realmente pagado o por pagar.
4. A este respecto, cabe distinguir entre los costes relacionados con la financiación de la venta y el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías que cubre, por lo general, los costos de producción, los gastos generales, los costos de transporte, las comisiones relacionadas con la venta, y los beneficios.

Procedimiento de comprobación (sólo respecto a los intereses por pago diferido)
5. Obténgase una copia del documento en el que se ha consignado el acuerdo de financiación concertado entre el comprador y el vendedor/agente. El acuerdo de financiación que estipula el pago de intereses suele constar en la cláusula "condiciones", "términos" o "pactos" del contrato de venta (por ejemplo, pago en 180 días con interés del X% cargado a cuenta del comprador).
6. Cuando no existe tal documento, infórmese al importador de que los intereses se incluirán en el valor en aduana.
7. Cuando los tipos de interés no parezcan razonables, indáguese sobre qué base se han calculado los intereses, o establézcase que el precio pagado o por pagar por

Parte III
Capítulo 12

mercancías idénticas o similares, que se han vendido sin acuerdo de financiación, se aproxima mucho al precio pagado o por pagar por las mercancías objeto de valoración.

Nota:

La moneda en la que se facilita la financiación al comprador influye en el tipo de interés. Si el tipo de cambio de una moneda está sujeto a grandes fluctuaciones, el tipo de interés de la financiación en aquella moneda puede resultar más alto, reflejando así el riesgo más alto que hace correr el trato en dicha moneda.

◦
◦ ◦

CAPÍTULO 13

COMPROBACIÓN DE LOS BIENES Y SERVICIOS SUMINISTRADOS GRATUITAMENTE POR EL COMPRADOR

1. El valor de los bienes y servicios que el comprador, de manera directa o indirecta, haya suministrado gratuitamente o a precios reducidos al proveedor extranjero se incluirá en el valor en aduana. Tales bienes y servicios se conocen con el nombre de "prestaciones". Las prestaciones imponibles se dividen en cuatro categorías de bienes y servicios:
 - (a) materiales, piezas y elementos, partes y artículos análogos incorporados a las mercancías importadas;
 - (b) herramientas, matrices, moldes y elementos análogos utilizados para la producción de las mercancías importadas;
 - (c) materiales consumidos en la producción de las mercancías importadas; e
 - (d) ingeniería, creación y perfeccionamiento, trabajos artísticos, diseños, y planos y croquis realizados fuera del país de importación y necesarios para la producción de las mercancías importadas
2. Cuando un importador no declare el valor de una prestación, deliberadamente o por inadvertencia (en una gran empresa, es posible que sean servicios distintos los que se encarguen de la tramitación de las prestaciones y de las importaciones), les resulta difícil a las Aduanas, especialmente en el momento de la importación, descubrir las prestaciones. Sin embargo, es posible que el precio de mercancías importadas para las que hay prestaciones sea inferior al precio de mercancías idénticas o similares. Cuando las Aduanas abriguen dudas, preguntarán al importador si ha exportado algún bien o servicio al vendedor. Así, al investigar las circunstancias de la venta, las Aduanas podrían encontrar en los archivos del importador un plan o un proyecto para la importación de las mercancías de que se trate, que ponga de manifiesto todos los elementos de hecho relativos a la importación, incluidas las prestaciones. Puede examinarse la carpeta de documentos de exportación para averiguar si el destinatario de las prestaciones exportadas es la misma persona que el vendedor de las mercancías importadas de que se trate. Habrá que verificar, con esmero, todo pago efectuado al extranjero que no corresponda a una transacción de mercancías para el país de importación. Si se hace un pago a un centro de diseño en el extranjero, se indagará la razón de tal pago. También se tendrá presente que el importador puede suministrar prestaciones indirectamente, pagando a una tercera parte que se encarga del suministro al vendedor.
3. A continuación se enumeran algunos bienes y servicios que los compradores suministran con frecuencia:
 - (a) etiquetas;
 - (b) folletos de instrucciones de uso;
 - (c) embalajes (por ejemplo, bolsas polivalentes, cajas, jaulas, cinta adhesiva, latas);

Parte III
Capítulo 13

- (d) cuero y tela, sobre todo cuando el vendedor es un confeccionador (corte, hechura, adornos, etc.);
 - (e) ferretería (por ejemplo, bisagras, mangos, tornillos);
 - (f) neumáticos y piezas de vehículos de motor;
 - (g) metales preciosos para catalizadores y productos electrónicos;
 - (h) recortes de silicio;
 - (i) matrices y moldes;
 - (j) catalizadores y reactivos;
 - (k) abrasivos y lubricantes;
 - (l) trabajos de impresión y de diseño para embalajes;
 - (m) planos, diseños, etc.
4. El valor de las prestaciones es la suma:
- (a) del costo de adquisición o de producción;
 - (b) de los gastos de transporte, si así lo dispone la legislación nacional (incluidos los derechos, impuestos o gravámenes y gastos de descarga en los que se incurra en el extranjero), cuando el comprador los paga después de haber comprado o producido los bienes, hasta el lugar donde éstos se utilicen en la producción de las mercancías importadas;
 - (c) del valor añadido a los bienes mediante reparaciones o modificaciones realizadas después de que el comprador los haya comprado o producido; y
 - (d) de los ajustes por utilización previa.
5. El costo de adquisición o de producción de los bienes puede determinarse basándose en:
- (a) el valor de la compra o del alquiler que pague el comprador, si los bienes se compran o se alquilan de una persona no vinculada al comprador en el momento de la compra o del alquiler;
 - (b) el valor de la compra o del alquiler que pague la persona de la que el comprador adquiere o alquila los bienes, si esta persona no los produce y si está vinculada al comprador en el momento de la compra o del alquiler por el comprador; o
 - (c) el costo de producción de los bienes, si están producidos por el comprador o una persona vinculada a éste en el momento en que el comprador los adquiere.
6. Una vez determinado el valor de la prestación, es preciso repartirlo entre las mercancías importadas. En general, el método de reparto será el solicitado por el importador, con tal que:
- 1) sea conforme a los principios de contabilidad generalmente aceptados y
 - 2) lo acrediten los documentos presentados.
- Existen varias posibilidades, por ejemplo:
- (a) el valor podrá asignarse al primer envío si el importador desea pagar de una sola vez los derechos por el valor total;

- (b) el importador podrá solicitar que se reparta el valor entre el número de unidades producidas hasta el momento del primer envío;
- (c) el importador podrá solicitar que el valor se reparta entre el total de la producción prevista cuando existe un contrato en firme respecto de esa producción;
- (d) el valor puede repartirse entre el número de años o de unidades de vida útil de la prestación.

Procedimiento de comprobación

7. Determínese si el comprador ha suministrado bienes o servicios. Si lo ha hecho, averígüese cuáles y cuándo.
8. Averígüese si la prestación se ha suministrado una sola vez o con continuidad.
9. Averígüese, si así lo dispone la legislación nacional, si el comprador ha incurrido en gastos de transporte, derechos, impuestos u otros gravámenes aplicables en el extranjero.
10. Obténganse copias de todas las pruebas documentales relativas al valor de las prestaciones (por ejemplo, un acuerdo, facturas si los materiales han sido comprados, datos sobre lo que se ha suministrado, pagos efectuados por el comprador, costo de producción, etc.).
11. Obténganse datos sobre las mercancías importadas en relación con las cuales se han suministrado las prestaciones.
12. Indáguese si todas las mercancías estipuladas en el contrato han sido importadas. Si no fuera así, obténganse datos sobre lo que se ha importado y lo que queda por importar. Repártase el valor de las prestaciones entre las importaciones.
13. Compruébese si se ha declarado un valor por los bienes o servicios. Si así fuera, averígüese cómo se ha calculado el valor declarado. Si se descubriera una subvaloración, remítase al Capítulo 15.

Nota:

A veces, los pagos que el comprador efectúa a una tercera parte que suministra al vendedor pueden considerarse como parte del precio realmente pagado o por pagar y no como prestaciones. Aun cuando no haya un acuerdo de prestaciones concertado entre el comprador y el proveedor tercero, puede haber uno de suministro entre éste y el vendedor.

(Véase Parte IV, Capítulo 3, párrafo 16).

o
o o

CAPÍTULO 14

COMPROBACIÓN DE LOS CÁNONES O DERECHOS DE LICENCIA

1. Cuando el vendedor pague un canon o derecho de licencia relacionado con las mercancías importadas como condición de venta de dichas mercancías, el importe del pago debe añadirse al precio realmente pagado o por pagar, en la medida en que no esté incluido en él.
2. El Acuerdo no da una definición de los términos "cánones y derechos de licencia", pero menciona "los pagos relativos a patentes, marcas comerciales y derechos de autor" como ejemplos de cánones y derechos de licencia.
3. Los requisitos fundamentales del artículo 8.1 c) son que los cánones y derechos de licencia se incluyan en el valor de transacción cuando y sólo cuando:
 - están relacionados con las mercancías objeto de valoración, y
 - el comprador debe pagarlos, directa o indirectamente, como una condición de venta de las mercancías objeto de valoración.
4. Por ejemplo, cuando una máquina, fabricada con una patente, se vende para la exportación al país de importación a un precio que no comprende el derecho de patente, que el importador, según las instrucciones del vendedor, debe pagar a un tercero, titular de la patente, el canon se añadirá al precio realmente pagado o por pagar de conformidad con lo dispuesto en el artículo 8.1 c), puesto que el pago del canon por el comprador está relacionado con las mercancías objeto de valoración y constituye una condición de venta de esas mercancías (Opinión Consultiva 4.1).

Derechos de reproducción de las mercancías importadas

5. Los derechos de reproducción de las mercancías importadas en el país de importación no deben añadirse al precio realmente pagado o por pagar por ellas al determinar el valor en aduana.

Pagos por el derecho de distribución o reventa de las mercancías importadas

6. Los pagos que efectúe el comprador por el derecho de distribución o reventa de las mercancías importadas sólo se añadirán al precio realmente pagado o por pagar por éstas, si constituyen una condición de la venta de dichas mercancías para su exportación al país de importación.

Procedimiento de comprobación

7. Obténganse una copia del contrato de venta, y/o una copia del acuerdo relativo a cánones o derechos de licencia.
8. Compruébese si los cánones o derechos de licencia están relacionados con las mercancías objeto de valoración.
9. Indáguese si el comprador debe pagar los cánones o derechos de licencia, directa o indirectamente, como una condición de venta de las mercancías objeto de valoración.

Parte III
Capítulo 14

10. Compruébese si el pago que el comprador efectúa corresponde a los derechos de reproducción de las mercancías importadas en el país de importación. Si así fuera, dichos derechos no deben añadirse al precio realmente pagado o por pagar.
11. Compruébese si el pago que el comprador efectúa por el derecho de distribución o reventa de las mercancías importadas constituye una condición de venta para la exportación al país de importación de aquéllas. Si no, el importe del pago no debe añadirse al precio realmente pagado o por pagar.

(Véase Parte IV, **Capítulo 3**, párrafo 15).

o

o

o

CAPÍTULO 15

GESTIONES EN CASO DE SUBVALORACIÓN

1. Sin perjuicio de los procedimientos específicos establecidos en la legislación nacional, de políticas o de prácticas seguidas en el país, cuando, al verificar una declaración, resulta evidente que el valor declarado está subvalorado, pueden tomarse las siguientes medidas:

Sospecha de fraude

2. Cuando se sospecha una subvaloración deliberada, infórmese, si procede, al servicio de investigación lo antes posible. Puede darse tal caso cuando se presente documentación falsa, por ejemplo, facturas dobles, documentos falsos de transporte, declaración falsa respecto al precio unitario, etc.

Casos en que no se sospecha fraude (errores cometidos de buena fe, o interpretación errónea)

3. Se tomarán las medidas siguientes:
 - (a) rectifíquense los errores cometidos de buena fe (véase la Opinión consultiva 11.1 en la *Recopilación*);
 - (b) determínese la importancia de la subvaloración;
 - (c) pídase al importador que prepare una relación de declaraciones anteriores de mercancías (la relación debe cubrir el período que especifique la legislación o la política del país, hasta la fecha en que se iniciaron las investigaciones) con las siguientes indicaciones:
 - (i) lugar de importación, número y fecha de la declaración,
 - (ii) valor subdeclarado,
 - (iii) tipo de cambio, en su caso,
 - (iv) tipo de derecho aplicable,
 - (v) derechos pagados en menos por cada declaración;
 - (d) establézcase una relación según el anterior apartado (c), basada en informaciones que las Aduanas tienen a su disposición;
 - (e) cotéjense los cálculos y la selección de las declaraciones con los archivos de la empresa cuando esté acabada la relación;
 - (f) extiéndase una carta de intimación para que se paguen los derechos impagados;
 - (g) redáctese un compromiso para la declaración de valores exactos en lo sucesivo;
 - (h) cerciórese de que se ha establecido un procedimiento de lucha contra el fraude para futura vigilancia.

o o

PARTE IV

GESTIÓN DE RIESGOS EN LA VALORACIÓN

CAPÍTULO 1

CONSIDERACIONES SOBRE GESTIÓN DE RIESGOS EN RELACIÓN CON EL CONTROL EN LA VALORACIÓN

1. A las Administraciones de Aduanas **no les es posible ni necesario** verificar **periódicamente** todos los datos de una declaración en aduana de todas las mercancías importadas. Por consiguiente, resulta indispensable algún tipo de selección. Esta se puede realizar de dos formas distintas. La primera consiste en realizar verificaciones aleatorias y la segunda en adoptar un planteamiento basado en el riesgo. Es bien sabido que un planteamiento basado en el riesgo resulta más eficaz y preciso que las verificaciones aleatorias. Ahora bien, en algunas ocasiones, las verificaciones aleatorias pueden resultar útiles en la selección de las mercancías para su reconocimiento o en la comprobación del valor en aduana. Esta circunstancia podría utilizarse provechosamente para establecer nuevos parámetros de riesgo.
2. El Capítulo 6 de las Directrices del Anexo General del Convenio de Kyoto modificado (Control aduanero) incluye las siguientes definiciones en relación con el término “riesgo”:
 - Indicadores de riesgo: *criterios específicos que, en su conjunto, se emplean como una práctica herramienta para seleccionar y detectar movimientos que probablemente no cumplirían con la legislación aduanera.*
 - Análisis de riesgo: *el uso sistemático de la información disponible para determinar la frecuencia de los riesgos definidos y la magnitud de sus posibles consecuencias.*
 - Evaluación de riesgos: *“definición sistemática de las prioridades en materia de gestión de riesgos, basada en el grado de riesgo, especialmente en función de las normas y de los niveles de riesgo preestablecidos.*
 - Gestión de riesgo: *“la aplicación sistemática de prácticas y procedimientos de gestión que proporciona a la Aduana la información necesaria para manejar los movimientos y/o envíos que presentan un riesgo.*

PROGRAMA DE GESTIÓN DE RIESGOS

3. Tras considerar las ventajas de un planteamiento basado en el riesgo para seleccionar la carga o el importador de mayor riesgo, se debería elaborar un programa de gestión de riesgos. Se considera que la base de un programa de gestión de riesgos la constituyen los cuatro puntos siguientes: (1) identificación de los temas que suponen un riesgo (reunir indicadores de riesgo) (2) análisis y evaluación de riesgos, (3) gestión de los grados de riesgo por parte del funcionario competente y (4) datos que se incorporan a los temas que suponen riesgo.

(1) Identificación de los temas que suponen un riesgo

4. [Con el fin de identificar los temas de riesgo, resulta indispensable la centralización de la información. Por consiguiente, las Administraciones de Aduanas elaborarán un programa de recopilación sistemática de datos. Las fuentes de información las constituirían, entre otras:
- Perfil del importador/empresa
 - Datos sobre el despacho de la importación (datos sobre la declaración del valor)
 - Resultados del CAP
 - Datos sobre el despacho de la exportación (habitualmente disponibles solo en circunstancias concretas, por ejemplo, acuerdos de colaboración con servicios aduaneros asociados)
 - Datos relacionados con los temas que suponen un riesgo para el fisco
 - Tecnología de la información
5. En lo referente a la valoración, la determinación de los distintos temas que suponen un riesgo deberían tener en cuenta las disposiciones del Acuerdo sobre Valoración de la OMC. El Capítulo 3 aborda ampliamente este tema.

(2) Análisis y evaluación de riesgos

6. Como se indica en las Directrices sobre Control en Aduana del Convenio de Kyoto revisado, la selección y la definición de perfiles y la detección de infracciones son parte integrante de la gestión de riesgo. Por consiguiente, se debería analizar sistemáticamente la información y recopilar y centralizar los datos con miras a seleccionar el objetivo que presente un mayor índice de riesgo. Algunos ejemplos de criterios de selección y de indicadores de riesgo que se recogen en las Directrices incluyen antecedentes del importador, del exportador, del transportista, del despachante; el origen y la ruta de las mercancías y prohibiciones o restricciones, el código específico de mercancías, el país de origen específico, el valor específico, el operador económico específico, el nivel de cumplimiento específico, el tipo de medio de transporte específico, el propósito de su estadía en el territorio aduanero, las consecuencias financieras o la situación financiera del comerciante u operador.
7. Si bien este proceso está a menudo informatizado, se puede realizar algún tipo de análisis y evaluación de riesgos incluso sin recurrir a la informatización. Por ejemplo, la hoja de grados de riesgo a la que se hace referencia en el Apéndice al Capítulo IV constituye un modelo que puede utilizarse de forma inmediata sin ayuda de procesos informáticos.

(3) Gestión de los grados de riesgo por parte del funcionario competente

8. Una vez que se ha identificado y analizado el tema que supone un riesgo para seleccionar el importador o la carga de mayor riesgo de conformidad con los grados de riesgo establecidos sistemáticamente, el funcionario competente utilizará este dato en la gestión cotidiana con el fin de potenciar al máximo los recursos humanos

(4) Datos que se incorporan a los temas que suponen un riesgo

9. En algunos casos, un ámbito seleccionado como tema de alto riesgo no produce los resultados previstos. Cuando esto ocurre, se debe incorporar la información adecuada al proceso de gestión de riesgos.

GRADOS DE RIESGO

TEMAS QUE SUPONEN UN RIESGO		GRADO DE RIESGO				
		Bajo	Medio	Alto	Muy alto	
1.	Subvaloración (facturación doble)					
2.	Situaciones en las que no hay venta					
3.	Venta ulterior					
4.	Ofertas globales (<i>package deals</i>)/ expediciones fraccionadas					
5.	Descuentos					
6.	Acuerdos financieros (pago indirecto)					
7.	Promedios					
8.	Depósitos - Pagos parciales					
9.	Descuentos Transacciones anteriores					
10.	Tipo de cambio					
11.	Importes en moneda nacional en la factura					
12.	Comisiones de compra/venta					
13.	Gastos de corretaje					
14.	Servicios - Publicidad, garantía					
15.	Prestaciones					
16.	Gastos de pruebas y de inspección					
17.	Gastos de embalaje					
18.	Gastos por herramientas, etc.					
19.	Cánones, etc.					
20.	Transporte y seguro					
	Factor	1	2	3	4	5
					Total:	

La hoja de los grados de riesgo la gestionará el funcionario encargado de la verificación del formulario de la declaración del valor. Los temas señalados en la hoja son los que con mayor frecuencia ocasionan declaraciones inexactas y, por ende, pérdidas de ingresos. El funcionario, basándose en sus conocimientos de los factores que entren en juego en las operaciones de importación (por ejemplo, mercancía, importador, país de exportación), deberá evaluar el grado de riesgo de declaración inexacta o falsa. Teniendo en cuenta un factor numérico, determinado por el funcionario competente, las declaraciones que superan cierto grado de riesgo necesitarán una comprobación más detallada.

Modo de empleo de la hoja de grados de riesgo

1. Cuando parezca que no se corre ningún riesgo, no se indicará nada.
2. Cuando hay un grado de riesgo bajo, indíquese 1. Para un riesgo de grado medio, márquese 2. Para un grado alto, 3. Los grados muy altos de riesgo se dividirán en más graves y no tan graves. Cuando se atribuya un 4 a dos o más temas, la declaración se someterá a una comprobación más detenida.
3. La suma total muestra la prioridad que hay que dar a la comprobación de la declaración y la minucia con la que ésa se llevará a cabo

CAPÍTULO 2

BASE DE DATOS DE VALORACIÓN QUE FUNCIONE COMO INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN DE RIESGOS

1. El Comité Técnico de Valoración en Aduana ha redactado directrices relativas a la elaboración y la utilización de una base de datos nacional de valoración que funcione como instrumento de evaluación riesgos.
2. Estas Directrices responden a varias cuestiones relacionadas con la elaboración de una base de datos nacional de valoración. Una base de datos nacional de valoración es un instrumento de evaluación de riesgos que la Administración de Aduanas puede utilizar junto con otros instrumentos a efectos de estimar los posibles riesgos relacionados con la veracidad o exactitud del valor en aduana declarado por las mercancías importadas. **Los valores de dicha base de datos no deben servir para determinar el valor en aduana de las mercancías importadas, como valores de sustitución o como un mecanismo para establecer valores mínimos.**
3. El texto completo de las “Directrices relativas a la elaboración y la utilización de una base de datos nacional de valoración que funcione como instrumento de evaluación riesgos” se reproduce en el Apéndice al Capítulo 2 (IV).

Parte IV
Capítulo 2
Apéndice
Capítulo 2 (IV)

**DIRECTRICES RELATIVAS A LA ELABORACIÓN
Y LA UTILIZACIÓN DE UNA BASE DE DATOS NACIONAL DE
VALORACIÓN QUE FUNCIONE COMO INSTRUMENTO DE
EVALUACIÓN DE RIESGOS**

Índice de contenidos

Preámbulo

Introducción

Utilización de una base de datos

Advertencia sobre la utilización de una base de datos

Datos para incluir en una base de datos

Validez de los datos

Posibilidad de comprobaciones cruzadas

Mecanismo de control

Preámbulo :

1. Estas Directrices tienen como finalidad responder a las cuestiones relacionadas con la elaboración y la utilización de una base de datos nacional de valoración. Una base de datos nacional de valoración es un instrumento de evaluación de riesgos que una Administración de Aduanas puede utilizar junto con otros instrumentos a efectos de estimar los posibles riesgos relacionados con la veracidad o exactitud del valor en aduana declarado por las mercancías importadas. La información sobre el valor contenida en la base de datos debe ser información reciente sobre el valor en aduana y sobre otros datos pertinentes relativos a mercancías importadas con anterioridad. Estos valores no deben servir para determinar el valor en aduana de las mercancías importadas, no deben utilizarse como valores de sustitución o como un mecanismo para establecer valores mínimos. Por otra parte, teniendo en cuenta que las diferencias en los precios, incluida la concesión de descuentos sustanciales, son una realidad del comercio internacional, una diferencia entre el valor declarado y los valores almacenados en la base de datos no es por sí misma, y a reserva de lo dispuesto en la Decisión 6.1, un indicador fiable de riesgo potencial con respecto a la veracidad o exactitud del valor declarado.
2. Una Administración de Aduanas que ha creado una base de datos de valoración debería establecer un mecanismo de control con el fin de garantizar que la base de datos se utiliza como instrumento de evaluación de riesgos y que la información almacenada en la base de datos se actualiza periódicamente.

Introducción :

3. El Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VII del GATT de 1994, más conocido como el Acuerdo de la OMC sobre Valoración en Aduana (el Acuerdo), establece un sistema equitativo, uniforme y neutro de valoración en aduana de las mercancías importadas que es conforme con los usos comerciales y que excluye la utilización de valores arbitrarios o ficticios.
4. De conformidad con este sistema, la base para la valoración en aduana es, en la mayor medida posible, el valor de transacción de las mercancías importadas, que es 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 del Acuerdo.
5. Cuando el valor en aduana no pueda determinarse sobre la base del método del valor de transacción, el Acuerdo prevé cinco métodos subsidiarios que se aplicarán de forma sucesiva.
6. La Aduana tiene el derecho de comprobar la veracidad y la exactitud del valor declarado. La aplicación de un procedimiento adecuado de evaluación y gestión de riesgos permite a la Aduana ejercer este derecho de manera pragmática. Este procedimiento puede utilizar, entre otras cosas, una base de datos de valoración.
7. Los datos almacenados en una base de datos de valoración deberán tratarse de conformidad con las disposiciones sobre confidencialidad que son de aplicación.
8. A efectos de los controles aduaneros, el capítulo 6 de las Directivas del Anexo general del Convenio de Kyoto modificado (*Controles aduaneros*) incluye las siguientes definiciones de los conceptos de evaluación de riesgos y gestión de riesgos:

Evaluación de riesgos : “definición sistemática de las prioridades en materia de gestión de riesgos, basada en el grado de riesgo, especialmente en función de las normas y de los niveles de riesgo preestablecidos”.

Gestión de riesgos : “la aplicación sistemática de prácticas y procedimientos de gestión que proporciona a la Aduana la información necesaria para manejar los movimientos y/o envíos que presentan un riesgo”.
9. En el marco de la valoración en aduana, la aplicación de las nociones anteriores exige que los mecanismos de evaluación de riesgos sean selectivos y específicos. La aplicación de simples estadísticas o de indicadores de precios al conjunto de las importaciones no resulta apropiada para medir el riesgo potencial con respecto a la veracidad o exactitud del valor en aduana. La elaboración y la utilización de una base de datos de valoración deben tener en cuenta los procedimientos de evaluación y de gestión de riesgos arriba mencionados.

Utilización de una base de datos:

10. Las Administraciones de Aduanas pueden utilizar una base de datos de valoración como instrumento de evaluación de riesgos. Esta base de datos deberá estar concebida especialmente para evaluar el riesgo potencial con respecto a la veracidad o exactitud del valor en aduana declarado por las mercancías importadas.
11. Por lo general, los sistemas de gestión de bases de datos permiten a una Administración de Aduanas comparar el valor declarado con un valor o con los valores en aduana aceptados anteriormente. Teniendo en cuenta que las fluctuaciones de precios son habituales en el comercio internacional, los resultados de tales comparaciones no representan por sí mismos una indicación suficiente o definitiva de la existencia de un riesgo potencial. Así pues, si bien una diferencia desproporcionadamente grande entre el valor declarado y el valor almacenado en la base de datos de esa mercancía puede constituir un factor de riesgo potencial, esta diferencia debe considerarse conjuntamente con otros factores de riesgo, tales como la ausencia de documentación de apoyo, la existencia de problemas con el importador en ocasiones anteriores, etc., cuando se trate de determinar las medidas que es necesario adoptar en relación con el valor declarado.
12. La Aduana puede adoptar varias medidas cuando la aplicación adecuada de la tecnología referida a la base de datos indique la existencia de un riesgo potencial en circunstancias precisas. Por ejemplo, la Aduana podría investigar las operaciones de un importador en particular y aplicar medidas de control apropiadas. En otros casos, cuando resulte obvio que los valores declarados representan un riesgo con respecto a su veracidad o exactitud, y cuando, tras haber tomado en consideración todos los factores de riesgo pertinentes, se tienen dudas sobre la veracidad o exactitud del valor declarado, la Administración de Aduanas puede aplicar el procedimiento establecido en la Decisión 6.1 del Comité de Valoración en aduana de la OMC. El primer paso en este procedimiento es pedir al importador que proporcione pruebas que sirvan de apoyo al valor declarado. Otra medida que la Aduana puede adoptar en casos de riesgo potencial sería la de realizar un control a posteriori del importador.
13. Las Administraciones de Aduanas no pueden rechazar el valor declarado únicamente sobre la base de una diferencia existente entre el valor declarado y el valor almacenado en la base de datos. Por el contrario, el valor o los valores almacenados en la base de datos, junto con otros indicadores aplicados por la Aduana, deberían servir únicamente como indicador de un riesgo potencial y constituir, a lo sumo, un dato inicial de orientación que ayudara a reforzar o a disipar las dudas de la Aduana sobre la veracidad o exactitud del valor declarado.
14. La base de datos también puede utilizarse como instrumento de evaluación de riesgos para realizar comprobaciones cruzadas con el objeto de seleccionar, para su examen, determinadas declaraciones de importación.

15. Por lo general, una base de datos de valoración debería formar parte de una base de datos más amplia que abarcara la estimación de riesgos relacionados con otros aspectos de las operaciones de importación o exportación, tales como el origen, el código arancelario, el perfil del importador, el perfil del exportador, etc.
16. Cada Administración de Aduanas debería decidir, según sus necesidades, qué personas están autorizadas a acceder a la base de datos nacional de valoración.
17. La utilización de bases de datos en el marco de la evaluación de riesgos puede tener lugar en cualquier momento: antes de la presentación de la declaración de importación, en el momento de presentar la declaración de importación (comprobación de los datos indicados en la declaración), en el transcurso del despacho de aduanas y/o después del levante de las mercancías.

Advertencia sobre la utilización de una base de datos :

18. Una Administración de Aduanas no debe :
 - Utilizar una base de datos para determinar el valor en aduana de las mercancías importadas, como valores de sustitución o como mecanismo para establecer valores mínimos;
 - Rechazar el valor declarado únicamente sobre la base de que este valor es diferente de los valores almacenados en la base de datos;
 - Ignorar las disposiciones del artículo 13 del Acuerdo de la OMC sobre valoración (relativas a la posibilidad que tiene el importador de retirar las mercancías de la Aduana cuando ha prestado una garantía suficiente) cuando utiliza una base de datos;
 - Utilizar una base de datos en sustitución de otras técnicas, tales como el control a posteriori, para comprobar la veracidad o exactitud del valor declarado.

Datos para incluir en una base de datos :

19. En el marco de una política de evaluación de riesgos en materia de valoración, los datos que deberán incluirse en la base de datos pueden variar en función del grado de desarrollo de la política aplicada en este ámbito por el Miembro correspondiente y deberían basarse en elementos pertinentes procedentes del Modelo de Datos Aduaneros de la OMA.
20. La utilidad de una base de datos de valoración que funcione como instrumento de evaluación de riesgos depende de la fiabilidad y la pertinencia de los datos que se utilizan para determinar la veracidad o exactitud del valor declarado. Por consiguiente, estos datos deben incluir el valor en aduana de importaciones anteriores determinado de conformidad con las disposiciones del Acuerdo. Asimismo, deben comprender el método de valoración aplicable (por ejemplo, el valor de transacción, el valor reconstruido, etc.) y los elementos incluidos en el valor en aduana (por ejemplo, prestaciones, cánones, comisiones de venta, etc.). En la base de datos también pueden incluirse otros datos que figuren en la declaración de importación, por ejemplo la existencia de vinculación entre las partes.

21. Por lo general, los datos que deben incluirse en la base de datos son los que figuran en la declaración de importación y en la documentación de apoyo de importaciones previas. La base de datos también podrá incluir otros datos pertinentes y fiables a efectos de la evaluación de riesgos.
22. En una base de datos informatizada, prácticamente todos los datos podrían constituir palabras clave que sirvieran para efectuar búsquedas por campos. Por ejemplo, hacer una búsqueda en el campo "país de origen" permitiría encontrar, como mínimo, información sobre todas las mercancías importadas durante un período determinado desde el país de que se trate y, en el mejor de los casos, podría suministrar una gama de información completa sobre el tipo de mercancías exportadas desde ese país, etc.

Validez de los datos :

23. Para que una base de datos desempeñe adecuadamente su función como instrumento de evaluación de riesgos, los datos almacenados en ella deben ser recientes y estar actualizados. Lo que se considere reciente y actualizado dependerá de las mercancías de que se trate, de la frecuencia de las fluctuaciones de los precios y de otros factores pertinentes.

Posibilidad de comprobaciones cruzadas :

24. La base de datos también puede utilizarse para realizar comprobaciones cruzadas con el fin de determinar las importaciones que puedan ofrecer un riesgo potencial y, a partir de aquí, seleccionar, para su examen, las declaraciones de importación correspondientes.
25. Por ejemplo, si con arreglo a lo dispuesto en los párrafos 1 d) y 2 del artículo 1 y en el párrafo 4 del artículo 15 del Acuerdo, se ha establecido en el pasado que existe una vinculación entre el comprador/importador y su proveedor/vendedor, que dicha vinculación ha influido en el precio y que ha conducido al rechazo del valor declarado, podría haber una función en el sistema que seleccionara todas las futuras declaraciones relativas a las transacciones entre ese comprador/importador y ese proveedor/vendedor, de modo que la Aduana pueda comprobar si existe todavía dicha vinculación y, en caso de que así sea, si sigue produciendo los mismos efectos.
26. Igualmente, si con arreglo a lo dispuesto en el párrafo 1 a) del artículo 8 se ha establecido en el pasado que se han pagado comisiones (salvo comisiones de compra) en una transacción entre el comprador/importador y el proveedor/vendedor, y que por consiguiente se han efectuado ajustes al precio realmente pagado o por pagar, el sistema tendrá que poder seleccionar todas las futuras declaraciones relativas a las transacciones entre ese comprador/importador y ese proveedor/vendedor, de modo que la Aduana pueda comprobar si se sigue efectuando ese tipo de pagos y, si procede, ajustar el valor declarado según corresponda.

27. El mismo tipo de razonamiento es aplicable a varias de las demás disposiciones del Acuerdo (condiciones para la aplicación del artículo 1, prestaciones, cánones, producto de la reventa, etc.).

Mecanismo de control :

28. Una Administración de Aduanas que utilice una base de datos de valoración debería establecer un mecanismo de control para garantizar que esta base de datos se utiliza únicamente a efectos de la evaluación de riesgos tal como se describe en estas Directrices, y para garantizar que la información contenida en la base de datos se actualiza periódicamente

CAPÍTULO 3

TEMAS QUE SUPONEN UN RIESGO PARA EL FISCO

1. Calidad del comprador y del vendedor

(a) *Filial que importa de la casa matriz*

Para aplicar el método del valor de transacción, debe existir una venta para la exportación. Cuando las mercancías no cambian de propietario, por ejemplo, si el exportador envía mercancías a una sucursal o a un empleado suyo, que no está facultado para concertar contratos en su nombre según la legislación nacional, no puede considerarse que se haya realizado una venta. (Véase Parte III, Capítulo 5, párrafo 2.)

(b) *El comisionista de venta o de compra*

Cuando participa en la venta una tercera parte, se ha de examinar su actuación en la transacción. Pueden darse dos situaciones:

- la tercera parte, retribuida por el vendedor o el comprador, participa en la concertación del contrato de venta entre ambos. Este comisionista actúa como intermediario en la concertación del contrato de venta y representa al vendedor o al comprador en la misma. La comisión de un comisionista de venta se incluirá en el valor en aduana;
- la tercera parte compra las mercancías al vendedor y las revende al comprador. Así pues, se realizan dos transacciones. El margen de beneficios del comprador/revendedor queda reflejado en el valor de reventa de las mercancías.

(Véanse Parte II, Capítulo 6, párrafo 12 (Nota), Capítulo 7, párrafo 5 (Nota, Factura) y Parte III, Capítulo 11.)

2. Comisiones de venta

A veces, las comisiones de venta o los gastos de corretaje no se facturan. Ahora bien, el nombre de una tercera parte que conste en la factura podría ser indicio de la intervención de un comisionista de venta. Al visitar los locales del importador, para efectuar la comprobación del valor declarado, se tendrá presente que podrían hallarse anotadas en los libros de cuentas o en la contabilidad financiera del importador comisiones de venta, concretamente en la partida "comisiones sobre ventas" en las cuentas "comercialización" (o "venta y distribución"). (Véase Parte II, Capítulo 5, párrafo 5 (Nota, Factura).)

3. Comisiones de compra

El trato aplicable a las comisiones a efectos de la valoración en aduana depende de la naturaleza exacta de los servicios que presten los intermediarios. Por consiguiente, el mero hecho de constar en la factura del comisionista "comisión de compra" no justifica que ésta se excluya del valor en aduana. Las Aduanas deberán indagar si el comisionista ha prestado otros servicios además de representar al comprador en la compra de las mercancías, o si el importe de la comisión corresponde a los servicios prestados. (Véase Parte III, Capítulo 11.)

4. Depósitos/pagos parciales

Puede que, en las facturas presentadas, no consten los depósitos o pagos anteriores a plazos, en efectivo, por cheque, etc. Las anotaciones en las facturas, como las que se señalan a continuación, pueden indicar que se trata de tales situaciones:

- primer pago, o pago parcial solamente;
- sólo depósito;
- términos del contrato;
- pago final.

Tales prácticas son corrientes para bienes de equipo y/o para importaciones de grandes proyectos, etc. Una forma de efectuar tales pagos sería la siguiente:

- 1/3 se paga al iniciarse la producción de las mercancías que se importarán;
- 1/3 se paga al acabarse la producción en el extranjero;
- 1/3 se paga al llegar las mercancías importadas al país de importación.

Los tipos de cambio pueden, también, contratarse en situaciones de pagos escalonados, parciales o fraccionados. En el contrato de venta pueden constar tales pormenores. Verifíquense los documentos financieros del importador, si procede.

(Véanse Parte II, Capítulo 5, párrafo 5 (Nota, Factura) y Parte III, Capítulo 5, párrafo 3).

5. Pagos diferidos

Tales pagos, a veces, no están facturados pero es posible identificarlos examinando los documentos financieros del importador. Pueden implicar pagos diferidos las partidas de elevado coste (por ejemplo, bienes de equipo para grandes proyectos, etc.) que, con frecuencia, son objeto de un contrato escrito. (Véase Parte III, Capítulo 5, párrafo 3.)

6. Gastos de reajuste de precios

Los gastos de reajuste de precios se calculan por los reajustes que sufren los precios a lo largo de la duración de un contrato o de un acuerdo. Una cláusula de reajuste de precios forma parte normal de un contrato relativo a importaciones de bienes de equipo o de mercancías para grandes proyectos de larga duración en su ejecución y cuyo costo de producción puede sufrir cambios. Si se tiene delante una importación que comprende bienes de equipo para grandes proyectos (por ejemplo, fábricas, instalaciones de montaje, centrales eléctricas, etc.), se solicitará una copia

del contrato correspondiente, para averiguar cómo han de pagarse los gastos de reajuste de precios. (Véase Parte III, Capítulo 5, párrafo 3.)

7. Descuentos

Los descuentos por pago al contado o por cantidad son aceptables con arreglo al Acuerdo. Las Opiniones consultivas 5.1 a 5.3^{*} y 15.1[†] (cf. *Recopilación*), se refieren al trato aplicable a tales descuentos. Sin embargo, es posible que se concedan descuentos por las siguientes razones, en cuyo caso puede que no sean deducibles:

- el comprador emprende ciertas actividades para el vendedor o por cuenta de éste, como parte del pago, conforme al contrato de venta;
- el comprador proporciona otros bienes o presta otros servicios a una tercera parte por cuenta del vendedor como condición de venta de las mercancías importadas;
- la vinculación entre las partes influye en el precio;
- se conceden para las mercancías importadas descuentos relacionados con transacciones anteriores.

(Véase Parte III, Capítulo 5, párrafo 3.)

Opiniones consultivas 5.1-a 5.3: Trato aplicable a los descuentos por pago al contado con arreglo al Acuerdo

- (1) *Si el comprador se ha beneficiado, antes de la valoración de las mercancías importadas, del descuento por pago al contado que le concedía el vendedor; este descuento deberá aceptarse al determinar el valor de transacción.*
- (2) *Cuando el comprador puede beneficiarse de un descuento por pago al contado ofrecido por el vendedor, pero el pago por las mercancías no se ha efectuado todavía en el momento de la valoración, no hay nada que impida la utilización del precio de venta para establecer el valor de transacción con arreglo al Acuerdo sobre Valoración del GATT. En tal caso, los métodos para determinar el importe por pagar pueden ser diferentes; por ejemplo, podría aceptarse como prueba suficiente una constancia en la propia factura, o podría servir de base para la decisión una declaración del importador sobre el importe que tiene que pagar.*

Opinión consultiva 15.1: Trato aplicable a los descuentos por cantidad

*Los descuentos por cantidad son rebajas del precio de las mercancías que el vendedor concede a los clientes según las cantidades **compradas** durante determinado período.*

A efectos de la valoración, los descuentos por cantidad se dan solamente cuando se demuestre que un vendedor determina el precio de su mercancía ateniéndose a un esquema fijo basado en la cantidad de mercancías vendidas. Los descuentos deben haber sido fijados antes de la importación de las mercancías para que puedan aceptarse al determinar el valor en aduana de aquéllas.

Pueden aceptarse los descuentos progresivos y acumulativos relativos a importaciones ulteriores de mercancías que el vendedor concede conforme a sus condiciones generales de venta. Sin embargo, los descuentos adicionales concedidos retroactivamente por importaciones anteriores de mercancías no se aceptarán al determinar el valor en aduana de las mercancías importadas posteriormente. La decisión de efectuar o no un ajuste en el valor del envío anterior depende de la legislación nacional.

Parte IV
Capítulo 3

8. Facturas "únicamente a efectos aduaneros"

Las facturas que lleven la mención "únicamente a efectos aduaneros" (o una anotación semejante) pueden indicar:

- que las mercancías que han de valorarse no son objeto de una venta;
- que la verdadera factura comercial de las mercancías de que se trata no está disponible.

(Véanse Parte II, Capítulo 5, párrafo 5 (Nota, Factura) y Parte III, Capítulo 2, párrafo 3.)

9. Ofertas globales (Package deals)

El precio total de las mercancías puede repartirse entre dos o más facturas, de forma que se asignen a mercancías de elevada tributación precios bajos y a mercancías con derechos bajos altos valores unitarios. Es de notar que, aunque un caso de manipulación de precios como el antes citado constituya un problema de lucha contra el fraude, a efectos de la valoración ese arreglo compensatorio puede considerarse como una condición o contraprestación cuyo valor no puede determinarse con relación a las mercancías objeto de valoración. Por lo tanto, es aplicable lo dispuesto en el artículo 1.1 b) del acuerdo sobre Valoración del GATT, y la valoración no puede basarse en el valor de transacción de las mercancías importadas. (Véase Parte III, Capítulo 5, párrafo 3.)

10. Promedio de precios

En tales situaciones, el precio total facturado por las mercancías importadas se ha repartido sacando un promedio entre una gama de mercancías distintas que componen el mismo envío. Deberá efectuarse un desglose adecuado de los precios. (Véase Parte III, Capítulo 5, párrafo 3.)

11. El precio depende del precio de reventa

El precio se ha fijado sólo provisionalmente y se ajustará, aumentándolo o disminuyéndolo, según el margen de beneficio logrado por la reventa de las mercancías. En este caso, según el Comentario 4.1 (véase *Recopilación*), el valor de transacción de las mercancías importadas se basará en el precio definitivo total realmente pagado o por pagar. (Véase Parte III, Capítulo 5, párrafo 3.)

12. Precios de transferencia establecidos por empresas multinacionales

Los precios de transferencia corresponden a una práctica que han adoptado las empresas multinacionales para fijar los precios de bienes y servicios, intercambiados entre la empresa y sus filiales ubicadas en diferentes países. Dichas empresas pueden ajustar el precio de las mercancías para aumentar la rentabilidad de la empresa en su totalidad o para lograr otros objetivos. Puede que el precio definitivo dependa del importe total que se obtenga por la reventa en el país de importación, por lo que el precio de transferencia se ajustará al alza o a la baja. En tales circunstancias, se averiguarán, en particular, los siguientes puntos:

- (a) si la transacción de que se trate puede considerarse como una venta;
- (b) si la vinculación entre el comprador y el vendedor ha influido en el precio;
- (c) si la venta depende de alguna condición o contraprestación.

(Véase Parte III, Capítulo 5, párrafo 3.)

13. Honorarios de administración o contribución por investigación y creación y perfeccionamiento

En los intercambios entre una empresa multinacional y sus filiales, puede que el comprador pague al vendedor un determinado porcentaje de la cifra de negocios u otra cuantía como los llamados *honorarios de administración o contribución por investigación y creación y perfeccionamiento*. En tales casos, se indagará si tales pagos constituyen una condición de venta y si están relacionados con las mercancías importadas. (Véase Parte III, Capítulo 5, párrafo 3.)

14. Costos del transporte, del seguro y gastos conexos

(a) *Transporte interior en el país de exportación*

Cuando las condiciones de entrega no cubren el coste del transporte interior en el país de exportación, se incluirá aquél en el valor en aduana.

(b) *Gastos de transporte cuando el país aplica una base FOB para la valoración*

El costo del transporte y gastos conexos anotados en una factura CIF, puede que sean sobrevalorados cuando un país aplica el sistema FOB en su legislación sobre valoración.

(c) *Costo de embalaje*

El costo de embalaje de las mercancías suele incluirse en el precio de venta. Sin embargo, no se incluye, a veces, el costo de embalaje especial para la exportación. Ése se utiliza, concretamente, para proteger las mercancías durante un largo trayecto, y el artículo 8 estipula explícitamente que su costo se añadirá al valor en aduana.

(d) *Costos de limpieza de contenedores*

En algunos casos han de pagarse a la compañía de transporte costos de limpieza de contenedores. Por ejemplo, cuando las mercancías importadas son productos químicos, hay que limpiar el depósito de los productos químicos líquidos después de su transporte. Tales costos formarían parte de los gastos ocasionados por el transporte y se incluirán en el valor en aduana.

(e) *Costo del seguro*

Puede que el vendedor y el comprador contraten un seguro global para todas sus transacciones. En tales casos, el costo del seguro relacionado con el transporte de las mercancías importadas se incluirá en el valor en aduana cuando el país aplica el sistema CIF en su legislación sobre valoración.

Parte IV
Capítulo 3

(Véanse Parte II, Capítulo 5, párrafo 5 (Nota, Conocimiento, Carta de porte aéreo), Parte III, Capítulo 6, párrafo 3 y Capítulo 3, párrafo 6.)

15. Cánones y derechos de licencia

En muchos casos, el contrato de venta de las mercancías no estipula explícitamente que ha de efectuarse un pago por cánones y derechos de licencia respecto de las mercancías. Para ello, se conciertan por separado contratos de patente, de licencia o de suministro de tecnología, etc. Las mercancías que, con frecuencia, ocasionan un pago de cánones o derechos de licencia son: grabaciones musicales, mercancías de marca, maquinaria o procedimientos patentados. (Véanse Parte II, Capítulo 8, párrafo 14 y Parte III, Capítulo 14.)

16. Gastos de herramientas (prestaciones)

El comprador suministra, con frecuencia, servicios relacionados con las herramientas en transacciones relativas a equipos eléctricos y otros, cuando los productos del proveedor deben modificarse, especialmente, para ajustarse a las normas o a las especificaciones de diseño del país de importación. (Véanse Parte II, Capítulo 4, párrafo 13 y Parte III, Capítulo 13.)

17. Participación en los beneficios

Si el comprador tiene que compartir con el vendedor los beneficios obtenidos por la reventa de las mercancías importadas, la parte que corresponde al vendedor se añadirá al precio realmente pagado o por pagar. (Véase Parte II, Capítulo 4, párrafo 15.)

18. "Software" para ordenadores

De conformidad con la Decisión 4.1 del Comité de Valoración en Aduana, se excluirá del valor en aduana el valor de los datos o instrucciones (software) registrados en soportes informáticos, siempre que dicho valor se distinga del valor del soporte.

Conste que en el término "soporte informático" se incluyen bandas magnéticas, discos (incluidos los discos de lectura por rayo láser) y disquetes; en cambio, no se incluyen los circuitos integrados, los semiconductores o dispositivos similares o artículos que incluyan tales circuitos o dispositivos.

Se entenderá que la expresión "datos o instrucciones" no incluye las grabaciones sonoras, cinematográficas o de vídeo. (Véase Parte III, Capítulo 5, párrafo 3.)

19. Gastos por contingentes

Con arreglo a un acuerdo de contingentes entre los países de exportación y de importación, las autoridades del país de exportación atribuyen los contingentes a los fabricantes nacionales. Sin contingente, éstos no pueden obtener la licencia de exportación. A veces, se les acaba el contingente atribuido, por lo que compran a otros fabricantes contingentes no utilizados. El trato aplicable a los gastos por contingentes depende de la interpretación del Acuerdo sobre Valoración del GATT por los Miembros, y de la legislación nacional o de la jurisprudencia. (Véase Parte III, Capítulo 5, párrafo 3.)

Nota:

En la actualidad, no existe decisión internacional alguna respecto al trato aplicable, a efectos de la valoración, a los gastos por contingentes.

◦
◦ ◦

PARTE V

INFORMATIZACIÓN DE LA VALORACIÓN

1. Las técnicas informáticas modernas se utilizan ampliamente para ayudar en el control de la valoración en aduana. El control después de la importación puede beneficiarse de las técnicas informáticas para seleccionar las declaraciones que se han de comprobar. Tal selección podría basarse en los criterios siguientes:
 - (a) declaraciones establecidas por grandes importadores identificados en la lista más reciente de los 100 primeros importadores;
 - (b) grandes importaciones identificadas en la lista más reciente de los 20 primeros productos acabados importados;
 - (c) productos de alta tributación;
 - (d) productos cuyo volumen de importación aumenta rápidamente;
 - (e) declaraciones en las que se han comprobado errores o subvaloración;
 - (f) selección al azar, etc.
2. Con las técnicas informáticas se puede identificar cualquier irregularidad en la importación, por ejemplo:
 - (a) cambio de oficina de Aduanas en la que se despachan ciertas mercancías de un importador;
 - (b) nuevos productos o nuevos importadores en una oficina local.
3. Los datos procesados automáticamente sobre importadores pueden resultar útiles para el control de la valoración. Una ficha informativa tipo sobre importadores podría ser la siguiente:

Importador N°/ Exportador	Código del país	Código de las mercancías	Código de la aduana	Declaración N°	Fecha de la declaración	Valor en aduana	Precio unitario
---------------------------------	--------------------	-----------------------------	---------------------------	-------------------	----------------------------	--------------------	--------------------

Estos datos podrían almacenarse para su utilización cuando se requiera.

4. Para el control de la valoración, podría utilizarse una ficha informativa del "perfil" de los importadores. Tales perfiles permiten a las Aduanas obtener información sobre prácticas de importación, pasadas y presentes, de un importador. Dichos perfiles se han ideado para ayudar a los funcionarios de Aduanas a reconocer a los importadores que siempre cumplen las leyes aduaneras y a los que representan un alto riesgo de incumplimiento. Cada importador que utiliza un número de importador asignado por la Aduana para tramitar sus transacciones con ella, tendrá un perfil individual de importador. Cada perfil de importador consiste en un mínimo de una imagen-proyección (la del riesgo que representa), y puede contar hasta con tres adicionales (la

de las mercancías, la de infracciones y la de la vigilancia del importador). Las diferentes imágenes-proyección podrían incluir las siguientes informaciones:

- (a) *Riesgo que representa el importador* - Constan en ella el nombre, el número y la dirección comercial del importador, su número de garantía bancaria (en lo posible) y el factor riesgo por región aduanera. El factor riesgo del importador es la frecuencia con la que los envíos de un importador pueden estar seleccionados al azar para examen y/o comprobación de datos antes del levante. Al utilizar códigos valor, las Aduanas pueden percatarse de posibles valores inexactos o discutibles.
 - (b) *Las mercancías del importador* - Constan en ella todas las mercancías identificadas que importe un importador y para las que existen condiciones o requisitos (permisos, certificados, etc.) que deben cumplirse antes del levante.
 - (c) *Infracciones del importador* - Constan en ella pormenores de infracciones aduaneras que el importador haya cometido con anterioridad.
 - (d) *Vigilancia del importador* - Puede constar en ella, para un importador dado, la vigilancia que se precisa respecto a la valoración o a eventuales infracciones. Ambos tipos de vigilancia conducirán a remitir el caso para un nuevo examen y/o comprobación de datos.
5. Es de desear que se elabore un sistema informatizado para comprobar el valor declarado. Tal sistema puede, por ejemplo, especificar las características de las transacciones para la importación y sus valores típicos. Se atribuye una gama de valores unitarios aceptables a una categoría de mercancías, generalmente mediante un número de 6 cifras del Sistema Armonizado. Las transacciones para la importación que no se situaran en la gama de valores unitarios atribuidos se seleccionarían para una nueva comprobación.
6. Consta en el Apéndice I un ejemplo de un completo sistema informatizado para el control de la valoración, que la Administración francesa ha desarrollado. Otro ejemplo de uso de ordenadores a los fines de la valoración se presenta en el Apéndice II.

x

x x

INFORMATIZACIÓN DE LA VALORACIÓN EN LA ADMINISTRACIÓN FRANCESA

NOTA SOBRE EL ARCHIVO "VALOR"

Constituir y actualizar los ficheros manuales requiere mucho trabajo, ya que el número de declaraciones aumenta constantemente y las informaciones recabadas en facturas adjuntas a las declaraciones se hacen obsoletas.

Por lo tanto, resulta necesario acudir a la informática: la comprobación del valor después del despacho de las declaraciones se realiza mediante ficheros de datos informatizados (véase organigrama modelo D a continuación).

La utilización de ficheros no tiene como único propósito rechazar el valor de transacción o, a falta de éste, aplicar los métodos sustitutos: también debe permitir la comprobación respecto al valor, como, por ejemplo, los ajustes que han de efectuarse en virtud de los artículos 1 y 8 del Acuerdo sobre Valoración **de la OMC** (búsqueda de los elementos que han de añadirse: facturas complementarias, comisiones de venta, corretajes, materias primas o servicios suministrados por el comprador, moldes, cánones y derechos de licencia, gastos de transporte, etc.)

La utilización de las informaciones que constan en los ficheros informáticos permite seleccionar las declaraciones en aduana según su "sensibilidad" por lo que respecta al valor en aduana.

I. MEDIOS INFORMÁTICOS

A. Breve descripción del banco de datos del comercio exterior (COMEX)

Las informaciones accesibles a las Administraciones de Aduanas están reunidas en varias bases de datos nacionales. Estas bases contienen las principales características de las empresas o entidades que hayan realizado operaciones de importación o exportación, así como la totalidad de los datos que se hagan constar en las declaraciones en aduana.

El acceso a los ficheros se realiza mediante un software específico destinado exclusivamente a las Administraciones aduaneras, habida cuenta del carácter reservado de las informaciones. Los servicios centrales y regionales cuentan con un material informático que les permite consultar fácil y rápidamente el banco de datos, administrado por una dirección especializada de las Aduanas. Las informaciones se facilitan en forma de cuadros específicos.

(Véase cuadro de informaciones accesibles en el Anexo I.)

B. Breve descripción del banco de datos contenciosos

El banco de datos contenciosos reúne todas las informaciones relativas a personas físicas y jurídicas que hayan cometido infracciones aduaneras, más una descripción completa de los asuntos contenciosos.

El acceso a los ficheros se realiza mediante un software específico, destinado exclusivamente a las Administraciones aduaneras, habida cuenta del carácter reservado de las informaciones. Los servicios centrales y regionales cuentan con un material informático que les permite consultar fácil y rápidamente el banco de datos.

Las informaciones son accesibles en tiempo real.

C. Descripción del banco de datos de Transferencias Técnicas Internacionales (TTI)

El banco de datos de transferencias técnicas internacionales (TTI) contiene todas las informaciones sobre los contratos pactados con el extranjero, relativos a la adquisición o cesión de derechos de propiedad industrial y de cualquier elemento intelectual de asistencia científica y técnica.

(Véase cuadro de las informaciones accesibles en el Anexo II.)

II. ORGANIZACIÓN DE LOS CONTROLES

Véase organigrama modelo D.

III. METODOLOGÍA DEL CONTROL

A. Selección de las informaciones "Valor"

Las informaciones necesarias a la comprobación del valor han de analizarse según la finalidad de dicha comprobación. Esta comprobación puede tener tres aspectos:

- (1) Comprobación de la aceptabilidad del precio facturado con vistas a un eventual rechazo del valor de transacción.
 - (a) *Las empresas están vinculadas* y las Aduanas tienen razones para considerar que la vinculación ha influido en el precio (hay descuentos, precios de transferencia que muestran márgenes de beneficios incomparables con los que son usuales en la rama considerada, etc.). En tal caso, las Aduanas, una vez notificado el rechazo, deben poder sustituir el valor declarado por uno que hayan aceptado para operaciones idénticas o similares (métodos comparativos: véase esquema punto IV).
 - (b) *Las empresas no están vinculadas*, pero las Aduanas disponen de elementos de hecho (facturación doble, por ejemplo) que les permiten rechazar el valor declarado, por no reflejar la factura presentada una transacción *bona fide*.
- (2) Comprobación del valor declarado cuando no existe una venta

Cuando no existe un valor de transacción (alquiler, consignación, mercancías gratuitas, etc.), las Aduanas deben disponer de las informaciones

necesarias para comprobar el valor declarado, por ejemplo, mediante los métodos sustitutivos.

- (3) Comprobación del valor de transacción y, concretamente, de los ajustes que han de efectuarse con arreglo a los artículos 1 y 8 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC

La selección de las declaraciones que han de ser controladas se realiza según el método que se expondrá a continuación. El Servicio regional efectúa una selección que pondrá de manifiesto el tráfico "sensible valor".

Esta selección se obtiene basándose en los datos siguientes:

BANCO DE DATOS COMEX

En el ámbito del Banco de datos COMEX han de tenerse en cuenta varios parámetros:

- (i) Empresas: número S.I.R.E.N., código APE (código de actividad por empresa), razón social, dirección, etc.;
- (ii) Ramas:
 - mediante un código NAP (Nomenclatura de actividad producto);
 - mediante códigos de nomenclaturas arancelarias (Sistema Armonizado);
- (iii) País
- (iv) Casilla de la declaración:
 - Condiciones de entrega;
 - Datos financieros y bancarios;
 - Compra y venta en consignación;
 - Alquiler y leasing, etc.

FICHERO TTI

FICHERO DE DATOS CONTENCIOSOS

B. Tráfico "sensible valor" del Servicio regional

El fichero modelo de un Servicio regional debería contener los datos seleccionados sobre la base del tráfico de las operaciones que se realizan en su distrito:

Análisis del tráfico por países:

- Esencialmente los países sujetos a derechos de aduana.

Análisis del tráfico por productos:

- Productos de alta tributación.
- Productos de alta tecnología que pueden ocasionar gastos de ingeniería, investigación, creación y perfeccionamiento, cánones y derechos de licencia, etc.

- Productos que pueden dar lugar a prestaciones en el sentido del artículo 8 del Acuerdo sobre Valoración **de la OMC**.

Análisis del tráfico por empresas:

- Empresas pertenecientes a un grupo multinacional: averiguar si la vinculación ha influido en el precio, particularmente por causa de la política específica de transferencia de precios, etc.
- Empresas alistadas en el fichero "contencioso".

IV. ESQUEMA DE ORGANIZACIÓN DE LOS CONTROLES

Servicio central:

- * reúne las informaciones "sensibles valor",
- * las divulga.

Servicio regional:

- * consulta el BANCO DE DATOS COMEX mediante un pedido concreto desde su terminal cuando han de seleccionarse las informaciones necesarias para aplicar los métodos comparativos;
- * define su "tráfico sensible valor" según los siguientes parámetros:
 - zona geográfica;
 - tráfico "productos";
 - tráfico "empresas";
- * constituye su fichero "valor" basándose en el BANCO DE DATOS COMEX. Se trata de constituir un fichero regional que comprenda todos los parámetros según los cuales el Servicio regional estima que deba trabajar: país, productos de importación, productos de exportación, S.I.R.E.N. (con razón social, dirección, oficina de despacho en aduana), números de declaración, período (trimestral, etc.).

Es preciso recalcar que este pedido no conduce a un listado sino al establecimiento de un fichero informático "Valor" regionalizado, que se puede consultar en cualquier momento y que puede facilitar determinadas informaciones impresas;

- * consulta su fichero regional haciendo un pedido preciso por su propio terminal;
- * actualiza su fichero periódicamente formulando un nuevo pedido global;
- * coteja las informaciones obtenidas con los datos del fichero TTI y del "contencioso";
- * selecciona las declaraciones que han de controlarse sobre la base de su fichero "valor" (remítase a los casos concretos que siguen).

V. CASOS CONCRETOS

(a) Herramientas, matrices y moldes

I. Objeto del control

Según el artículo 8 del Acuerdo sobre Valoración **de la OMC**, se incluirá en el precio pagado o por pagar por los productos importados, el valor de los moldes que el comprador ha suministrado al vendedor para que se utilicen en la producción de las mercancías importadas.

II. Selección de los parámetros:

- Código de la nomenclatura arancelaria de las mercancías. NDP 84 80 30 a 84 80 70
- Flujo: exportación
- País: sujeto a derechos de aduana
- Empresas: S.I.R.E.N., razón social y dirección
- Oficinas del distrito regional
- Fecha: los dos años anteriores al año del control.

III. Tramitación:

- (i) Editar un listado que recoja las empresas que han exportado moldes al país seleccionado.
- (ii) Editar un listado que recoja para cada una de las empresas seleccionadas en (i), la lista de los productos importados, procedentes del país seleccionado, y que hayan podido ser fabricados con el molde exportado.
- (iii) Comprobar el valor declarado de los productos importados, mediante pedido de la declaración o mediante control en los libros de contabilidad de la empresa seleccionada, y reintegrar, en su caso, el valor del molde en el valor en aduana de los productos importados. Asimismo, cotejar las informaciones obtenidas con el banco de datos contenciosos para conocer los antecedentes de las empresas seleccionadas.

(b) Cánones y derechos de licencia

I. Objeto del control

Según el artículo 8 del Acuerdo sobre Valoración **de la OMC**, se incluirá en el precio pagado o por pagar el valor de los cánones y derechos de licencia que el comprador tiene que pagar al vendedor como condición de la venta de las mercancías importadas.

Se ha seleccionado la rama de juguetes porque en ella se pagan, con frecuencia, cánones por marcas comerciales.

II. Selección de los parámetros:

- Código de la nomenclatura arancelaria de las mercancías
- Flujo: importación
- País: sujeto a derechos de aduana
- Empresas: S.I.R.E.N., razón social y dirección
- Oficinas del distrito regional

- Fecha: el año anterior al del control.

III. Tramitación:

- (i) Editar un listado que recoja las empresas importadoras de juguetes procedentes del país seleccionado y cuya sede social se halla en el ámbito del distrito del Servicio regional.
- (ii) Cotejar las informaciones obtenidas con el fichero de transferencias técnicas internacionales, para seleccionar sólo las empresas que hayan pagado cánones.
- (iii) Cotejar las informaciones obtenidas con el fichero de los datos contenciosos, para conocer los antecedentes de las empresas seleccionadas.
- (iv) Comprobar el valor declarado de los productos importados, mediante pedido de la declaración e intercambio de correspondencia con las empresas seleccionadas, o mediante control en los libros de contabilidad de las empresas.
- (v) Reintegrar, eventualmente, los cánones al valor en aduana de los productos importados, a reserva de las disposiciones correspondientes del Acuerdo sobre Valoración **de la OMC**.

*

* *

ANEXO I: INFORMACIONES ACCESIBLES:

BASE DE DATOS COMEX

Informaciones cualitativas

FLUJO (Importación/Exportación)
FECHA (Mes/Año)

DECLARACIÓN

TIPO DE DECLARACIÓN
NÚMERO DE LA DECLARACIÓN
NÚMERO DEL ARTÍCULO

PRODUCTOS

CAPÍTULO
NOMENCLATURAS ARANCELARIAS

REGÍMENES

RÉGIMEN SOLICITADO
RÉGIMEN ANTERIOR
RÉGIMEN ADUANERO

OFICINA

OFICINA DEL DESPACHO
OFICINA FRONTERIZA

PAÍS

DE ORIGEN O DE DESTINO
DE PROCEDENCIA
DE LA ÚLTIMA PROCEDENCIA O DEL PRIMER DESTINO

EMPRESA

S.I.R.E.N. / S.I.R.E.T.
NOMENCLATURA DE ACTIVIDAD PRODUCTO
"DÉPARTEMENT" DE LA EMPRESA
"DÉPARTEMENT" DE LA ENTIDAD

Parte V
Apéndice I
Parte V

"DÉPARTEMENT"

DE DESTINO
DE EXPEDICIÓN

Informaciones cuantitativas

VALOR ARTÍCULO
VALOR FACTURA
DERECHOS DE ADUANA
CANTIDADES
UNIDAD COMPLEMENTARIA
PRECIO ESPECÍFICO
PRECIO UNITARIO

Expresadas en:

IMPORTE
PORCENTAJE
AUMENTO
DIFERENCIA EN PORCENTAJE
SALDO
TASA DE COBERTURA
LUGAR
NÚMERO

Todas estas informaciones se obtienen en modo individual o acumulado, seleccionadas mediante cualquier clave, o filtradas por una o varias condiciones de umbral.

*

* *

ANEXO II: INFORMACIONES ACCESIBLES:
BASE DE DATOS TTI

Informaciones sobre empresas:

S.I.R.E.N. / S.I.R.E.T.
RAZÓN SOCIAL DE LA EMPRESA
NOMENCLATURA DE ACTIVIDAD PRODUCTO

Informaciones sobre contratos

AÑO
PAÍS
IMPORTE DE LOS CÁNONES PAGADOS
IMPORTE DE LOS CÁNONES COBRADOS

x
x x

UN EJEMPLO TÍPICO DE UTILIZACIÓN DE ORDENADORES PARA LA VALORACIÓN

1. Sistema nacional de proceso de declaraciones

Las autoridades aduaneras llevan un sistema centralizado de control de valoración (la Unidad Central de Valoración). La mayoría de los declarantes introducen directamente, mediante sus propios terminales, las importaciones en el Sistema nacional informatizado de proceso de declaraciones. Los importadores que no tengan acceso a un terminal pueden proporcionar las informaciones necesarias a las autoridades aduaneras que se encargarán de establecer la declaración informatizada. En todos los casos, ésta puede comprobarse mediante la copia impresa de los datos registrados. La Unidad Central de Valoración no cuenta con un terminal conectado con el Sistema nacional de proceso de declaraciones. Los puertos y otros lugares donde las mercancías se despachan en libre práctica tienen acceso a terminales del Sistema nacional de declaraciones y a determinados datos históricos. Entre los datos especiales que el Sistema nacional de proceso de declaraciones facilita para la valoración pueden mencionarse los siguientes:

- (a) Los tipos de cambio. Los introduce en el Sistema la Unidad Central de Valoración, y el ordenador convierte automáticamente la moneda de la factura en la moneda nacional, lo que permite calcular los derechos.
- (b) Los porcentajes que pueden deducirse por flete aéreo en el espacio nacional. El ordenador efectúa automáticamente los ajustes.

Nota:

El actual Sistema nacional de proceso de declaraciones será sustituido, dentro de poco, por un sistema mejorado que contará con los archivos adicionales siguientes respecto a la valoración:

- (a) *las decisiones sobre valoración, y*
- (b) *datos acerca de una determinada gama de declaraciones durante determinado período.*

La Oficina de Estadísticas de las Aduanas facilita a la Unidad Central de Valoración listados de los datos señalados a continuación, registrados en el Sistema nacional de proceso de declaraciones. (En la actualidad, están siendo sustituidos por una base de datos distinta con informaciones sobre importaciones):

- (a) Registros de todas las declaraciones informatizadas en microfichas, clasificadas, por una parte, según el número de referencia único del importador y, por otra, según los proveedores; se emplean en la verificación e investigación de los niveles comerciales y tipos de importación. La información disponible comprende el número de la declaración, la fecha y el lugar de introducción, el proveedor, el país de origen, el código de las mercancías y el importe de los derechos pagados. También se acude a las microfichas para proyectos especiales y para registrar las cantidades cobradas en menos o las

devoluciones. (N.B.: existe una microficha que contiene todas las declaraciones tanto manuales como informatizadas.)

- (b) Un listado "gran importador" que señala a los importadores cuyo pago anual de derechos supera una cuantía especificada. Se utiliza para seleccionar las empresas más importantes que se someterán a verificación a posteriori. La Unidad Central de Valoración puede modificar la cuantía especificada de derechos para ajustarla a las circunstancias.
- (c) Microfichas estadísticas diversas. Se utilizan para determinar las verificaciones y, en particular, los proyectos especiales. Comprenden información sobre exportación, así como clasificación de importaciones según el código de las mercancías, de importaciones en grandes cantidades y de declaraciones periódicas (un sistema informatizado que permite la declaración mensual de importaciones sobre la base de datos informáticos del importador).

2. Base de datos de importaciones

Consiste en un archivo central recientemente estrenado que contiene todas las importaciones informatizadas a partir del 1 de enero de 1988 y que, al final, cubrirá siempre el período de los cuatro últimos años. La Unidad Central de Valoración tiene un acceso aleatorio por su propio terminal y puede determinar sus propios parámetros de búsqueda. En definitiva, todos los funcionarios aduaneros disfrutarán de esta facilidad, pero algunos terminales tendrán sólo un acceso limitado.

Esta base de datos:

- (a) facilita, en pantalla o en impreso, registros de importaciones que permiten relacionar los importadores con los proveedores, al emprender una verificación o al abrir un expediente la Unidad Central de Valoración;
- (b) permite buscar en las importaciones realizadas desde 1988 la relación entre importadores, proveedores, países, mercancías, moneda de la factura, contingentes, código mercancías, método de valoración, etc., con miras a proyectos especiales de comprobación; y
- (c) permite a las oficinas locales buscar las declaraciones anteriores en las que puede plantearse un problema recientemente notado, y calcular las eventuales cantidades cobradas en menos, etc.

3. **Red local de la Unidad Central de Valoración**

Los ordenadores personales (PC) de la Unidad pueden acceder a todos los datos, a saber:

- (a) Las decisiones sobre valoración. Se trata de una basa de datos a partir de la cual se actualizan y se concretan, para su distribución en las oficinas de aduana, notas que puntualizan la base para la valoración de cada relación entre determinados importadores y proveedores. Se articula de forma idéntica al fichero proyectado para el archivo central del Sistema nacional ampliado de proceso de declaraciones. Puede seleccionar diversos tipos de datos en las notas y listar las empresas que importan de determinados proveedores, países, etc.
- (b) Tipos de cambio. Se trata de una basa de datos que almacena datos en el Sistema nacional de proceso de declaraciones y publica los carteles con los tipos de cambio facilitados a las oficinas de Aduanas y a otros usuarios. También indica el momento en que las modificaciones en los tipos de cambio registrados requieren que la Unidad Central de Valoración actualice los datos del Sistema nacional de proceso de declaraciones. Se lleva, igualmente, un registro histórico.

(Pueden consultarse estos datos en sistemas comerciales públicos de visión de datos.)

- (c) Sistema de declaración periódica del valor. La red informática de ordenadores personales de la Unidad Central de Valoración registra y archiva todas las declaraciones periódicas del valor. El registro vale, normalmente, por tres años, y el sistema genera notificación de renovación y cartas recordatorio de renovación. Estos archivos serán accesibles dentro de poco en la base de datos ampliada del Sistema nacional de proceso de declaraciones.

°

° °

GLOSARIO

AUDITORÍA A POSTERIORI

(Véase CONTROL A POSTERIORI)

CÁNONES Y DERECHOS DE LICENCIA

Pagos que se efectúan a una persona por el uso de derechos que le son propios, tales como derechos de una patente, de un diseño, de un procedimiento, de una marca registrada, de autor o de tecnología o "know-how".

CONDICIONES Y CONTRAPRESTACIONES

Actividades que ha de emprender el comprador o el vendedor para que se concluya el contrato de venta o se fije un precio. Si el valor de la condición o contraprestación no puede determinarse con relación a las mercancías importadas, el método del valor de transacción no puede aplicarse. (Véase el artículo 1.1 b).

CONDICIONES DE ENTREGA

Las siguientes expresiones se citan de "*INCOTERMS 2000*"

EXW: (Ex Works / en fábrica) ... lugar convenido

"En fábrica" significa que el vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando la pone a disposición del comprador en el establecimiento del vendedor o en otro lugar convenido (es decir, taller, fábrica, almacén, etc.), sin despacharla para la exportación ni cargarla en un vehículo receptor.

FCA: (Free Carrier / franco transportista)... lugar convenido

"Franco transportista" significa que el vendedor entrega la mercancía, despachada para la exportación, al transportista nombrado por el comprador en el lugar convenido.

FAS: (Free Alongside Ship / franco al costado del buque)... puerto de carga convenido

"Franco al costado del buque" significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía es colocada al costado del buque en el puerto de embarque convenido. Esto quiere decir que el comprador ha de soportar todos los costes y riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde aquel momento.

FOB: (Free on Board / franco a bordo)... puerto de carga convenido

"Franco a bordo" significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque convenido. Esto quiere decir que el comprador debe soportar todos los costes y riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde aquel punto.

CFR: (Cost and Freight / coste y flete)... puerto de destino convenido

Glosario

"Coste y flete" significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque.

CIF: (Cost, Insurance and Freight / coste, seguro y flete)... en puerto de destino convenido

"Coste, seguro y flete" significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque.

CPT: (Carriage paid to / Transporte pagado hasta)... lugar de destino convenido

"Transporte pagado hasta" significa que el vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando la pone a disposición del transportista designado por él; siendo el vendedor el que, además, debe pagar los costes del transporte necesario para llevar la mercancía al destino convenido. Esto significa que el comprador asume todos los riesgos y cualquier otro coste contraído después de que la mercancía haya sido así entregada.

CIP: (Carriage and insurance paid to / Transporte y seguro pagados hasta)... lugar de destino convenido

"Transporte y seguro pagados hasta" significa que el vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando la pone a disposición del transportista designado por él mismo pero, debe pagar, además, los costes del transporte necesario para llevar la mercancía al destino convenido. Esto significa que el comprador asume todos los riesgos y cualquier otro coste adicional que se produzca después de que la mercancía haya sido así entregada.

DAF: (Delivered at Frontier / Entregada en frontera)... lugar convenido

"Entregadas en frontera" significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía es puesta a disposición del comprador sobre los medios de transporte utilizados y no descargados, en el punto y lugar de la frontera convenidos, pero antes de la aduana fronteriza del país colindante.

DES: (Delivered Ex Ship / Entregada sobre buque)... puerto de destino convenido

"Entregada sobre buque" significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía es puesta a disposición del comprador a bordo del buque, no despachada de aduana para la importación, en el puerto de destino convenido.

DEQ (Delivered Ex Quay / Entregada en muelle)... puerto de destino convenido

"Entregada en muelle" significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía es puesta a disposición del comprador, sin despachar de aduana para la importación, en el muelle (desembarcadero) del puerto de destino convenido.

DDU: (Delivered duty Unpaid / Entregada derechos no pagados)... lugar de destino convenido

"Entregada derechos no pagados" significa que el vendedor realiza la entrega de mercancía al comprador, no despachada de aduana para la importación y no descargada de los medios de transporte, a su llegada al lugar de destino convenido.

DDP: (Delivered Duty Paid / Entregada derechos pagados)... lugar de destino convenido

"Entregada derechos pagados" significa que el vendedor realiza la entrega de la mercancía al comprador, despachada para la importación y no descargada de los medios de transporte, a su llegada al lugar de destino convenido.]

CONTROL A POSTERIORI

Operación que permite a los funcionarios de Aduanas comprobar la exactitud de las declaraciones examinando los libros, documentos, sistemas informáticos y toda información comercial pertinente en poder de las personas o empresas que desempeñen, directa o indirectamente, un papel en el comercio internacional.

DECISIONES SOBRE VALORACIÓN

Decisiones que hayan tomado las autoridades aduaneras sobre asuntos de valoración. Las instrucciones administrativas y las decisiones respecto a casos particularmente difíciles, que han requerido una interpretación de las leyes y reglamentos sobre valoración, suelen ponerse a disposición del público, con miras a lograr una aplicación uniforme. Ahora bien, las decisiones sobre casos concretos en relación con importadores concretos sólo son accesibles al importador de que se trate y a la Administración de Aduanas.

DECLARACIÓN DEL VALOR

Cualquier declaración o acto relativo al valor de transacción de las mercancías importadas, por el que se proporcionan, en la forma prescrita o aceptada por las Aduanas, los datos solicitados por las mismas. Este término comprende las declaraciones presentadas de acuerdo con las técnicas de tratamiento informático de la información y las técnicas de comunicación.

DECLARANTE

Toda persona física o jurídica que hace una declaración de aduana o en nombre de la cual esta declaración está hecha. En algunos países, el término "declarante" designa únicamente a la persona que efectivamente hace la declaración en aduana. En algunos países, el declarante es toda persona física o jurídica que hace la declaración en aduana, ya sea en nombre propio y por su propia cuenta, ya sea en nombre y por cuenta de un tercero e incluso en su propio nombre, pero por cuenta de otro.

DERECHOS DE LICENCIA

(Véase *CÁNONES*)

DESPACHO (DE MERCANCÍAS)

Cumplimiento de las formalidades aduaneras precisas para exportar las mercancías, para introducir las a consumo o incluso para situarlas bajo cualquier otro régimen aduanero.

DOCUMENTO

Cualquier soporte destinado a llevar consignados datos y que, efectivamente, los lleva, y que comprende cintas magnéticas, discos, microfilmes, etc.

FRAUDE EN MATERIA DE VALORACIÓN

Fraude aduanero en relación con el valor declarado ante las Aduanas para mercancías importadas o exportadas. Los ámbitos de mayor riesgo de fraude en materia de valoración son los siguientes: subvaloración y/o sobrevaloración, designación o clasificación inexacta de las mercancías, transacciones entre personas vinculadas, exclusión de elementos importantes según el artículo 8 (cánones, prestaciones, etc.), descuentos que se pretenden deducir injustificadamente y gastos de transporte y de seguro no señalados o incrementados.

INCOTERMS (reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales).

Los "Incoterms" tienen por objeto establecer un conjunto de reglas para la interpretación de los términos comerciales más utilizados en contratos de operaciones internacionales tal y como los define y publica la Cámara de Comercio Internacional. En dichas reglas se puntualizan, con la mayor claridad posible, las obligaciones de las partes. (Véase **CONDICIONES DE ENTREGA**)

LEVANTE

Acto por el cual la Aduana permite a los interesados disponer de las mercancías despachadas. (**TÉCNICA ADUANERA**, OMA).

MERCANCÍAS DE LA MISMA ESPECIE O CLASE

La expresión "mercancías de la misma especie o clase" designa mercancías pertenecientes a un grupo o gama de mercancías producidas por una rama de producción determinada, o por un sector de la misma, y comprenden mercancías idénticas y similares. (Véase el artículo 15.3.)

PAGO INDIRECTO

Constituye un pago indirecto el que un comprador hace a una persona distinta del vendedor (incluido el propio comprador) para satisfacer una obligación del vendedor. Un ejemplo de pago indirecto sería la cancelación por el comprador, ya sea en su totalidad o en parte, de una deuda a cargo del vendedor.

PRECIO REALMENTE PAGADO O POR PAGAR

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. El precio realmente pagado o por pagar comprende todos los pagos realmente efectuados o por efectuarse, como condición de la venta de las mercancías importadas, por el comprador al vendedor, o por el comprador a un tercero para satisfacer una obligación del vendedor. (Véanse la Nota al artículo 1 y el párrafo 7 del Anexo III del Acuerdo).

PRESTACIONES

Se entiende por "prestaciones" los siguientes bienes y servicios que el comprador, de manera directa o indirecta, ha suministrado gratuitamente o a precios reducidos para que se utilicen en la producción de las mercancías importadas:

- (a) materiales, piezas y elementos, partes y artículos análogos incorporados a las mercancías importadas;
- (b) herramientas, matrices, moldes y elementos análogos utilizados para la producción de las mercancías importadas;
- (c) materiales consumidos en la producción de las mercancías importadas;
- (d) ingeniería, creación y perfeccionamiento, trabajos artísticos, diseños, y planos y croquis realizados fuera del país de importación y necesarios para la producción de las mercancías importadas.

(Véase el artículo 8.1 b.)

PRODUCTO ULTERIOR

Pagos adicionales que, de manera directa o indirecta, el comprador hace al vendedor, como consecuencia de la reventa, cesión o utilización de las mercancías importadas. (Véanse el artículo 1.1 c) y el artículo 8.1 d.)

RECOPIACIÓN

Publicación de la Organización Mundial de Aduanas para reunir y poner a disposición general la información y el asesoramiento suministrados por el Comité Técnico de Valoración en Aduana y las Decisiones del Comité de Valoración en Aduana de la OMC.

RECURSO

Acto por el que una persona (física o jurídica) directamente afectada, que se considera perjudicada por una decisión o una omisión de las autoridades aduaneras, apela a una autoridad competente solicitando reparación. (Véase el artículo 11.1.)

RESTRICCIONES

Condiciones que restringen la libertad del comprador de ceder, utilizar o revender las mercancías como quiera. (Véase el artículo 1.1 a.)

UNIÓN ADUANERA

Entidad constituida por un territorio aduanero que sustituye a dos o más territorios aduaneros y que posee en su última fase las características siguientes:

- un arancel aduanero común y una legislación aduanera común o armonizada para la aplicación de este arancel;
- la ausencia de percepción de los derechos de aduana y de tasas de efecto equivalente en los intercambios entre los países que conforman la Unión aduanera de los productos enteramente originarios de estos países o de productos de países terceros cuyas formalidades de importación han sido cumplidas y los derechos de aduanas y tasas de efecto equivalente percibidas o garantizadas y que no se han beneficiado de una bonificación total o parcial de estos derechos y tasas;

Glosario

- eliminación de reglamentaciones restrictivas a los intercambios comerciales en el interior de la Unión aduanera.

VALORES CRITERIO

Constituyen valores criterio los valores que se señalan a continuación, que demuestran que el valor de transacción de las mercancías objeto de valoración se aproxima mucho al valor de una venta realizada en el mismo momento o en uno próximo:

- (a) el valor de transacción en las ventas de mercancías idénticas o similares efectuadas a compradores no vinculados con el vendedor, para la exportación al mismo país importador;
- (b) el valor deducido de mercancías idénticas o similares;
- (c) el valor reconstruido de mercancías idénticas o similares.

Si se satisface uno de estos criterios, el valor de transacción es aceptable como valor en aduana.

Dichos valores criterio han sido aceptados previamente por las Aduanas como valores en aduana. Las mercancías a las que se refieren los valores criterio deben exportarse en el mismo momento que las mercancías objeto de valoración o en uno próximo. (Véase el artículo 1.2 b))

VINCULACIÓN

Se considerará que existe vinculación entre las personas (físicas o jurídicas) solamente en los casos siguientes:

- (a) si una de ellas ocupa cargos de responsabilidad o dirección en una empresa de la otra;
- (b) si están legalmente reconocidas como asociadas en negocios;
- (c) si están en relación de empleador y empleado;
- (d) si una persona tiene, directa o indirectamente, la propiedad, el control o la posesión del 5 por ciento o más de las acciones o títulos en circulación y con derecho a voto de ambas;
- (e) si una de ellas controla directa o indirectamente a la otra;
- (f) si ambas personas están controladas directa o indirectamente por una tercera;
- (g) si juntas controlan directa o indirectamente a una tercera persona; o
- (h) si son de la misma familia.

(Véase el artículo 15.4.)

o

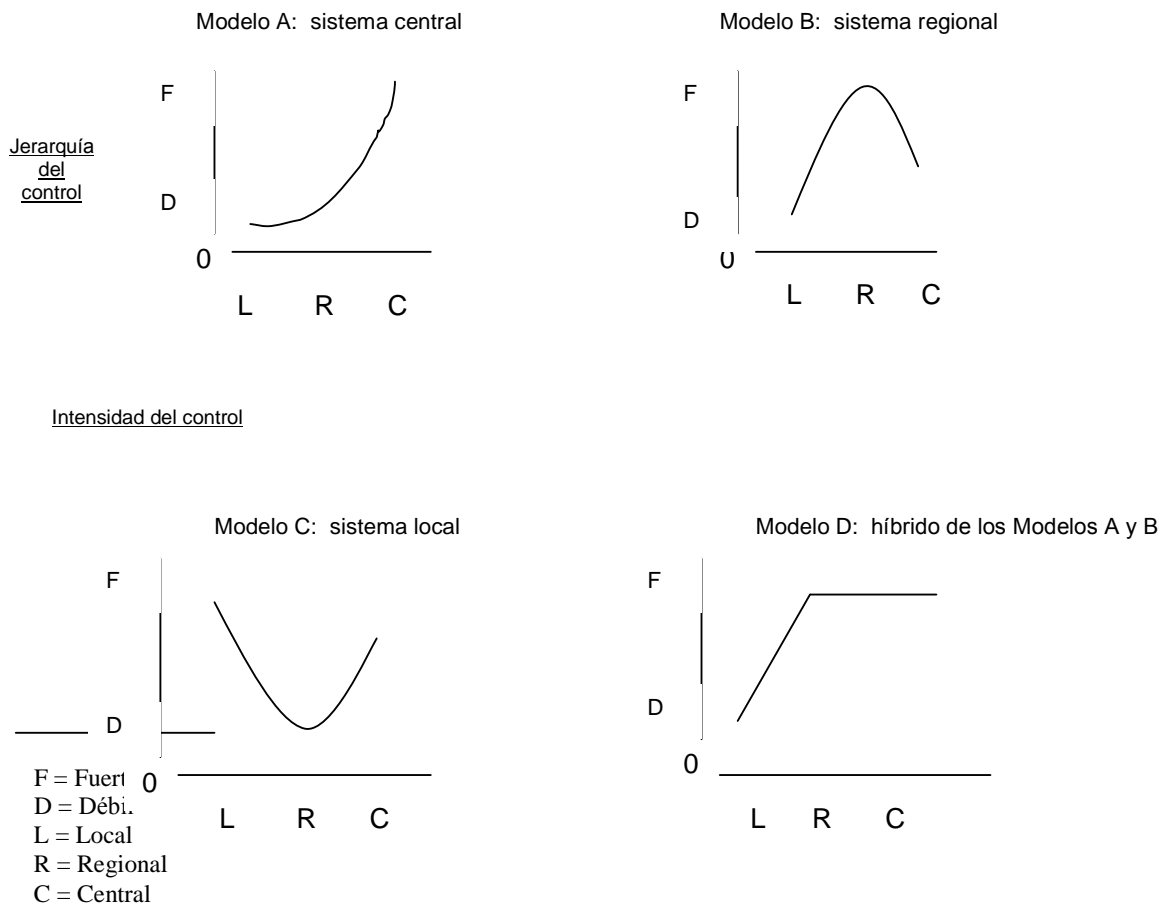
o o

ANEXO

ORGANIZACIÓN DEL CONTROL DE LA VALORACIÓN

Modelos de sistema de control

1. El sistema de control de la valoración suele plantearse en términos de grado de centralización. Los gráficos siguientes presentan cuatro modelos diferentes de sistema de control de la valoración.



Anexo

2. El modelo A, un sistema centralizado, supone que el servicio central de valoración desempeña el papel más importante en el control de la valoración. La oficina regional presta su ayuda al servicio central de valoración, realizando las investigaciones directas en los locales del importador. Las oficinas locales proceden, solamente, a una verificación somera y a un examen superficial.
3. El modelo B, un sistema regionalizado, atribuye las funciones más importantes a una oficina regional. La oficina local desempeña el mismo papel que en el modelo A, mientras que el servicio central de valoración asume responsabilidades más importantes que la oficina local.
4. Por diferentes razones, la oficina local se encarga de la parte más importante del control de la valoración en el modelo C, el sistema local. El papel de la oficina regional se reduce a la mínima expresión o es complementario al del servicio central de valoración, que tiene el mismo grado de responsabilidad que en el modelo B.
5. El modelo D, un híbrido de los modelos A y B, atribuye las mismas funciones a la oficina local que los modelos A y B. El servicio central de valoración y la oficina regional comparten la responsabilidad del control de la valoración.

(a) Modelo A: Sistema central

(1) *Oficinas locales*

6. La función principal de las oficinas locales es la de efectuar las verificaciones en el momento del despacho en las Aduanas de puertos y otros lugares de importación. El funcionario local se encarga de examinar y aceptar los documentos de importación, de examinar las mercancías importadas y autorizar su levante. Sin embargo, teniendo en cuenta la agilidad que exige el comercio y para evitar retrasos, la mayoría de las Administraciones autorizan a las oficinas locales para despachar gran parte de las importaciones, tras una verificación somera o un examen superficial. El funcionario local averiguará, a efectos de la valoración, si:
 - la declaración del valor ha sido rellenada íntegra y correctamente;
 - se han juntado a la declaración los documentos justificativos requeridos;
 - los datos en la declaración de los elementos de hecho, relativos al precio de la importación, corresponden a estos documentos;
 - la declaración es objeto de una decisión aduanera;
 - el valor declarado es compatible con las prácticas comerciales de la rama de industria y con el valor de mercancías idénticas o similares.
7. En este modelo A, la responsabilidad de la oficina local respecto a la valoración es bastante reducida. Por ejemplo, una Administración "X" limita la tarea del funcionario local a lo siguiente:
 - valoración definitiva de importaciones personales y de todos los envíos comerciales de escaso valor, según lo establezcan periódicamente instrucciones de la Administración, así como de envíos de cierta clase de mercancías según directrices del encargado regional o central;
 - examen de los documentos de importación de todos los envíos según lo preceptuado por la Administración;

- comprobación de si el valor declarado es razonable;
- inspección de las mercancías.

La valoración definitiva del valor declarado de todos los envíos comerciales que no sean de escaso valor se lleva a cabo, mediante una verificación ulterior a la importación, por funcionarios más especializados que los locales, quienes se encargan sólo de la verificación hasta el momento del levante.

8. Puede citarse otro ejemplo, el de una Administración "Y" que dispone que todos los casos de valoración, que no consistan simplemente en aceptar el precio de venta indicado en la factura del vendedor, deben trasladarse a la Administración central, si no existe una decisión previa de ésta sobre tales casos. Los tipos de casos para los que se hará, o será aconsejable hacer, un informe a la Administración central se señalan en la Parte II, Capítulo 8.
9. El funcionario local, puesto que su cometido se limita a una verificación somera y al levante de las mercancías, difícilmente puede centrar su atención sólo en problemas de valoración. No obstante, al ser el puesto avanzado de las autoridades aduaneras, suele ser el único encargado de la valoración que esté en presencia tanto de los documentos como de las mercancías importadas. Necesita toda su inteligencia, experiencia y pericia para identificar y seleccionar las declaraciones que pueden representar un alto riesgo y que requieren un examen detenido.
10. Puede que sea preferible que las investigaciones de carácter sencillo o de naturaleza puramente local, que se estimen necesarias en el curso de la comprobación de una declaración dada, las emprendan los funcionarios locales.

(2) Administración central

11. En todos los países, la Administración central de Aduanas asume la responsabilidad general de la valoración. Este servicio participará en la elaboración de las leyes y reglamentos nacionales. Incumbirá al mismo servicio elaborar y difundir instrucciones y decisiones para lograr, entre otras cosas, una valoración correcta y uniforme. Es posible, también, que se acuda a él para que examine los recursos que se interpongan contra una decisión de una oficina de Aduanas, o para ciertos casos de valoración particularmente complicados. La Administración central facilita orientación respecto a la política general y a los procedimientos, elabora programas de capacitación y controla la aplicación de las decisiones sobre valoración por los funcionarios sobre el terreno.
12. En el modelo A, el servicio de valoración en la Administración central asume, además de la responsabilidad general de la valoración, también la de la comprobación después de la importación a efectos de valoración. Se encarga, pues, de identificar y seleccionar las declaraciones dudosas y de comprobar el propio valor declarado. Las oficinas locales, por lo que atañe a la valoración, están controladas muy estrictamente por la Administración central. Tienen que informar a esta Administración sobre la menor duda que abriguen, para que ésta emprenda la investigación necesaria sobre el importador. El funcionario regional, después de visitar, a petición de la Administración central, los locales del importador para reunir informaciones, tiene que hacer un informe a la Administración central sobre las entrevistas y las pruebas recogidas. La decisión sobre el caso la tomará la Administración central y no la oficina local o regional.

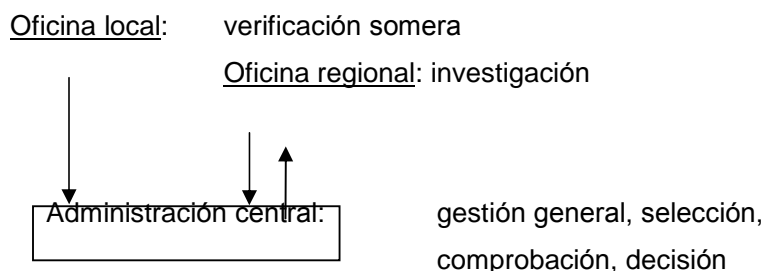
Anexo

13. La organización tipo de un servicio central de valoración comprenderá los departamentos siguientes:
 - política general,
 - documentación,
 - tramitación.
14. El departamento de política general desempeña la función administrativa general expuesta en el párrafo 11.
15. El departamento de documentación reúne las informaciones sobre valoración, las archiva y actualiza. Se acudirá a tales informaciones para seleccionar las declaraciones que han de examinarse y para comprobar el valor declarado. Constituyen fuentes de información las siguientes:
 - datos de declaraciones de importación almacenados en soportes magnéticos;
 - informes sobre investigaciones después de la importación procedentes de funcionarios regionales;
 - copias de facturas archivadas según el código de las mercancías;
 - diversas publicaciones comerciales; éstas facilitan información sobre, por ejemplo, las últimas tendencias comerciales, nuevas inversiones que pueden suponer nuevas importaciones de mercancías o de tecnología;
 - estadísticas comerciales, listas de precios, etc.;
 - terminal informático conectado al servicio estadístico.
16. La selección de determinadas declaraciones para la investigación después de la importación se basará en los siguientes criterios:
 - (a) declaraciones establecidas por grandes importadores identificados en la lista más reciente de los 100 primeros importadores;
 - (b) grandes importaciones identificadas en la lista más reciente de los 20 primeros productos acabados importados;
 - (c) productos de alta tributación;
 - (d) productos cuyo volumen de importación aumenta rápidamente;
 - (e) declaraciones en las que se han comprobado errores o subvaloración;
 - (f) selección al azar.
17. Las declaraciones seleccionadas se remiten al departamento de tramitación. La comprobación del valor declarado se lleva a cabo examinando los datos que constan en los documentos relativos a la importación, la información suministrada por el funcionario local, la correspondencia con importadores/exportadores, las importaciones anteriores de mercancías idénticas y las investigaciones realizadas por funcionarios regionales, y visitando personalmente los locales del importador.
18. Los funcionarios que trabajan en el departamento de tramitación son expertos especializados que tienen la capacitación necesaria más una gran experiencia. Podría asignarse a cada uno un grupo de importadores. Éstos pueden ser agrupados por rama de industria o por sección de arancel. Así, por ejemplo, un experto podría tramitar todas las importaciones de metales o productos metálicos, otro las de textiles

y otro las de alimentos. Es posible, también, repartir a los importadores según las letras del alfabeto. Por ejemplo, un experto tendrá a todos los importadores cuyo nombre empiece con A. Otro a los B y C. En todos los casos, los expertos del servicio de tramitación deberán estar informados de todas las circunstancias de las importaciones relacionadas con los productos o importadores de los que estén encargados.

(3) *Oficinas regionales*

19. En algunos países, existe, entre la Administración central y las oficinas locales, un nivel administrativo, llamado oficina regional. La oficina regional controla las oficinas locales. Teniendo en cuenta que los importadores pueden despachar sus mercancías en varias oficinas locales diferentes, la oficina regional desempeña un papel importante en el control de los importadores. Sus funcionarios suelen tener la capacitación y experiencia suficientes que requieren las funciones especializadas que ejercen.
20. Según el modelo A, un funcionario regional es responsable de las investigaciones después de la importación. Según las instrucciones e informaciones de la Administración central, visita los locales del importador con el propósito de reunir datos para la valoración de las mercancías. Suele encargarse de los importadores que se hallan en su jurisdicción geográfica. Mantiene contactos permanentes con los importadores y está al corriente de todos los tipos de importaciones que éstos realicen. En comparación con los funcionarios locales, los regionales se ocupan de un número menor de importadores, pero sus verificaciones son generalmente más detenidas.
21. En el modelo A, el papel de la oficina regional es limitado. El funcionario regional reúne informaciones, pero no toma una decisión definitiva sobre un caso. No examina las declaraciones por iniciativa propia, sino que sólo cumple las instrucciones de la Administración central. No obstante, la oficina regional desempeña un papel más importante que la local en la comprobación de la valoración. En los modelos B y D el papel de la oficina regional es mucho más importante.
22. El esquema siguiente representa el papel que desempeñan las oficinas central, regional y local en el modelo A.

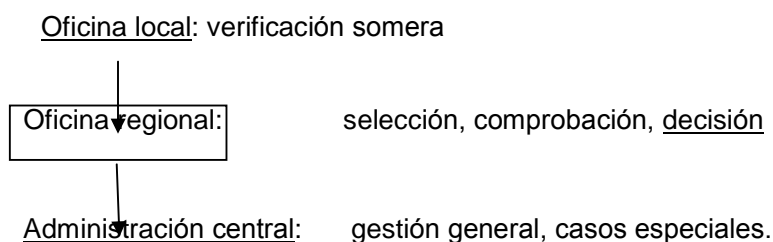


(b) Modelo B: Sistema regional

23. En este modelo, la oficina local asume la misma responsabilidad que en el modelo A, descrito en los párrafos 6 a 10.
24. La oficina regional desempeña un papel mucho más importante en el control de la valoración. El funcionario regional se encarga de la determinación definitiva del

valor en aduana de todos los envíos comerciales que no sean de escaso valor. Las declaraciones dudosas que identifique el funcionario local se señalan, en el modelo B, a la oficina regional en vez de a la Administración central como en modelo A. La oficina regional puede determinar el valor en aduana, tomando ella misma una decisión. También lleva a cabo el examen, emprendido por iniciativa propia, de las declaraciones. La selección de las declaraciones que se examinarán se basa en criterios propios (que pueden coincidir con los descritos en el párrafo 16), compatibles con las directrices de política general proporcionadas por la Administración central. La oficina regional podría decidir examinar todas las declaraciones que se hayan presentado en una oficina local durante un período dado. Lleva a cabo la mayor parte de las verificaciones después de la importación. La función del departamento de documentación de la Administración central en el modelo A pasa a la oficina regional en este modelo.

25. La Administración central asume la responsabilidad general de la valoración descrita en el párrafo 11. Sin embargo, también en este modelo, la Administración central se encarga de los asuntos difíciles que requieren uniformidad en las decisiones, como, por ejemplo, los cánones, las comisiones de compra, etc.
26. El esquema siguiente representa el papel que desempeñan las oficinas central, regional y local en el modelo B:

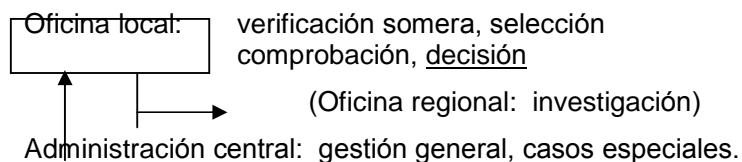


(c) Modelo C: Sistema local

27. En este modelo, la Administración central puede desempeñar el mismo papel que en el modelo B, descrito en el párrafo 25.
28. En él, el control de la valoración puede enfocarse de dos formas: según el sistema de "*import specialist*" o según un sistema de comprobación en el momento del despacho.
29. En el sistema de "*import specialist*" se encarga a un funcionario especializado en importaciones el tratamiento de las declaraciones de importación de los envíos comerciales. Su misión abarca también el examen de las mercancías importadas (la mayor parte de los exámenes la efectúan otros funcionarios aduaneros, ya que el "*import specialist*" se ocupa principalmente de productos nuevos, de los que plantean problemas de clasificación o que están sujetos a otro tipo de reglamentación, como las mercancías objeto de contingentes, así como de la comprobación de los documentos adjuntos a la declaración para determinar su admisibilidad, de los controles que habrá que ejercer, de la clasificación arancelaria y de la valoración en aduana).
30. Los equipos de "*import specialists*" (compuestos de varios funcionarios) se reparten por todos los lugares de importación con un volumen de importaciones

comerciales que lo justifique. En un lugar de importación dado, cada uno de los diferentes equipos se especializa en una categoría determinada de mercancías, correspondiente a una sección del arancel (Nomenclatura). En un gran puerto, por ejemplo, un equipo especializado tramitará todas las importaciones de metales y sus manufacturas, otro los textiles, otro los productos alimenticios. En Aduanas menos importantes, donde el volumen de las importaciones o el número de declaraciones no justifica un personal numeroso, los funcionarios deberán tratar categorías más amplias de mercancías, y, a la inversa, categorías sensiblemente más restringidas en los puertos muy importantes, donde la especialización de los funcionarios será, pues, mayor.

31. Sea como fuere, el "*import specialist*" tendrá siempre conocimientos sólidos de todas las importaciones de productos de la categoría a su cargo que se realicen en su oficina. Por esta especialización, se llega a una pericia muy valiosa en la clasificación arancelaria de las mercancías y en la valoración en aduana de éstas. Por ejemplo, cuando un "*import specialist*" tenga que recurrir a "mercancías idénticas o similares" para determinar el valor de una importación dada, su experiencia en el tratamiento de declaraciones de otros envíos de su categoría de mercancías, despachados en su oficina, le sitúa en la posición favorable de tener un conocimiento directo del valor en aduana de mercancías idénticas o similares.
32. Además de las oficinas de Aduanas propiamente dichas, resulta necesaria una estructura administrativa que prevea un mecanismo de intercambio de informaciones que, en realidad, coordine las actividades de los "*import specialists*" en los diferentes lugares de importación. Tal estructura es una consecuencia lógica de los requisitos actuales de uniformidad en la clasificación y valoración.
33. El sistema de comprobación en el momento del despacho se aplica en muchos países en desarrollo. Las declaraciones son objeto de una detenida verificación y las mercancías se inspeccionan materialmente antes de conceder el levante. Falta por instituir, todavía, la verificación después de la importación. Las oficinas regionales desempeñan un papel poco importante o no desempeñan ninguno.
34. El esquema siguiente representa el papel que desempeñan las oficinas central, regional y local en el modelo C:



(d) Modelo D: Híbrido de los modelos A y B

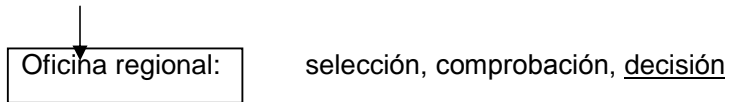
35. En el modelo D, la oficina local desempeña el mismo papel que en el modelo A, descrito en los párrafos 6 a 10.
36. En este modelo, coexistirán las funciones de la oficina regional en el modelo B y las de la Administración central en el modelo A. No obstante, en este modelo D, la Administración central se encargará de los casos de valoración más difíciles. Si las Aduanas se organizan según el modelo D, la Administración central se encargará de los siguientes asuntos:

Anexo

- determinar si los cánones, prestaciones o productos ulteriores son imponibles;
- determinar si puede aceptarse, de conformidad con el artículo 1, el valor de importaciones para las que existan restricciones, condiciones o contraprestaciones, productos ulteriores, o que se realicen entre sociedades vinculadas.

37. El esquema siguiente representa el papel que desempeñan las oficinas central, regional y local en el modelo D:

Oficina local: verificación somera



38. En un documento anterior de la OMA, titulado "*Estudio sobre la organización administrativa necesaria para la aplicación del acuerdo sobre valoración del GATT*", se facilitan, igualmente, directrices para ayudar a las Administraciones a organizar sus propios sistemas de control. Dicho documento se adjunta al presente anexo como complemento.

x
x x

COMPLEMENTO AL ANEXO

**ESTUDIO SOBRE LA
ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA
NECESARIA PARA LA
APLICACIÓN DEL ACUERDO
SOBRE VALORACIÓN DEL GATT**

COMITÉ TÉCNICO
DE VALORACIÓN EN ADUANA

33.236S

V7-7

Bruselas, 18 de abril de 1986

**ESTUDIO SOBRE LA ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA
NECESARIA PARA LA APLICACIÓN DEL ACUERDO
SOBRE VALORACIÓN DEL GATT^{*}**

^{*} Nota : Tras la entrada en vigor, en fecha de 1 de enero de 1995, del Acuerdo de Marrakech por el que se crea la OMC, algunas partes de este documento se han actualizado y modificado para asegurar su conformidad con la versión revisada del Acuerdo sobre Valoración del GATT y con las nuevas circunstancias.

ÍNDICE

	<u>Páginas</u>
INTRODUCCIÓN	157
PARTE I ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA	
A. Medios necesarios	158
B. Grado de centralización	158-159
C. Administración central	159
D. Administración regional y local	159-160
E. Información sobre la manera de archivar la documentación	160
1. Fuentes	160-161
2. Ficheros	161-162
3. Difusión	163
PARTE II BASE LEGAL	164
PARTE III DECLARACIÓN DEL VALOR EN ADUANA Y SUS DOCUMENTOS JUSTIFICATIVOS	
A. Declaración del valor en aduana	165-167
B. Declaración de los elementos de hecho	
1. Datos que han de indicarse en la declaración de los elementos de hecho	167-169
2. Datos complementarios que pueden exigirse	169
3. Documentos justificativos del valor	169
PARTE IV COMPROBACIÓN DEL VALOR DECLARADO (Y MANERA DE EJERCER EL CONTROL)	
A. Problemas de valoración	170-172
B. Organización del control	172
1. Comprobación antes del levante de las mercancías	172-173
2. Control a posteriori	173
3. Investigación	174

Complemento al Anexo

4. Controversias	174
5. Retirada de las mercancías mediante fianza o depósito según el artículo 13	174-175
6. Derechos cobrados de menos o de más	175
CONCLUSIÓN	175-176

*

* *

INTRODUCCIÓN

1. La valoración en aduana constituye uno de los elementos esenciales de los sistemas arancelarios modernos. Reviste una gran importancia no sólo para la liquidación de los derechos arancelarios, ya sea para proporcionar ingresos a la Hacienda o para fomentar y proteger la industria nacional, sino que también desempeña un papel significativo en otros varios aspectos del comercio internacional como las estadísticas, los contingentes y los regímenes de licencia, los otros impuestos y gravámenes percibidos a la importación, así como en la aplicación de los sistemas de preferencias.
2. Los procedimientos de valoración que se establezcan deben permitir a las Aduanas cumplir sus funciones de manera satisfactoria, sin que por ello se pongan más trabas de las necesarias al flujo del comercio internacional. El cumplimiento eficaz de estas funciones dependerá, entre otras cosas, de un servicio de valoración bien organizado.
3. El objeto de este documento es el de analizar la organización administrativa necesaria para la valoración de mercancías, con el fin de proponer algunas consideraciones que deberían tenerse presentes al establecer un servicio de valoración para la aplicación del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VII del GATT, o al adaptar uno ya existente.
4. El análisis y las consideraciones que se exponen se refieren, principalmente, a la organización administrativa, las declaraciones y la comprobación. Ni que decir tiene que las consideraciones serán de índole general. Por otra parte, las modalidades de aplicación de todo sistema dependerán de las características y exigencias inherentes al mismo. De ahí que el presente estudio comprenda títulos y subtítulos que coinciden con los preceptos fundamentales del Acuerdo.
5. El elemento más importante y más frecuentemente utilizado del Acuerdo es el valor de transacción de las mercancías importadas según se define en el artículo 1 conjuntamente con el artículo 8. La aplicación de este primer método de valoración en el que todo el sistema se apoya, requiere que se tomen en consideración elementos y disposiciones específicos distintos de muchos de aquellos en los que se fundamentan los otros métodos de valoración preceptuados en el Acuerdo. Por lo tanto, hay que diferenciar claramente el artículo 1 por lo que respecta a la organización administrativa.
6. Es preciso destacar, por otra parte, que el Acuerdo contempla un alto grado de colaboración, así como la celebración de consultas, entre las Administraciones aduaneras y los importadores para la determinación del valor en aduana. A tal efecto, los autores del Acuerdo han formulado una serie de consideraciones que se tendrán presentes al idear la organización administrativa necesaria. Los importadores, al participar en las decisiones, contraen también parte de las responsabilidades.
7. El análisis y las recomendaciones que constan en este estudio han sido concebidos con carácter de generalidad y cada país podrá ajustarlos según sus usos y necesidades. Se sobreentiende que, al establecer una organización administrativa adecuada para la valoración en aduana, las consideraciones nacionales son de suma importancia.

PARTE I. - ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA

A. MEDIOS NECESARIOS

8. La necesidad de una organización aduanera eficaz se hace cada vez más patente. Para lograr tal eficacia en el campo de la valoración, es imprescindible disponer de todos los medios necesarios. Es más, estos medios disponibles deben utilizarse de la manera más apropiada y productiva posible.
9. Se exige, pues, en primer lugar, un personal cualitativa y cuantitativamente idóneo y, en segundo lugar, unos recursos financieros suficientes. Unas disposiciones de financiación realistas y racionalmente planeadas permiten a las Administraciones un funcionamiento eficaz, dotándoles con todo el material preciso, con sistemas informatizados, etc.
10. Al planificar los recursos humanos y financieros se tomarán en consideración tanto las necesidades actuales como las futuras.

B. GRADO DE CENTRALIZACIÓN

11. Ninguna administración se asemeja enteramente a otra, y ello por motivos tan distintos como la tradición, los procedimientos jurídicos, el volumen de tráfico, las prioridades nacionales, la geografía del país, las circunstancias y los objetivos. No parece realista, pues, pretender llegar a una organización uniforme en todos los aspectos.
12. El grado de centralización de la administración que se considere factible y oportuno constituye, por supuesto, un factor determinante. Algunos países pueden decidir centralizar al máximo posible, para así liberar de algunas de sus responsabilidades en la valoración a los funcionarios locales. Otros pueden juzgar indispensable descentralizar al máximo.
13. La centralización puede derivar de la preocupación por no dispersar demasiado los medios disponibles y por asegurar la uniformidad de criterios y decisiones. Es obvio que la centralización permite:
 - (1) reunir gran cantidad de información sobre el comercio de todo el país;
 - (2) una mayor eficacia en las investigaciones gracias a la especialización que resulta de ella;
 - (3) encargar a la oficina central, que puede estar en mejor posición y mejor equipada que las oficinas locales, la investigación de ciertos aspectos de la valoración que exijan una atención especial (vinculación entre comprador y vendedor no declarada, prácticas comerciales particulares, etc.).
14. Cualquiera que sea el grado de centralización, ciertas investigaciones de carácter sencillo o de naturaleza puramente local, que se estimen necesarias en el

curso de la comprobación de una declaración dada, deberán ser emprendidas por los funcionarios locales, pudiendo contar éstos, si es necesario, con la ayuda de un servicio regional o central.

15. Puede que algunos países estimen oportuno descentralizar en lo posible el control. Ahora bien, siempre tienen que tener presente que al hacerlo atribuyen la responsabilidad, en gran parte, al funcionario local que debe tener, pues, la formación y las informaciones necesarias para desempeñar eficazmente su tarea sin retrasar el despacho de las mercancías. Hay que prever también la posibilidad de suministrarle el asesoramiento de expertos en los casos difíciles.
16. Cabe observar, finalmente, que un sistema, que llevase a cabo la valoración siempre y totalmente a nivel local, sin el concurso de un órgano centralizado de información y control, no se podría considerar satisfactorio.
17. Sea cual fuere el grado de centralización, ciertas consideraciones se aplican a todos los tipos de organización, y serán éstas el objeto de los párrafos siguientes.

C. ADMINISTRACIÓN CENTRAL

18. En todos los países, la Administración central de Aduanas asume la responsabilidad general de la valoración. Los efectivos del servicio encargado de la valoración en la Administración central diferirán de un país a otro según las condiciones propias de cada uno y el grado de centralización.
19. Este servicio elabora la legislación nacional y los reglamentos de conformidad con el Acuerdo y con la interpretación que den de éste los órganos competentes (a saber, el Comité Técnico y el Comité de Ginebra), y los tiene al día basándose en los instrumentos recientes elaborados por aquéllos. Es importante, para eso, que los servicios nacionales participen activamente en el trabajo de dichos Comités, y aseguren, así, que los puntos de vista y las necesidades de su país se toman en consideración.
20. Incumbirá, igualmente, al mismo servicio elaborar y difundir instrucciones y decisiones para lograr, entre otras cosas, una valoración exacta y uniforme. Es posible, también, que se acuda a él para que examine los recursos que se interponen contra una decisión de una oficina de Aduanas, o para ciertos casos de valoración particularmente complicados, lo que, dicho sea de paso, le permite mantenerse al corriente de los problemas prácticos de la valoración.
21. Las responsabilidades arriba mencionadas deberán ser ejercidas, normalmente, por la Administración central, pero las otras actividades que se le confíen dependerán del grado de centralización.

D. ADMINISTRACIÓN REGIONAL Y LOCAL

Administración regional

22. En algunos países, existe una Administración regional entre la Administración central y las oficinas locales.

23. De acuerdo con la estructura de la Administración, las investigaciones más complicadas y extensas deberán llevarse a cabo por funcionarios especializados bien de los servicios regionales, bien de los centrales. Estos funcionarios necesitan una formación especial y unos conocimientos específicos. Entre otras cosas, tienen que estar familiarizados con las reglas relativas a la prestación de declaración ante los tribunales, para no comprometer una eventual acción que emprenda ulteriormente el servicio de investigación.
24. Es importante que las decisiones que resulten de las investigaciones se den a conocer a todas las oficinas de Aduanas, para lograr así una uniformidad y evitar esfuerzos innecesarios. Por tanto, aunque las investigaciones se lleven a cabo a nivel local, regional o central, debe establecerse un sistema por el que se registren todos los datos recogidos, y se pongan a disposición de todos. Es menester notificar a los servicios locales qué tipo de información está disponible o sea posible obtener. En las instrucciones se les precisará, igualmente, qué grado de responsabilidad y autoridad se les atribuye por lo que respecta a las investigaciones.
25. Las oficinas regionales pueden, también, estar encargadas de las comprobaciones después del despacho de Aduanas, actividad que se examinará más adelante en el estudio.
26. Cuando no existan Administraciones regionales para las tareas de valoración, estas funciones pueden repartirse entre la Administración central y las oficinas locales, de acuerdo con la estructura de la Administración de que se trate.

Oficinas locales

27. La función principal de las oficinas locales es la de efectuar las comprobaciones anteriores al despacho en las oficinas y Administraciones de aduana, y la de proceder a las investigaciones de rutina.
28. Cualquiera que sea el grado de centralización, es preferible que las investigaciones de carácter sencillo o de naturaleza puramente local, que se estimen necesarias en el curso de la comprobación de una declaración dada, las emprendan funcionarios locales, pudiendo contar éstos, si es necesario, con la ayuda de un servicio regional o de la Administración central.

E. INFORMACIÓN SOBRE LA MANERA DE ARCHIVAR LOS DOCUMENTOS

29. Ni que decir tiene que la información necesaria a la valoración debe hallarse en el lugar donde ésta se efectúa realmente, por lo que se plantea un problema común a todas las Administraciones, el de reunir, archivar y difundir tal información.

1. Fuentes

30. En primer lugar, existe la información suministrada por el importador, automáticamente o a petición. Los funcionarios encargados de la comprobación, aunque ésta se inicie a nivel local, regional o central, deberán tenerla disponible.
31. En segundo lugar, existen informaciones complementarias que las Administraciones deben tener necesariamente y poder proporcionar, cuando proceda, a los funcionarios encargados de la valoración.

32. Estas informaciones pueden obtenerse de diferentes maneras, por ejemplo:
- (a) estudiando publicaciones comerciales especializadas. Existen revistas y periódicos comerciales que se dirigen a empresarios que fabrican o venden un tipo determinado de producto. Así, por ejemplo, los fabricantes de máquinas herramienta tienen sus revistas especializadas, del mismo modo que los vendedores de aparatos electrodomésticos tienen las suyas;
 - (b) estudiando las prácticas comerciales en las diferentes ramas de comercio (por ejemplo, reducciones de precios concedidas, generalmente, para ciertas mercancías, beneficios y comisiones usuales) o las de ciertos importadores particulares;
 - (c) profundizando cuestiones de índole más técnica, por ejemplo, cómo distinguir diferentes calidades de diversos productos y los costes de los materiales y de la fabricación;
 - (d) examinando listas de precios, estadísticas comerciales, etc.;
 - (e) examinando detenidamente declaraciones seleccionadas y los documentos adjuntos justificativos (por ejemplo, facturas), para recoger datos precisos sobre ciertos tipos de mercancías a efectos de la aplicación de los artículos 2 ó 3;
 - (f) investigando el mercado para inferir, del mercado de los productos de base, las tendencias comerciales.
33. Las Administraciones deberán, igualmente, establecer programas para asegurar que los encargados de la valoración tengan acceso a las fuentes de la información especializada. Se constituirán, por ejemplo, archivos con toda la información relativa a ciertas clases de importaciones (clasificación por producto y por importador). Se organizarán seminarios donde los funcionarios podrán intercambiar las informaciones que hayan adquirido al tratar los casos de determinados importadores o productos.
34. Los ejemplos de fuentes de información arriba citados no agotan en absoluto las posibilidades que tiene el encargado de valoración para documentarse. A veces, tendrá que desviarse del circuito normal y establecido. Deberá acudir a medios que no se mencionan en las ordenanzas de Aduanas. Mostrándose inventivo hallará los documentos que le faciliten una valoración correcta.

2. Ficheros

35. El sistema que se adopte para archivar las informaciones dependerá de los medios disponibles, y todas las Administraciones de Aduanas se enfrentan con un conflicto entre la eficacia y la economía. Lo ideal sería hacer constar todas las informaciones en un fichero. Ahora bien, en la práctica, cada Administración deberá decidir si le es posible alcanzar lo ideal o si debe registrar sólo aquellas informaciones que considere esenciales.
36. Entre los sistemas más adecuados de ficheros pueden señalarse los siguientes:
- fichero alfabético de importadores: las fichas deben indicar la especie de mercancías importadas por cada importador (partida arancelaria), los nombres de sus proveedores, los pormenores de las comprobaciones efectuadas y, en su caso, los ajustes determinados para tener en cuenta los cánones, la índole de la vinculación con el proveedor extranjero, etc.;
 - fichero alfabético de proveedores: las fichas deben indicar, para cada proveedor, los nombres de los importadores a los que suministra y la naturaleza de las

mercancías suministradas (partida arancelaria), la índole de la vinculación entre ellos en el país de importación, etc.;

- un fichero de "mercancías", con división en secciones según las partidas arancelarias: cada sección puede comprender un fichero alfabético de importadores de las mercancías pertenecientes a la sección, y, para cada importador, unas fichas que indiquen sus transacciones con cada proveedor. Con estas fichas resultará fácil conocer todos los importadores a los que suministra un proveedor dado, todos los proveedores de un importador dado, todos los importadores y proveedores de una especie dada de mercancías y, por último, todas las mercancías importadas por un importador dado.

37. Como queda dicho, las indicaciones que se dan en el párrafo 36 corresponden a un sistema de ficheros de los más avanzados. Podrían organizarse sistemas más sencillos basándose en datos obtenidos del importador relativos al valor.

38. El lugar donde se recogerá y conservará toda la información depende del tipo de organización. Cuando se haya optado por un alto grado de centralización, y, en particular, por los controles a posteriori, la mayor parte de las informaciones se archivarán en un punto central. Cuando existe un alto grado de descentralización, la mayoría de los datos se conservarán probablemente a nivel local. Entre las dos opciones, hay una multitud de soluciones posibles; lo esencial, sin embargo, para toda organización es que los datos se encuentren archivados y puedan ponerse fácilmente a disposición de los encargados de la valoración.

3. Difusión

39. Por difusión se entiende poner a disposición de los funcionarios encargados de la valoración las informaciones que pueden ayudarles en su trabajo. Los métodos y la amplitud de la difusión dependerán, también, del tipo de organización (centralizada, descentralizada, parcialmente centralizada, etc.).
40. Es preciso, pues, determinar cómo transmitir, desde el lugar, sea cual fuere, donde se archivan las informaciones hasta el lugar donde hayan de utilizarse.
41. Al determinar la amplitud de la difusión, las Administraciones se ven obligadas a sopesar las ventajas e inconvenientes de:
- (i) difundir una gran cantidad de información;
 - (ii) difundir sólo determinados datos seleccionados; o
 - (iii) conservar toda la información en un punto central y/o en determinados puntos regionales donde puede utilizarse directamente, si la comprobación se realiza en ellos o, en otros casos, ponerla a disposición de funcionarios que trabajen en otros lugares.
42. Cuando las circunstancias lo permitan, se procurará utilizar, cada vez más, las técnicas de proceso automático de datos, para facilitar las actividades de valoración. A continuación se citan algunos ejemplos del uso de la informática en este campo:
- (a) determinación de la base del valor en aduana que servirá para calcular automáticamente los derechos y gravámenes, como parte del tratamiento de declaración;
 - (b) comprobación de la credibilidad de los datos que constan en la Declaración de mercancías, como parte del tratamiento de la declaración o del control a posteriori;
 - (c) archivos de datos relativos al valor, como los indicados en el párrafo 36: fichero alfabético de importadores, de proveedores y de mercancías. Tales datos podrán ser muy útiles al aplicar los artículos 2 ó 3 para determinar el valor en aduana o para aceptar el valor de transacción sobre la base de un valor criterio según el artículo 1.2 b). Esta clase de información será útil, igualmente, al investigar las facturas falsas y otras infracciones relacionadas con el valor;
 - (d) almacenamiento de las decisiones sobre valoración para que los funcionarios aduaneros puedan consultarlas fácilmente.

°
° °

PARTE II. - BASE LEGAL

43. La ley debe facultar a las Aduanas para el ejercicio de sus funciones por lo que respecta a la valoración. Una legislación así concebida debe cubrir no sólo los principios de valoración, sino también las opciones que se dejan a los Miembros y las obligaciones de éstos. Se trata, en particular, de establecer disposiciones sobre:
- posibilidad de opción según el artículo 8.2;
 - conversión de monedas según el artículo 9;
 - informaciones confidenciales según el artículo 10;
 - derecho de recurso según el artículo 11;
 - posibilidad de demorar la determinación definitiva del valor en aduana durante un plazo prescrito según el artículo 13;
 - derechos y garantías del importador previstos en los artículos 7.3, 11 y 14.
44. En el Anexo III del Acuerdo, que toma en consideración las necesidades y problemas propios a los países en desarrollo, constan también disposiciones que deben plasmarse en la legislación nacional.
45. Se debe, igualmente, conceder a las Aduanas la autoridad necesaria para:
- (i) exigir la presentación de la declaración, los documentos que la justifican y toda información complementaria que se considere necesaria;
 - (ii) iniciar todas las actuaciones que requiere la comprobación, incluyendo la posibilidad de realizar investigaciones;
 - (iii) entablar una acción judicial contra los infractores.
46. Las disposiciones legales nacionales relativas a las infracciones y sanciones diferirán considerablemente, según el procedimiento propio a cada país. No obstante, todos los países reconocen que la ley debe prever sanciones apropiadas contra las irregularidades graves o las falsificaciones, para disuadir a los importadores de incurrir en infracciones aduaneras.
47. En todos los países se producen infracciones a la ley aduanera. Algunos, sin embargo, corren mayor peligro de ver cometer delitos en relación con el valor. Pueden impeler a éstos varios factores, por ejemplo, una incidencia importante de los tipos de los derechos aduaneros, un control de cambio estricto, restricciones a la importación, el volumen del tráfico comercial y la existencia de regímenes que concedan un trato preferencial a ciertas importaciones. Por proporcionar los derechos arancelarios gran parte de los ingresos a la Hacienda, la economía de algunos países sufre mayores perjuicios por las infracciones tributarias en relación con el valor. Es de suponer, pues, que dichos países aplicarán sanciones disuasorias de tales fraudes. El Acuerdo del GATT deposita gran confianza en el importador. Si éste abusa de ella, es evidente que no puede quedar impune.

PARTE III. - DECLARACIÓN DEL VALOR EN ADUANA Y SUS DOCUMENTOS JUSTIFICATIVOS

A. DECLARACIÓN DEL VALOR EN ADUANA

48. Para determinar el valor en aduana es necesario tener el conocimiento completo de todos los elementos de hecho comerciales relativos a las mercancías importadas.
49. Los métodos que las Aduanas pueden utilizar para obtener los elementos de hecho necesarios para la valoración corresponden esencialmente a dos sistemas. La diferencia fundamental entre los dos sistemas estriba en que, según uno: basta con declarar el valor en aduana en la declaración general de las mercancías, mientras que, según el otro: se exige, además de la declaración del valor en aduana, una declaración reglamentaria de los elementos de hecho relativos a dicho valor. Tanto si se exige una declaración de elementos de hecho como si no, los declarantes deberán conocer todos los elementos de hecho necesarios para valorar las mercancías.
- (a) Primer sistema: Declaración del valor y declaración de los elementos de hecho
50. La valoración se basa, en la medida de lo posible, en documentos comerciales. Por consiguiente, suelen adjuntarse a la declaración de mercancías a la importación la factura y, cuando proceda, otros documentos comerciales, como, por ejemplo, la nota de flete, etc. Sin embargo, los datos que constan en la factura y otros documentos comerciales pueden ser insuficientes para que las Aduanas puedan comprobar si la transacción es conforme a la noción de venta contemplada en el artículo 1. Por esta razón, muchos países pueden exigir que, además de la declaración de mercancías a la importación y sus documentos comerciales, se presente, igualmente, una declaración de los elementos de hecho para que las Aduanas tengan una idea más completa de las condiciones comerciales en que las mercancías han sido importadas.
51. En la declaración de los elementos de hecho, el declarante debe indicar si, además del precio facturado, se ha efectuado o se efectuará algún otro pago, si el importador está vinculado con el proveedor extranjero, si revertirá directa o indirectamente al vendedor alguna parte del producto de la reventa ulterior, etc. Deberá también indicarse en la declaración de los elementos de hecho, si tal fuere el caso, que las mercancías no han sido objeto de una venta (por ejemplo, mercancías enviadas en consignación a un agente o transferidas a una filial).
52. La declaración de los elementos de hecho también puede proporcionar informaciones que tienen su importancia para la determinación del valor de las mercancías tales como la naturaleza de la transacción, las condiciones de pago, el tipo de cambio, los gastos de transporte y del seguro, las comisiones, etc.
53. El declarante, ya que debe declarar tanto el valor como los elementos de hecho, en primer lugar tiene que examinar todos los aspectos de la transacción para poder proporcionar los datos necesarios (y comprobar así él mismo la exactitud de su propia declaración del valor) y, en segundo lugar, hacerse responsable de todo dato que indique y no sólo de la exactitud del valor declarado.
54. La declaración de los elementos de hecho facilita la comprobación del valor declarado antes del levante y, por consiguiente, el mismo levante de las mercancías.

Suministra también informaciones sin las cuales la comprobación después del despacho sería difícil.

55. Algunos países han estimado poder aceptar, en ciertas circunstancias, una declaración de los elementos de hecho que vale, con tal que los elementos de hecho permanezcan iguales, por un determinado período para todas las transacciones que se realizan regularmente entre el mismo proveedor y el mismo importador. Sin embargo, otros prefieren que se presente una declaración de los elementos de hecho para cada importación, porque estiman difícil aplicar un sistema de declaraciones periódicas si las mercancías pueden importarse a través de numerosas oficinas de Aduanas.
- (b) Segundo sistema: Declaración únicamente del valor
56. Las Aduanas exigen solamente una declaración del valor, que constituye uno de los elementos de la declaración de mercancías a la importación, a la que se adjuntará, en su apoyo, la factura, y, si fuera necesario, otros documentos comerciales, pero no hay que presentar ninguna declaración de los elementos de hecho.
57. Sólo en los casos en que se ha comprobado la inaceptabilidad del valor declarado las Aduanas solicitan informaciones complementarias, semejantes total o parcialmente a las que figuran en la declaración de los elementos de hecho que muchas Administraciones exigen para cada importación. Estos datos complementarios pueden proporcionarse oralmente o por escrito.
58. Las formalidades se reducen, pues, al mínimo, pero pueden producirse retrasos cuando se exigen los datos complementarios antes del levante de las mercancías. No obstante, el importador deberá poder retirar sus mercancías de la Aduana si, cuando así se le exija, presta una garantía suficiente que cubra el pago de los derechos de aduana a que puedan estar sujetas, en definitiva, las mercancías.
59. Este sistema puede dar resultados satisfactorios, por ejemplo, cuando:
- (a) la Administración está convencida de que los declarantes pueden determinar y declarar el valor, y lo harán de conformidad con el Acuerdo, y no indicarán simplemente el precio facturado;
 - (b) los funcionarios tienen la capacitación y la experiencia necesarias que les permitan juzgar, en ausencia de una declaración de elementos de hecho, si el valor declarado es aceptable o no;
 - (c) las Aduanas tienen un personal suficiente y calificado que, cuando duda acerca del valor declarado, puede decidir qué datos hacen falta y reunirlos con prontitud.
60. Este sistema convendría, más bien, a una organización administrativa que no prevé la comprobación sistemática a posteriori en una oficina regional o central, y en la que el funcionario local es el que decide si hace falta proceder a una investigación complementaria.
- (c) Elección del sistema más adecuado
61. El análisis que antecede pone en evidencia que las diferentes maneras de enfocar la declaración del valor dependen del grado de centralización del control, de la

manera de conducir los controles a posteriori, de la existencia de un personal calificado, del crédito que se puede dar a las declaraciones, etc.

62. Es poco probable que, en el caso de las Administraciones que están creando o acaban de crear una nueva organización administrativa para la valoración, se reúnan las condiciones puntualizadas en el párrafo 59. Por ello, el primer sistema parece el más indicado para esas Administraciones.
63. Por otra parte, la aplicación correcta del Acuerdo exige que el valor en aduana se determine teniendo en cuenta todos los elementos de hecho relativos a la transacción que son, normalmente, conocidos por el importador. Según el primer sistema, los elementos de hecho se ponen a disposición de la Aduana de forma apropiada y, si se le requiere, el importador puede suministrarlos directamente, asumiendo con ello la plena responsabilidad por la veracidad de los elementos de hecho declarados.

B. DECLARACIÓN DE LOS ELEMENTOS DE HECHO

1. Datos que han de indicarse en la declaración de los elementos de hecho

64. El rellenar un formulario de declaración puede facilitarse haciendo preguntas a las que, con la mayor frecuencia posible, el declarante pueda responder con "sí" o "no" o tachar las menciones inútiles.
65. En un documento divulgado a petición del Comité Técnico Interino, la Secretaría propuso que se incluyeran en el formulario los siguientes elementos de hecho:
1. Importador.
 2. Proveedor.
 3. Naturaleza de la transacción (por ejemplo, venta, consignación, alquiler, etc.).
 4. Importe de la factura (si procede).
 5. Condiciones de pago.
 6. Tipo de cambio concertado para la conversión de monedas (si procede).
 7. Condiciones de entrega.
 8. Vinculación, si procede, entre el vendedor y el comprador (véase Nota 1).
 9. Pagos suplementarios que, por las mercancías importadas, deben hacerse directa o indirectamente, sea cual fuere el beneficiario, en concepto de:
 - (a) producto de la venta o de la cesión de las mercancías;
 - (b) comisiones o corretajes (salvo las comisiones de compra);
 - (c) envases o embalajes (véase Nota 2);
 - (d) embalaje (mano de obra y/o materiales);
 - (e) prestaciones (véase Nota 3);
 - (f) cánones y derechos de licencia;
 - (g) gastos de transporte y gastos conexos hasta el lugar de importación;

- (h) seguro.
 - 10. Cualquier condición o contraprestación que no cubra el punto 9.
 - 11. Toda restricción a la cesión o utilización de las mercancías.
 - 12. Cuando se declare que existe una vinculación, en el punto 8, indíquese la base del valor declarado.
 - 13. Cuando las mercancías no se importan como consecuencia de una venta para la exportación al país de importación, o cuando la respuesta a los puntos 10 u 11 es afirmativa, indíquese la base del valor declarado.
 - 14. Indíquese cualquier decisión relativa al valor en aduana que haya podido tomarse con anterioridad.
- Nota 1: Se reproducirán las definiciones del artículo 15.4 y de su Nota interpretativa tal como estén plasmadas en la legislación nacional.
- Nota 2: Se reproducirán las condiciones aplicables a los envases y embalajes fijadas de conformidad con el artículo 8.1 a) ii) tal como figuren en la legislación nacional.
- Nota 3: Se enunciará el principio del artículo 8.1 b) y lo dispuesto en sus apartados i) al iv) tal como figuren en la legislación nacional.

Elección entre crear un impreso distinto para la declaración de los elementos de hecho o incluir ésta en la declaración de mercancías a la importación

66. Son las mismas Administraciones las que deben decidir si les conviene integrar la declaración de los elementos de hecho en la declaración de mercancías a la importación o utilizar un impreso distinto en todos los casos, o sólo en casos determinados (por ejemplo cuando las partes no son independientes una de otra).

Personas que deben firmar la declaración de los elementos de hechos

67. Es de desear que la persona que firme la declaración sea la que tenga el más directo conocimiento de los hechos y se encuentre en posesión de la autorización y poderes necesarios para firmarla.

Momento de presentar la declaración de los elementos de hecho

68. La declaración de los elementos de hecho deberá presentarse, normalmente, al mismo tiempo que la declaración de mercancías a la importación.

Casos en los que puede ser innecesaria una declaración de los elementos de hecho

69. Por regla general, no se exigirá una declaración por escrito de los elementos de hecho en ciertos casos, como, por ejemplo:
- (i) importaciones de carácter no comercial por viajeros;
 - (ii) envíos cuyo valor no supere cierta suma, sea cual fuere su modo de importación;

- (iii) mercancías sujetas a derechos arancelarios específicos únicamente;
- (iv) mercancías que no estén sujetas a derechos de aduana y a impuestos en el momento de la importación;
- (v) mercancías cuyo régimen aduanero no exige que se presente una declaración de los elementos de hecho.

2. Datos complementarios que pueden exigirse

70. En la mayoría de los casos los elementos de hecho que constan en la declaración serán suficientes para determinar el valor; sin embargo, la Aduana puede verse obligada a exigir datos complementarios, y la legislación nacional deberá prever esta eventualidad, confiriéndole las atribuciones necesarias.

3. Documentos justificativos del valor

(a) *Documentos exigidos*

71. En los intercambios internacionales, las transacciones son objeto de varios documentos comerciales (contrato de venta, factura, documentos de transporte, certificado de depósito, orden de entrega, licencia de exportación, licencia de importación, póliza de seguro, etc.). Todos estos documentos pueden contener datos de importancia para la determinación del valor, y las Aduanas deberán estar legalmente facultadas para exigir que se exhiban tales documentos o copias de ellos.
72. Para acelerar los trámites de despacho de las mercancías, se tiende a reducir al mínimo los documentos que deben presentarse automáticamente en apoyo de la declaración. No obstante, ya que la valoración en aduana debe basarse, en la medida de lo posible, en el valor de transacción de las mercancías objeto de valoración, en general se exige la presentación de la factura del proveedor.
- ### (b) *Conservación de los documentos comerciales*
73. Será necesario, normalmente, que las Administraciones guarden para sus archivos, además de la declaración de mercancías a la importación, los documentos unidos a ésta. Proceder así parece esencial cuando se practican controles a posteriori.
74. Cuando los documentos se devuelven al importador después del despacho, puede ser necesario prever que éste los tenga a disposición de las Aduanas durante el período fijado por la ley.
75. La posibilidad de adoptar un formulario de declaración universalmente aceptable se consideró ya en el Comité Técnico Interino. Habiendo reconocido que en la práctica ello no parecía posible, se estimó, sin embargo, que sería provechoso intentar llegar a una armonización en la medida de lo posible, y establecer las directrices mencionadas para la elaboración de un modelo de formulario para la declaración de los elementos de hecho.
76. Se encargó a la Secretaría de la OMA que invitara a las Administraciones que aplicaban el Acuerdo a que comunicaran elementos de información sobre esta cuestión, para que otras Administraciones pudieran sacar provecho de su experiencia.
77. Desde entonces, la Secretaría ha estado compilando una base de datos con los formularios de declaración del valor utilizados por las administraciones. Un inventario completo de estos formularios con ejemplos escogidos figura en el "Índice de

materiales de referencia sobre valoración en aduana". Toda administración que necesite una copia puede solicitarla directamente a la Secretaría de la OMA.

PARTE IV. - COMPROBACIÓN DEL VALOR DECLARADO

A. PROBLEMAS DE VALORACIÓN

78. La mayoría de las mercancías importadas son objeto de una venta para la cual se extiende una factura. Por regla general, todo encargado de valoración correctamente capacitado y al que se facilitan las instrucciones e informaciones apropiadas, podrá establecer si el valor de transacción es aceptable o si procederá ajustarlo y de qué forma, por concepto, por ejemplo, de prestaciones, comisiones, gastos de transporte y otros elementos que han de incluirse en el valor en aduana o excluirse del mismo.
79. Al determinar el valor en aduana con arreglo al artículo 1, los encargados de la valoración tendrán que resolver, principalmente, las siguientes cuestiones:
- (a) si existe un precio realmente pagado o por pagar por las mercancías cuando éstas se venden para su exportación al país de importación;
 - (b) si es posible suponer razonablemente que la factura ha sido extendida por el auténtico vendedor, refleja el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías y es completa y definitiva;
 - (c) si no existen restricciones a la cesión o utilización de las mercancías por el comprador;
 - (d) si la venta o el precio no dependen de alguna condición o contraprestación;
 - (e) si no revierte alguna parte del producto de operaciones posteriores al vendedor;
 - (f) si el comprador y el vendedor no están vinculados;
 - (g) si pueden efectuarse ajustes de conformidad con el artículo 8.
80. En lo referente al apartado (b) del párrafo 80, los datos necesarios pueden ser consignados en ficheros que indiquen los nombres:
- (i) de los importadores que, en el pasado, han presentado documentos falsos y
 - (ii) de proveedores extranjeros que han extendido facturas falsas.
- En todos los casos sospechosos o dudosos se procederá a una investigación o una comprobación complementaria.
81. Por lo que respecta al párrafo 80 (f), se procurará que los encargados de la valoración estén al tanto de los instrumentos adoptados por el Comité Técnico sobre aquellos temas.

82. En cuanto al apartado (f) del párrafo 80, pueden constar indicaciones al respecto en la declaración de los elementos de hecho presentada por el importador. Si no quedan disipadas todas las dudas, puede procederse a una investigación. Ésta puede reducirse al mínimo, si el servicio de valoración tiene un fichero con los datos apropiados.
83. Se planteará un problema más difícil de resolver al tener que comprobar si la vinculación entre el comprador y el vendedor ha influido o no en el precio. Sería oportuno encargar a algún servicio de la Administración investigar, en casos particulares, la influencia de la vinculación en los precios, pudiendo emplearse la información resultante para aceptar o rechazar el valor de transacción como base para la valoración. Los funcionarios locales encargados de la valoración podrán, pues, aplicar las decisiones vigentes que se les hayan notificado. También para esta cuestión podría resultar útil un fichero.
84. Al aplicar los artículos 2 y 3, los funcionarios aduaneros deberán poder establecer:
- (a) si existen mercancías idénticas o similares vendidas para su exportación al país de importación;
 - (b) si el valor de transacción de tales mercancías ha sido aceptado previamente como valor en aduana según el artículo 1;
 - (c) si tales mercancías han sido exportadas en el mismo momento que las mercancías objeto de valoración o en uno próximo;
 - (d) si estas mercancías se han vendido al mismo nivel comercial y sensiblemente en las mismas cantidades que las mercancías objeto de valoración, o si es posible efectuar ajustes por tales elementos.
85. Al aplicar el artículo 5, podrían plantearse las siguientes preguntas:
- (a) ¿Las mercancías importadas, o las mercancías idénticas o similares importadas se venden en el país de importación en el mismo estado en que son importadas?
 - (b) ¿Estas mercancías se venden a personas que no están vinculadas con el vendedor?
 - (c) ¿Se efectúa la venta a una persona que no suministra ninguno de los elementos especificados en artículo 8.1 b)?
 - (d) ¿Se venden estas mercancías en el momento de la importación de las mercancías objeto de valoración o en un momento próximo?
 - (e) ¿Cuáles son:
 - las comisiones pagadas o convenidas usualmente?
 - los suplementos habitualmente cargados por beneficios y gastos generales?
 - los gastos habituales de transporte y seguro y los gastos conexos?
86. Pueden plantearse las preguntas siguientes al aplicar el artículo 6:
- (a) ¿Está dispuesto el productor a proporcionar los datos sobre costos necesarios para determinar el valor en aduana?

- (b) ¿Puede determinarse el costo o valor de los elementos estipulados en el artículo 6.1 a) sobre la base de la información proporcionada por el productor y de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados en el país de producción?
 - (c) ¿Cuál es la cantidad por concepto de beneficios y gastos generales usual en las ventas de mercancías de la misma especie o clase, efectuadas en el país de exportación para la exportación al país de importación?
87. Todas estas cuestiones planteadas en los párrafos anteriores apuntan al ámbito de las comprobaciones que han de efectuarse respecto al valor declarado. Está claro, sin embargo, que en el trabajo diario, el alcance efectivo de la comprobación dependerá sobremanera de la naturaleza de las mercancías, del volumen y de la densidad del tráfico en la oficina del despacho, y del personal disponible.

B. ORGANIZACIÓN DEL CONTROL

88. En el párrafo 6 del Anexo III del Acuerdo, los Miembros convienen en que el artículo 17 reconoce que, al aplicar el Acuerdo, podrá ser necesario que las Administraciones de Aduanas procedan a efectuar investigaciones sobre la veracidad o la exactitud de toda información, documento o declaración que les sean presentados a efectos de valoración en aduana. Convienen, además, en que el artículo reconoce por tanto que pueden realizarse investigaciones con objeto, por ejemplo, de comprobar si los elementos del valor, declarados o presentados a las autoridades aduaneras en relación con la determinación del valor en aduana, son completos y exactos. Reconocen que los Miembros del Acuerdo, sujetándose, claro está, a sus leyes y procedimientos nacionales, tienen el derecho de contar con la plena cooperación de los importadores en esas investigaciones.
89. La declaración de los elementos de hecho preconizada en este estudio, conjuntamente con la declaración de mercancías a la importación, proporciona información útil para comprobar el valor declarado.

1. Comprobación antes del levante de las mercancías

90. La información así proporcionada deberá, en la mayoría de los casos, permitir a las Aduanas:
- (1) tener todos los datos necesarios para determinar el valor en aduana, o
 - (2) reconocer las circunstancias en las que el precio pagado o por pagar puede que no constituya una base válida para la valoración (vinculación entre el comprador y el vendedor, etc.)
91. Sin embargo, las Administraciones siempre pueden, si lo estiman necesario, comprobar la exactitud de los datos presentados por el importador.
92. Por ello, la Administración puede:
- (1) comprobar los documentos, para averiguar si:

- la declaración de mercancías a la importación y la declaración de los elementos de hecho han sido debidamente rellenas;
 - se han juntado a la declaración los documentos justificativos requeridos;
 - los datos en la declaración de los elementos de hecho, cuando ésta se exija, corresponden a estos documentos;
 - los cálculos son exactos (multiplicación de los precios unitarios por las cantidades facturadas, aplicación del tipo de cambio a la moneda extranjera, etc.);
 - el valor se ha declarado según las decisiones vigentes por ejemplo, por lo que respecta a los ajustes;
- (2) determinar todo elemento de hecho necesario que falte en los documentos;
 - (3) verificar, cuando proceda, las mercancías para comprobar los elementos cuantitativos y cualitativos que tengan una incidencia en el valor;
 - (4) determinar si el comprador y el vendedor están vinculados y, si lo están, si el valor de transacción es aceptable a efectos del artículo 1;
 - (5) determinar si el valor declarado es aceptable o si debe ajustarse, y, en este caso, en qué medida.

2. Control a posteriori

93. Teniendo en cuenta la agilidad que exige el comercio y para evitar retrasos, la mayoría de las Administraciones autorizan a las oficinas locales para despachar una gran parte de las importaciones, tras una comprobación somera.
94. En tales casos, pues, es casi indispensable efectuar un control más detallado a posteriori. Un control de todo el trabajo de valoración no será necesario más que en situaciones excepcionales, como, por ejemplo, la aplicación, por primera vez, de derechos *ad valorem*. Normalmente, deberán ser suficientes controles selectivos.
95. El control a posteriori consiste en comprobar escrupulosamente si los datos presentados en el momento de la valoración son exactos y si la valoración se ha efectuado correctamente sobre la base de los documentos presentados (inclusión de los gastos de transporte, aceptación o rechazo del valor de transacción según el caso, inclusión de cánones, conversión de monedas, cálculos, etc.).
96. El control a posteriori se ejerce a nivel local (durante períodos de menos tránsito), regional o en una oficina central de valoración. Al efectuarlo a nivel regional o central, es posible encargarlo a funcionarios especializados en determinadas ramas de comercio que, por sus conocimientos de la rama y de las prácticas comerciales, en general, podrán darse cuenta más fácilmente de las deficiencias de la comprobación a la que se procedió antes del levante de las mercancías. Además, las oficinas centrales pueden tener mayores recursos para comprobar si el comprador y el vendedor están vinculados en el sentido del artículo 15, y si esta vinculación ha influido realmente en el precio. Pueden también comparar la transacción de que se trata con otras relativas a mercancías idénticas o similares, en el caso de que sean aplicables los artículos 2 ó 3, examinar los contratos relativos a patentes o marcas de fábrica o de comercio, y si fuera preciso, determinar los ajustes necesarios.
97. Los métodos de ejercer este control y de reunir los documentos e informaciones necesarias difieren considerablemente de un país a otro. En unos se hace hincapié en

el examen detenido de la declaración y de los documentos presentados en apoyo de ésta, en otros se insiste más en reunir y analizar las informaciones para transmitir las conclusiones a las oficinas de Aduanas locales.

98. El control a posteriori será más frecuente cuando la comprobación antes del levante, debido al volumen y la densidad del tránsito de mercancías (aeropuertos, por ejemplo), deba efectuarse rápidamente. Ciertas especies de mercancías, o mercancías procedentes de ciertos proveedores extranjeros, pueden, también, exigir un control a posteriori especial.

3. Investigación

99. En la mayoría de las Administraciones existe un servicio especialmente encargado de la investigación para el conjunto de las cuestiones aduaneras, valoración inclusive. Es posible que este servicio se ocupe solamente de casos que parecen fraudulentos, pero puede tratar también irregularidades menos graves. A veces, está integrado en la Administración de Aduanas y, a veces, es exterior a ella, pero siempre debe existir una colaboración estrecha entre el servicio de investigación y el de valoración.

100. Ya se aludió en este documento a las situaciones en las cuales los incentivos para cometer fraude en relación con el valor son mayores (párrafo 47). Por consiguiente, en estas situaciones se procurará establecer un mecanismo de investigación particularmente bien estructurado. Por otra parte, el continuo aumento de los intercambios internacionales, el desarrollo constante de los circuitos de comunicación entre el comprador y el vendedor y la complejidad de las transacciones comerciales modernas constituyen factores específicos que exigen un mecanismo de investigación sumamente eficaz para descubrir las infracciones relacionadas con el valor. Debe señalarse también que, con arreglo al Acuerdo del GATT, el método principal de valoración se basa en el precio acordado entre el vendedor y el comprador y, por ello, la Aduana depende en mayor medida de las facturas. Consecuentemente, no es necesario insistir en la importancia de impedir la presentación de facturas falsas.

4. Controversias

101. El artículo 11 del Acuerdo del GATT establece las bases generales del procedimiento para solucionar las diferencias que surjan en la valoración. Tales diferencias entre el importador y las Aduanas se resuelven generalmente a nivel administrativo. Cuando esas controversias no puedan resolverse de esta forma, pueden someterse a una jurisdicción independiente (por ejemplo, un órgano judicial), y la posición de las Aduanas puede defenderse por la Administración central o bajo la autoridad de ésta o de los órganos competentes.

5. Retirada de las mercancías mediante fianza o depósito según el artículo 13

102. En la mayoría de los casos deberá ser posible despachar las mercancías rápidamente, pero es forzoso que haya circunstancias que provoquen retrasos.
103. Por lo que respecta a la valoración, es bastante corriente que las mercancías cuyo valor no se ha determinado definitivamente no sean retenidas por los servicios aduaneros, sino que sean retiradas, mediante una fianza o depósito, si así se exige, y, en caso necesario, se procederá a extraer muestras.

Puede suceder esto, cuando:

- (a) por razones válidas, no sea posible presentar, en el momento del despacho, la declaración de algunos de los elementos de hecho, la factura u otros documentos justificativos;
 - (b) sea necesaria una investigación antes de que la determinación definitiva del valor sea posible;
 - (c) el valor sea objeto de controversia.
104. En los casos indicados en el punto a), el valor se determinará definitivamente sobre base de los elementos de hecho que se presenten en documentos complementarios.
105. En los casos apuntados en el punto b), los resultados de la investigación proporcionarán, generalmente, una base para la valoración.
106. Cuando el valor es objeto de controversia, el valor definitivo será el que sea aceptado también por el importador, o el que se determine de conformidad con una decisión judicial independiente.

6. Derechos cobrados de menos o de más

107. Será útil prever un procedimiento por el que, en los casos en que se descubra una equivocación después del despacho, las Administraciones puedan reclamar lo cobrado de menos, si bien, por cantidades poco importantes, quizá no valga la pena iniciar tal procedimiento. A la inversa, el importador podrá pedir el reembolso de lo cobrado de más. Se fijarán plazos razonables para ambos procedimientos.

CONCLUSIÓN

108. Las condiciones y los recursos difieren tanto de un país a otro que no parece conveniente recomendar, como ideal para la valoración en aduana, un tipo determinado de organización administrativa.
109. No obstante, para la aplicación del Acuerdo sobre valoración del GATT, toda Administración deberá:
- tener las facultadas legales adecuadas;
 - tener un servicio central al que incumbe la responsabilidad global de las cuestiones de valoración;
 - contar con un personal suficiente, adecuadamente formado y eficaz;
 - difundir instrucciones precisas y tenerlas al día;
 - instituir uno o varios servicios, a nivel central o regional, encargados de:
 - (1) recoger, archivar y difundir informaciones;
 - (2) ejecutar los controles a posteriori;
 - (3) efectuar investigaciones especiales;
 - (4) realizar pesquisas;

- (5) decidir las medidas que se han de tomar en los casos de infracciones, por ejemplo, entablar una acción judicial contra los infractores; y
 - (6) practicar los actos gestores en caso de controversia.
110. Desde la entrada en vigor del Acuerdo, el Comité de Valoración en Aduana y el Comité Técnico de Valoración en Aduana han asumido la tarea de analizar la naturaleza de los problemas que los Miembros tienen planteados en la administración de la valoración según el Acuerdo sobre Valoración del GATT.
111. En el presente estudio se señalan las conclusiones generales a las que ha llegado ese análisis y las consideraciones inferidas de la experiencia práctica de las Administraciones aduaneras que han tenido que solucionar los problemas de organización. Es de esperar que contribuya a la armonización de la valoración en aduana, y que sea de utilidad para los países que estén considerando el establecimiento o la reestructuración de un sistema de valoración.
-

ÍNDICE ALFABÉTICO

	Parte/Capítulo/Apéndice	Número de página*
A		
Acuerdo de financiación	Parte III/Capítulo 12	89
Ad valorem (derechos de aduana)	Parte II/Capítulo 3	23
Artículo 13	Parte II/Capítulo 1	17
B		
Base de datos de valoración	Parte IV/Capítulo 2, Parte IV/Capítulo 2/Apéndice	105-108
Bonos	Parte II/Capítulo 1	17
C		
Calidad del comprador y del vendedor	Parte IV/Capítulo 3	115
Cánones y/o derechos de licencia	Parte III/Capítulo 14, Parte IV/Capítulo 3, Glosario	95-118-137
Carta de porte aéreo (AWB)	Parte II/Capítulo 5	38
Carta de valoración (modelos de)	Parte II/Capítulo 2/Apéndice II	22
Comisiones	Parte III/Capítulo 11/Apéndice	85-87
Comisiones de compra/agente	Parte III/Capítulo 11, Parte IV/Capítulo 3	85
Comisiones de venta	Parte IV/Capítulo 3	115
Comprobación	Parte III/Capítulo 5-14	61
Condiciones y contraprestaciones	Glosario	137
Condiciones de entrega	Glosario	137
Conocimiento de embarque (B/L)	Parte II/Capítulo 5	38
Contrato de venta	Parte III/Capítulo 5/Apéndice II	65
Contribución por investigación y creación	Parte IV/Capítulo 3	119
Control a posteriori (CAP)	Parte III/Capítulo 3, Glosario	51-139
Conversión de moneda	Parte II/Capítulo 4/Apéndice	33
Coste y flete (CFR)	Glosario	137
Coste, seguro y flete (CIF)	Glosario	138
D		
Decisiones sobre valoración	Parte II/Capítulo 2, Parte II/Capítulo 2/Apéndices I-II, Glosario	19-21,22-138
Declaración del valor (formulario)	Parte II/Capítulo 3, Parte II/Capítulo 4, Parte III/Capítulo 5/Apéndice I, Glosario	23-24-61-139

Índice alfabético

Declarante	Glosario	139
Depósitos/Pagos parciales	Parte IV/Capítulo 3	114
Descuentos	Parte IV/Capítulo 3	117
Despacho (de mercancías))	Glosario	139
Discrepancias	Parte II/Capítulo 6	41
Documento	Glosario	140
Documentos acreditativos	Parte II/Capítulo 5	35
E		
El precio depende del precio de reventa	Parte IV/Capítulo 3	118
En fábrica (EXW)	Glosario	137
Entregada derechos pagados (DDP)	Glosario	139
Entregada derechos no pagados (DDU)	Glosario	138
Entregada en frontera (DAF)	Glosario	138
Entregada en muelle (DEQ)	Glosario	138
Entregada sobre buque (DES)	Glosario	138
Exactitud del valor declarado	Fomentar la exactitud de las declaraciones del valor	5
Expediciones fraccionadas	Parte II/Capítulo 5	37
F		
Factura	Parte II/Capítulo 5	36
"Facturas" únicamente a efectos aduaneros	Parte IV/Capítulo 3	118
Fase de despacho	Parte III/Capítulo 2	49
Fase previa al despacho	Parte III/Capítulo 1	47
Fax o fotocopias	Parte II/Capítulo 5	37
Fianza (sistema de)	Parte II/Capítulo 1	17
Formulario de declaración del valor periódica	Parte II/Capítulo 3	24
Formulario de valoración (modelos de)	Parte II/Capítulo 2/Apéndice I	21
Franco a bordo (FOB)	Glosario	137
Franco al costado del buque (FAS)	Glosario	137
Franco transportista (FCA)	Glosario	137
Fraude en materia de valoración	Glosario	140
G		
GATT	Introducción	1
Garantía	Parte II/Capítulo 1	17
Gastos de herramientas	Parte IV/Capítulo 3	120

Gastos de reajuste de precios	Parte IV/Capítulo 3	116
Gastos por contingentes	Parte IV/Capítulo 3	120
Gestión de riesgos	Parte IV/Capítulo 1	98
Grado de riesgo	Parte IV/Capítulo 1/Apéndice	99-102
H		
Honorarios de administración	Parte IV/Capítulo 3	119
I		
Incoterms	Glosario	137
Información en materia de valoración	Parte III/Capítulo 4, Parte III/Capítulo 4/Apéndice	55-56
Informatización	Parte V, Parte V/Apéndices I-II	123-125
Informe sobre valoración	Parte II/Capítulo 7/Apéndice	43
L		
Levante (de mercancías)	Parte II/Capítulo 1, Glosario	17-40
M		
Mercancías de la misma especie o clase	Glosario	140
Mercancías idénticas (método de)	Parte I – Método de valoración, Parte II/Capítulo 5, Parte III/Capítulo 6	9-35-67
Mercancías similares (método de)	Parte I – Método de valoración, Parte II/Capítulo 5, Parte III/Capítulo 6	10-35-67
Métodos de valoración	Parte I – Método de valoración	7
Método del último recurso	Parte I – Método de valoración, Parte II/Capítulo 5, Parte III/Capítulo 9	13-36-75
O		
Ofertas globales	Parte IV/Capítulo 3	118
OMC (Organización Mundial del Comercio)	Introducción	1
P		
Pagos diferidos	Parte IV/Capítulo 3	116
Pago indirecto	Glosario	140
Parte vinculada	Parte III/Capítulo 10, Parte III/Capítulo 10/Apéndice I Ejemplo 1-2/Apéndices II-III	77
Participación en los beneficios	Parte IV/Capítulo 3	120
Precios de transferencia	Parte IV/Capítulo 3	118
Precio realmente pagado o por pagar	Glosario	140
Prestaciones	Parte III/Capítulo 13, Glosario	91-141
Producto ulterior	Glosario	141

Índice alfabético

Promedio de precios	Parte IV/Capítulo 3	118
R		
Recopilación	Glosario	141
Recopilación de valoración	Introducción	3
Recurso	Glosario	141
Restricciones	Glosario	141
S		
Seguro	Parte IV/Capítulo 3	119
Software" para ordenadores	Parte IV/Capítulo 3	120
Subvaloración	Parte III/Capítulo 15	97
T		
Temas que suponen un riesgo para el fisco	Parte IV/Capítulo 3	115
Transporte	Parte IV/Capítulo 3	119
Transporte pagado hasta (CPT)	Glosario	138
Transporte y seguro pagados hasta (CIP)	Glosario	138
U		
Unión aduanera	Glosario	141
V		
Valor deducido (método del)	Parte I – Método de valoración, Parte II/Capítulo 5, Parte III/Capítulo 8	11-35-71
Valores criterio	Parte III/Capítulo 10, Glosario	77-142
Valor reconstruido (método del)	Parte I – Método de valoración, Parte II/ Capítulo 5, Parte III/ Capítulo 8	7- 36-71
Valor de transacción (método de)	Introducción, Parte I – Método de valoración, Parte II/Capítulo 5, Parte III/Capítulo 5	1-7-35-61
Veracidad o exactitud	Parte III/Capítulo 2	49
Verificación	Parte II/Capítulo 7,	43
Vinculación	Parte III/Capítulo 10, Glosario	142

MATERIAL DE REFERENCIA

1. Recopilación de Valoración en aduana de la OMA. julio de 1997 (2ª edición) con la actualización No.5 (julio de 2004)
2. Directivas sobre Control aduanero, Capítulo 6 del Anexo General del Convenio de Kyoto revisado de la OMA. julio de 2000
3. Módulo básico de formación en valoración en aduana de la OMA - octubre de 2002
4. Módulo intermedio /avanzado de formación en valoración en aduana de la OMA - junio de 2005
5. Respuesta del Comité Técnico de Valoración en Aduana al Mandato establecido para el trabajo del Comité Técnico de Valoración en Aduana en relación con las inquietudes sobre la exactitud del valor declarado” – Doc. VT0330S1 – mayo de 2003
6. Directrices relativas al control a posteriori de la OMA – marzo de 2006. Están incluidas con el N° 8 en la lista de publicaciones del Material técnico de la OMA en la sección de Fraude comercial, en el enlace Técnica/Lucha contra el fraude del sitio Web de los miembros de la OMA.