

JORGE WITKER

INTRODUCCIÓN
A LA VALORACIÓN
ADUANERA
DE LAS MERCANCÍAS

COLECCIÓN
TEMAS DE COMERCIO EXTERIOR

MC
Graw
Hill



SERIE

JURIDICA

**INTRODUCCIÓN
A LA
VALORACIÓN ADUANERA
DE LAS
MERCANCÍAS**

COLECCIÓN TEMAS DE COMERCIO EXTERIOR

Coordinador
Dr. Jorge Witker

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES JURÍDICAS

Serie I: ESTUDIOS DE DERECHO ECONÓMICO, Núm. 30

INTRODUCCIÓN A LA VALORACIÓN ADUANERA DE LAS MERCANCÍAS

Jorge Witker



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE **MÉXICO**
1998 México

McGRAW-HILL

**MÉXICO • BUENOS AIRES • CARACAS • GUATEMALA • LISBOA • MADRID
NUEVA YORK • SAN JUAN • SANTAFÉ DE BOGOTÁ • SANTIAGO • SÃO PAULO
AUCKLAND • LONDRES • MILÁN • MONTREAL • NUEVA DELHI
SAN FRANCISCO • SINGAPUR • ST. LOUIS
SIDNEY • TORONTO**

Gerente de producto: Itzel Rosales Ledezma
Supervisores de edición: Sergio Campos Peláez y Raúl Márquez Romero
Supervisor de producción: Zeferino García García

INTRODUCCIÓN A LA VALORACIÓN ADUANERA DE LAS MERCANCÍAS

Prohibida la reproducción total o parcial de esta obra,
por cualquier medio, sin autorización escrita del editor.

DERECHOS RESERVADOS © 1998 respecto a la primera edición, por
McGRAW-HILL INTERAMERICANA EDITORES, S.A. de C.V.

Una División de The Mc Graw-Hill Companies, Inc.

Cedro Núm. 512, Col. Atlampa

Delegación Cuauhtémoc

06450, México, D.F.

Miembro de la Cámara Nacional de la Industria Editorial Mexicana, Reg. Núm. 736

ISBN 970-10-2067-7

1234567890

9076543218

Impreso en México

Printed in Mexico

Esta obra se terminó de
imprimir en Julio de 1998 en
Diagráficos Unión, S.A. de C.V.
Calle Azucena Núm. 29
Col. Hacienda de la Luz
Atizapán de Zaragoza
C.P. 54500 Edo. De México

Se tiraron 2000 ejemplares

Contenido

ACERCA DEL AUTOR	VII
PRESENTACIÓN	IX
INTRODUCCIÓN	XI
I. INTRODUCCIÓN A LA VALORACIÓN ADUANERA	1
II. EL CÓDIGO DE VALORACIÓN DE LA OMC	11
III. LA BASE GRAVABLE ADUANERA MEXICANA	19
IV. LOS MÉTODOS SECUNDARIOS DE VALORACIÓN	61
ANEXOS	
I. LEY ADUANERA MEXICANA	83
II. REGLAMENTO DE LA LEY ADUANERA MEXICANA	93
III. RESOLUCIÓN MISCELÁNEA DE COMERCIO EXTERIOR PARA 1997	99
IV. INSTRUCTIVO DE LLENADO PARA LA MANIFESTACIÓN DE VALOR	103
V. CÓDIGO DE VALORACIÓN ADUANERA	109
VI. ANEXOS DEL CÓDIGO DE VALORACIÓN ADUANERA.....	125
BIBLIOGRAFÍA	147

Acerca del autor

Licenciado en derecho por la Universidad de Chile; doctor en derecho por la Universidad Complutense de Madrid; investigador titular “C” en el Instituto de Investigaciones Jurídicas, maestro de Metodología de la Investigación Jurídica y profesor titular de Derecho económico de la UNAM.

Investigador Nacional nivel III, miembro de la Academia Mexicana de la Ciencia, consultor de la OEA en materia del Derecho tributario aduanero, árbitro panelista de México ante el TLCAN (capítulo XIX). Autor de más de treinta libros entre los que destacan *Comercio exterior de México, Marco jurídico y operativo, Derecho tributario aduanero* y *Los códigos de conducta internacional del GATT suscritos por México*. Profesor visitante de universidades mexicanas, españolas y latino-americanas.

Presentación

El comercio exterior es una actividad que ha ido adquiriendo enorme significación en la sociedad actual.

México, desde la década de los ochenta, ha abierto sus fronteras económicas y se ha incorporado a la globalización de los intercambios mercantiles.

En esta inserción el derecho representa un instrumento dinámico que debe ser conocido y comprendido por los operadores del comercio internacional. Por ello, nuestro Instituto ha dedicado parte de su esfuerzo a estimular las investigaciones y publicaciones en materia de comercio exterior. Al Grupo Interdisciplinario de Comercio Exterior, le ha sucedido la creación de la Unidad de Comercio Internacional, esfuerzos que han colaborado determinadamente en la obtención del Premio Académico de Exportación que nuestra Universidad obtuviera en 1995.

Fiel a esta línea de investigación permanente, nos complace presentar ahora la colección *Temas de comercio exterior* que bajo la coordinación del doctor Jorge Witker, se apresta a cubrir una variedad de tópicos de alto interés académico y práctico.

Con rigor y actualizada información, la colección abordará las problemáticas jurídicas y operativas de los intercambios de mercancías y servicios con que México está involucrado.

El apoyo y colaboración de la casa editora McGraw-Hill, en cuyo convenio de coedición se presenta esta colección, lo dejamos expresamente reconocido.

Sea pues, esta nueva tarea de nuestro Instituto de Investigaciones Jurídicas, una muestra más de la preocupación por los tópicos jurídicos que se agitan en México y la sociedad contemporánea.

Dr. José Luis Soberanes Fernández

Introducción

El comercio internacional contemporáneo se presenta actualmente dividido en mercancías y servicios.

La globalización como proceso planetario impulsado por las empresas, diseña distintos mecanismos de armonización y coordinación que impactan los sistemas jurídicos de regulación.

En el ámbito de las mercancías la función que han cumplido el GATT, hoy Organización Mundial de Comercio, y el Consejo Aduanero de Bruselas, hoy Organización Mundial Aduanera, se refleja en diversos instrumentos y convenios internacionales, tales como el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (nomenclatura merciológica de carácter mundial), y el Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VII del GATT-OMC conocido en nuestro medio como Código de Valoración Aduanera.

Ambos instrumentos han impactado el derecho tributario aduanero mexicano, por lo que la armonización de nuestro país en este campo es significativa.

La Ley Aduanera vigente incorpora íntegramente en el capítulo denominado “Base gravable” los principios y premisas operativas del Código de Valoración del GATT-OMC, disciplina compleja que requiere de una comprensión jurídico-operativa por parte de los agentes del comercio exterior mexicano.

El presente texto tiene como propósito desarrollar la dogmática de la Ley Aduanera, en relación con el instrumento internacional señalado.

Una sección documental, indispensable para la hermenéutica internacional de la Ley Aduanera, completa el presente texto.

Finalmente, conviene destacar las reformas publicadas en el *Diario Oficial de la Federación* el 10 de junio de 1998 al Reglamento Interior de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y al reglamento del SAT, por las cuales se entrega competencia a la Dirección de Área a denominar Administración Central de Valoración Aduanera, en materia de valoración aduanera.

Hago expreso reconocimiento al trabajo perseverante y responsable del estudiante Carlos Alberto Bautista, asistente de investigación del suscrito, quien tuvo a su cargo el cotejo y la actualización del presente texto.

Dr. Jorge Witker
Ciudad Universitaria

I. Introducción a la valoración aduanera

Los tributos aduaneros son los impuestos que gravan el comercio internacional de mercancías. Se trata de impuestos indirectos, ya que el monto del gravamen o parte de él, es trasladado al consumidor o usuario final.

Los tributos aduaneros —impuestos al comercio exterior, según nuestra Ley Aduanera— gravan las exportaciones y las importaciones, distinguiéndose en impuestos de exportación o de importación.

En materia de exportaciones, lo normal es que las mercancías se encuentren exentas de tributos y restricciones, por lo que para efectos de valor carecen de importancia, máxime que el precio factura o valor comercial aplica sin problema al momento de salir la mercancía del territorio aduanero nacional (art. 79 de la Ley Aduanera).

Los tributos aduaneros de importación, en cambio, constituyen factores estratégicos en toda política de comercio exterior, pues inciden definitivamente en dos grandes vertientes:

- a) regulan los intercambios de mercancías y productos de origen extranjero, protegiendo o no a la producción interna, de artículos idénticos o similares
- b) conforman ingresos presupuestarios en la columna del ingreso público captado anualmente por los Estados.

Los tributos aduaneros forman parte de los aranceles o tarifas y su captación está en relación directa al lugar que las mercancías ocupen en las nomenclaturas arancelarias o aduaneras. Esto es, clasificaciones metódicas y racionales que ordenan a nivel mundial todos los objetos físicos transportables, posibles de intercambiarse entre países, empresas y comerciantes.

En materia de nomenclatura de productos México sigue el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SADCM), convenio internacional de aplicación tanto en América del Norte como en la totalidad de los mercados externos.

En síntesis, las tarifas mexicanas de importación y exportación se conforman por dos grandes factores: a) el sistema armonizado de clasificación de mercancías, y b) los impuestos o tributos al comercio exterior.

De lo anterior, se deduce que una correcta clasificación de las mercancías de importación, devengará un impuesto o tributo aduanero también adecuado y correcto.¹

ELEMENTOS DEL TRIBUTO ADUANERO

El impuesto o tributo aduanero se estructura con base en dos elementos: la alícuota y la base de cálculo.

Las alícuotas pueden ser expresadas en unidades monetarias (alícuota fija) o en la forma de porcentaje (alícuota proporcional).

La base de cálculo puede presentarse a su vez en dos formas: *a*) en cantidades físicas, o *b*) en la forma de valor o precio.

En cantidades se representa por determinada unidad de medida (kilogramo, litro, metro cúbico, libra, pulgada, pie cúbico, etcétera).

Fijado el tributo en función del valor o precio que tenga la mercancía importada, es dable encontrar en las tarifas las siguientes bases impositivas: CIF (costo-seguro y flete); FOB (precio libre a bordo); valor factura; valor aduanero; precios oficiales; valores mínimos, etcétera. Cualquiera que sea la base imponible elegida por las legislaciones internas, los valores expresados en moneda extranjera deberán ser convertidos en su equivalente en moneda nacional mediante la aplicación de una determinada tasa de cambio, vigente en un momento determinado.

En síntesis, los impuestos o tributos aduaneros son resultantes de la alícuota (porcentajes) por la base de cálculo (valor en aduana de la mercancía).

De la base de cálculo surge la clasificación de los impuestos o tributos aduaneros y de los aranceles en general; específicos y *ad valorem* o mixtos.

- a*) Los tributos específicos son los que gravan las mercancías de acuerdo a su peso, cuenta y medida y se expresan en una suma en moneda nacional; por ejemplo, en la Tarifa de Importación de Estados Unidos de Norteamérica, en materia de calzado, la fracción 6402.19.70 exhibe un impuesto específico de 0.90 dólares por par con precio mayor a 6.50 dólares, pero menor a 12.
- b*) En los tributos *ad valorem*, la alícuota se expresa bajo la forma de porcentaje y la base de cálculo o base imponible está representada por el valor o precio de la mercancía importada. Respecto a la forma de determinar la base de cálculo o base imponible, la Organización Mundial de Comercio (OMC) postula que no deben decretarse precios oficiales o precios mínimos por los países importadores, sino ajustarse a precios reales de las operaciones cuyas mercancías se tratan de valorar.

¹ Jean Claude Berr y Henri Tremeau, *Le Droit Douanier*, 9a. ed., Económica, París, 1988.

- c) El tributo mixto opera cuando un mismo producto está sujeto simultáneamente a un impuesto específico y a otro *ad valorem*. Ejemplo: la Tarifa de Importación de Estados Unidos de Norteamérica, en el mismo rubro del calzado, la fracción 6402.30.70 tiene un *ad valorem* de 37.5%, más un impuesto específico de 0.90 dólares por par, siempre que vayan del rango precio mayor a 3.00, pero menor a 6.50 dólares el par.

Conviene recordar que México utiliza mayoritariamente los impuestos *ad valorem*,² manteniendo a su vez una nomenclatura lineal y escasamente dispersa, cuya composición y protección, podemos resumir así:

Materias primas básicas para el desarrollo industrial del país.	Exento — 5% <i>ad valorem</i>
Materiales intermedios y la mayor parte de la maquinaria (refacciones).	5% — 10% <i>ad valorem</i>
Productos terminados.	15% — 20% <i>ad valorem</i>

Básicamente está establecida de acuerdo a la cadena productiva.

Hay que destacar que los promedios de protección descritos no corresponden a los vigentes para la zona norteamericana de libre comercio (TLC), pues allí los niveles arancelarios responden a la tipología de productos y a las etapas de desgravación, negociadas en un horizonte de 10 a 15 años, contados a partir del 1 de enero de 1994.

El comercio internacional contemporáneo ha reconocido a los tributos aduaneros *ad valorem* como los más adecuados para impulsar los flujos comerciales, lejos de los específicos y precios oficiales o precios mínimos. Sus ventajas son evidentes y las resumimos en tres:

- Impiden que el nivel de protección disminuya y aun se anule por los efectos del aumento en los precios de importación, y que la protección acordada a distintas industrias se distorsione y modifique como resultado de las diferencias en el grado de aumento de los precios.
- Permiten una determinación más racional y más equitativa de esa protección en las distintas clases de mercancías.
- Hacen innecesaria una discriminación detallada entre los productos de una misma clase, la cual simplifica y facilita la aplicación del arancel.³

² El artículo 12 de la Ley de Comercio Exterior restableció los impuestos específicos y en la práctica rigen en nuestra tarifa en uno o dos productos.

³ Efraín Polo Bernal, *Ley de Valoración Aduanera de las Mercancías de Importación*, PAC, México, 1979.

Sin embargo, no todas son ventajas en la utilización de los derechos aplicados sobre el valor de las mercancías; tienen también inconvenientes graves. Las oscilaciones de los precios, sean al alza o a la baja, no se producen ni al mismo tiempo ni en la misma cuantía en el mercado internacional que en el interior del país y entonces sucede que si, por ejemplo, baja el precio internacional, la protección resulta insuficiente, cuando, precisamente, más la necesita la producción nacional; por el contrario, si sube el precio en el exterior, la protección resulta excesiva y, prácticamente las importaciones se convierten en prohibidas. En el aspecto fiscal del derecho arancelario, puede decirse que las alzas o bajas en los precios exteriores se compensan, porque a precio más bajo, se importan mayores cantidades, mientras sucede lo contrario cuando las cotizaciones suben.

LA VALORACIÓN DE LAS MERCANCÍAS PARA FINES ADUANEROS

El valor para fines tributarios aduaneros se ha convertido en un tema esencial para las políticas de comercio exterior.

El tránsito de los impuestos o tributos específicos, que gravan las mercancías en función de sus atributos materiales, a los tributos o impuestos *ad valorem* que actúan en función del precio pactado de las mismas, ha sucedido en un contexto de cambios significativos en los mercados internacionales.

La consolidación de los impuestos *ad valorem* impulsados por la OMC en el artículo VII de su carta constitutiva, encontró a corto plazo un obstáculo determinante, pues la libre concurrencia y la independencia entre proveedores e importadores fue alterada por los comercios cautivos y transnacionalizados que modifican las bases mismas de los esquemas de valoración aduanera.⁴

Fiel al esquema liberal del artículo VII de la OMC, surgió una definición del valor que privilegió las mercancías y que estuvo vigente desde 1950 hasta 1979 en las aduanas del mundo, incluyendo a México: la Definición del Valor de Bruselas (DVB), centrada en el valor normal, noción teórica que buscó por diversos medios imponer operaciones mercantiles autónomas y transparentes, lejos de las vinculaciones y precios de transferencias, para los efectos aduaneros. La Comunidad Económica Europea, Japón y América Latina regularon sus importaciones bajo aquel parámetro evaluativo, mientras Estados Unidos de Norteamérica negaba dichos principios con un esquema arbitrario y unilateral, conocido como el *American Selling Price* (ASP), que fijaba el valor de sus importaciones en precios internos proteccionistas y arbitrarios.

Ante esa realidad dual en materia de valor aduanero, el GATT (hoy OMC) convoca a la Ronda Tokio (1973) y, entre otros importantes acuerdos, aprueba el Código de Valoración (1979), que tiene como fuente mediata al propio artículo VII de la

⁴ Michael Porter E., *La ventaja competitiva de las naciones*, Vergara, Buenos Aires, 1991, p. 101.

Carta del GATT, en una nueva reinterpretación; hoy rige 90% del comercio mundial. Estados Unidos de Norteamérica eliminó su ASP y el resto de la comunidad internacional abrogó la definición teórica de Bruselas.

Consumada la Ronda Uruguay en 1995, y revisados y ampliados los Códigos de Conducta del GATT-OMC, se publicó el Código de Valoración de la OMC, que México incorporó a su derecho interno con fecha del *Diario Oficial de la Federación* del 30 de diciembre de 1994.

Una breve comparación entre la definición del valor de Bruselas y el Código de Valoración mencionado, sirve para identificar el cambio en la legislación aduanera mexicana y ayuda a comprender el nuevo esquema de valoración que se aplica en las aduanas mexicanas a partir de octubre de 1992, con la anterior Ley Aduanera, así como con la nueva Ley Aduanera, vigente desde el 1 de enero de 1997.

BREVE COMPARACIÓN ENTRE LA DVB Y EL CÓDIGO DE LA OMC⁵

Los dos sistemas de valoración de mercancías a efectos aduaneros más ampliamente extendidos por el mundo son los contenidos en la definición del valor de Bruselas (DVB) y en el acuerdo relativo a la aplicación del artículo VII de la OMC, si bien en la actualidad el comercio mundial, en conjunto, ha optado decididamente por el segundo.

Ambos sistemas tienen la misma finalidad: establecer normas legales aceptadas internacionalmente, de obligado cumplimiento para las administraciones de aduanas y para los compradores, con objeto de determinar uniformemente el valor en aduana o base imponible de los derechos arancelarios *ad valorem* y los demás gravámenes exigibles con motivo de la importación.

Sin embargo, las normas varían entre uno y otro sistema, porque están inspiradas en distintas concepciones del valor: la “teórica”, la DVB; “positiva”, el Código. El resultado práctico es que, en conjunto, las bases imponibles obtenidas, aplicando la DVB son más elevadas que las establecidas con arreglo al acuerdo, sin perjuicio de que, en muchos casos concretos, ambas puedan ser coincidentes. Es decir, considerando globalmente todas las importaciones en un cierto periodo en cualquier país, resulta menos protegida la producción nacional —y paralelamente más bajo el rendimiento fiscal— con el Código de Valoración de la OMC que con la DVB, siempre que ésta se aplique en toda su pureza.

Existen, además, otras diferencias entre estos métodos de valoración que afectan más a su expresión formal que al fondo del problema que contemplan, aunque a veces puedan manifestarse tales divergencias en aspectos prácticos. Se trata de la génesis de ambos sistemas: la DVB se concibió y nació como resultado de un encar-

⁵ Rafael Herrera Ydáñez, *Valoración de mercancías a efectos aduaneros*, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid, 1988, pp. 235-240.

go esencialmente técnico, que el Grupo de Estudios para la Unión Aduanera Europea recibió de los países de la OECE, en 1947. El Comité Aduanero —creado por el grupo— y el Subcomité del Valor —constituido por el Comité— realizaron un trabajo orientado en tal sentido, que desembocó en la definición de Bruselas, cuya coherencia nunca ha sido objetada. El Código de la OMC —como se ha dicho antes— ha sido el resultado de negociaciones generadas por móviles de política comercial, y desarrolladas en este ámbito, por lo que su “anatomía” resultó forzosamente afectada por la intencionalidad de su creación que ha tenido que soportar las cesiones o concesiones de una o varias partes contratantes, a cambio de las equivalentes de otras, con lo cual la homogeneidad tenía que resultar perjudicada. Es decir que, en este aspecto, existe una diferencia marcada que media entre las decisiones técnicas y las políticas.

El resultado de la confrontación entre una y otra concepción del valor es que la teórica es más perfecta en el aspecto técnico y proporciona mayor protección a la producción nacional que la segunda. Por el contrario, la noción positiva —por ser más simple— resulta de más fácil aplicación, proporciona menor protección a los productos del país, si bien favorece, por la misma razón, la exportación con destino a otros territorios que utilicen el mismo código.

Como se demostró anteriormente en otros países —entre ellos los de la Unión Europea— y recientemente en España, la transición del sistema de valoración basado en la DVB al que establece el Código de la OMC se ha efectuado sin distorsiones ni trastornos indeseables, puesto que siempre es más asequible pasar de un método relativamente complicado a otro más sencillo.

En resumen, las diferencias más destacables, entre los dos sistemas referidos, se manifiestan en los siguientes aspectos:

1. *Elemento precio*

Los dos procedimientos se basan en el precio pagado o por pagar; pero las divergencias se manifiestan cuando este precio debe admitirse sin más condicionamientos, o cuando debe ajustarse en una cuantía más o menos elevada.

- a) DVB. Cuando el precio pagado o por pagar no coincide con el precio usual de competencia, debe ser ajustado convenientemente hasta su igualación. Un precio sensiblemente inferior a los precios corrientes de mercado de productos idénticos sería rectificado en una cuantía igual a la diferencia existente entre ambos precios.
- b) Acuerdo. También se basa en el precio pagado o por pagar (precio factura), ajustado únicamente conforme al artículo 8º de dicho texto. Un precio que satisfaga las cuatro condiciones del artículo 1º, ajustado según el artículo 8º, se debe admitir, aunque sea sensiblemente inferior a los precios corrientes de mercado de artículos idénticos. Así lo ha expresado el Comité Técnico de Valoración en su opinión consultiva 2.1, y bien es verdad que, de conformidad con el articulado del acuerdo, con sus notas interpretativas y con el espíritu que le ha dado vida, tal criterio es correcto.

Al mismo resultado se llegaría también con la DVB, si, aplicando el Código de la OMC, se utilizaran los artículos 2º o 3º, pero sería necesario para ello, que se hubiese desechado la aplicación del artículo 1º, por incumplimiento demostrado de alguna de sus condiciones, ya que, como se ha repetido numerosas veces, debe respetarse escrupulosamente el orden de prioridad en la elección de los métodos de valoración desde el artículo 1º hasta el 7º.

Estas diferencias, esquemáticamente, pueden expresarse de la siguiente forma, que es válida en la mayoría de las ocasiones (PUC = precio usual de competencia):

Precio pagado/por pagar + diferencia con PUC = “precio normal” (DVB).
 Precio pagado/por pagar + ajustes artículo 8º = “valor de transacción” (Código).
 Ajustes por diferencia con PUC Ajustes artículo 8º
 Precio normal Valor de transacción [...].

2. Descuentos o rebajas de precios

El enfoque que se da a esta materia es muy distinto, según los dos sistemas que se están analizando, porque uno responde a una concepción teórica y el otro a una concepción positiva.

- a) DVB. Con la definición, se distingue entre descuentos admisibles y los que no lo son, ya que se autorizan las rebajas que tienen carácter general y se conceden a cualquier comprador, en tanto que se rechazan las que tienen carácter discriminatorio, por no otorgarse más que a determinados compradores.
- b) Acuerdo. Los descuentos o rebajas de precios no se mencionan en el artículo 8º del Código, que es el único en virtud del cual se puede incrementar el precio efectivamente pagado o por pagar. Por tanto, si éste es un precio neto, al que se ha llegado después de aplicar uno o varios descuentos —cualquiera que sea su naturaleza—, deberá aceptarse por la aduana, si dicho precio cumple las condiciones que impone el artículo 1o.

La única excepción de inadmisibilidad de descuentos conforme al Código la constituyen los que tengan el carácter retroactivo; es decir, que se refieran a mercancías despachadas con anterioridad, y no a las que se están valorando.

3. Elemento tiempo

- c) DVB. El momento que hay que considerar para determinar el valor en aduana es aquel en el que son exigibles los derechos arancelarios, que coincide en casi todos los países que aplican la definición con la fecha del registro de la declaración de importación. No obstante, las legislaciones nacionales suelen establecer unos plazos de tolerancia —en España era de seis meses— entre la fecha del contrato de venta, o la fecha de entrega prevista en el contrato, y el momento de la valoración, dentro de los cuales son admisibles los precios de contrato; pero si se hubiera sobrepasado dicho plazo de tolerancia, la Administración de Aduanas rectifica el precio de factura, aplicando el que corresponda al momento de la valoración.

- d) Acuerdo. En el artículo 1o. de este texto no existe un elemento tiempo, externo a la transacción efectiva, que deba tomarse como patrón para calcular el valor en aduana, por lo que no hay limitación alguna en cuanto a la aceptación del valor de transacción, cualquiera que sea la fecha del contrato o de la factura de venta. Por consiguiente, se puede aceptar el precio pactado en un contrato hace veinticuatro meses, por ejemplo, aunque los precios de mercado del producto hayan experimentado un alza sensible en tal plazo.

Si se tiene en cuenta la tendencia alcista de los precios, es fácil de deducir las consecuencias de utilizar uno u otro sistema de valoración.

4. Comisiones

- a) DVB. Todas las comisiones y corretajes forman parte integrante del valor en aduana, como gastos inherentes a la venta de las mercancías, sin que se haga exclusión de ningún tipo.
- b) Acuerdo. Dispone que las comisiones y corretajes se incluyan en el valor en aduana; pero hace exclusión expresa de las comisiones de compra. Es decir, las comisiones de venta y los corretajes, deben sumarse al precio efectivamente pagado o por pagar, en la medida que los soporte el comprador. Esta última limitación introduce alguna confusión en el concepto, porque cabe preguntarse si no es siempre el comprador quien soporta las comisiones de venta, puesto que, forzosamente, han de obtenerse del precio que aquél ha pagado o pagará por las mercancías importadas.

Se observa, además, respecto a las comisiones de venta, una contradicción importante entre los artículos 5o. y 8o. del Código de Valoración de la OMC, porque el segundo, como acaba de decirse, dispone que las comisiones de venta que pague directamente el comprador al agente del vendedor se incluyan en el valor en aduana. En cambio, en el artículo 5o., para determinar la base imponible por el método sustractivo, cuando no ha habido venta entre el proveedor extranjero y el importador, y las mercancías se han enviado en consignación al agente del suministrador en el país de importación, se dispone que se deduzca del importe de la venta pagado por el comprador en dicho país, la totalidad de la comisión, con lo cual el valor en aduana obtenido por este procedimiento deja de incluir la comisión de venta soportada por el comprador.

La diferencia en esta materia entre la DVB y el Código es muy importante, porque el segundo, de hecho, excluye del valor en aduana casi todas las comisiones. Aplicando literalmente sus preceptos, sólo se suman al precio pagado o por pagar las comisiones de venta que pague el importador al agente del vendedor extranjero, que es un caso poco frecuente; pero no las comisiones que deduzca del precio el vendedor a su agente, cuando éste actúa como importador, situación que se presenta con mucha frecuencia.

5. Prestaciones del comprador en favor del vendedor

- e) DVB. Forman parte del valor en aduana el coste de las prestaciones que, de hecho, o por obligación contractual, realice en el país de importación el comprador en favor del vendedor, que éste asumiría e incluiría en su precio, si actuara en condiciones de libre competencia. Tales prestaciones son, entre otras,

el estudio y “prospección” del mercado, la publicidad de la marca con la que se venden las mercancías, la garantía de la misma, la asistencia a salones, ferias y exposiciones, etcétera.

- f) Acuerdo. Las actividades —incluidas las relativas a la comercialización de las mercancías importadas— que el comprador realice por su propia cuenta, salvo aquellas para las que esté previsto un ajuste en el artículo 8º, no se consideran como un pago indirecto al vendedor, aunque se pueda estimar que benefician a éste, o que han sido emprendidas con su acuerdo, y su importe no se sumará al precio efectivamente pagado o por pagar para determinar el valor en aduana de las mercancías importadas.

Asimismo, el Código especifica que las personas asociadas en negocios, por el hecho de que una sea agente, distribuidor o concesionario exclusivo de la otra —cualquiera que sea la denominación utilizada—, sólo se considerarán como vinculadas cuando respondan a alguno de los criterios que enumera el artículo 15.

Las consecuencias prácticas de considerar las prestaciones como elementos integrantes, o no, del valor en aduana son muy importantes. En España, cerca de 60% de los ajustes establecidos con carácter general y revisable, vigentes hasta el 31 de diciembre de 1985, respondían a este concepto.

6. Gastos previos de fabricación; ingeniería

- a) DVB. Salvo limitadas excepciones, los gastos referidos se incluyen en el valor en aduana de las mercancías importadas.
- b) Acuerdo. Se sumarán al precio pagado o por pagar los gastos de ingeniería, de creación y perfeccionamiento, artísticos y de diseño, planos y croquis, siempre que:
- Se hayan realizado fuera del país de importación.
 - Sean necesarios para producir las mercancías importadas.

En virtud de la primera condición, el Código estimula el establecimiento de empresas extranjeras de ingeniería, en el país de importación puesto que, de hecho, gozarán de franquicia. La segunda condición elimina automáticamente las ingenierías de proyecto y las funcionales.

7. Cánones y derechos de licencia

- a) DVB. Según este sistema de valoración, los cánones que se paguen por patentes, marcas extranjeras de fábrica o de comercio, derechos de autor, o cualesquiera otros relativos a la propiedad intelectual o industrial, se deben incluir en el valor en aduana, repartiendo el importe del canon entre la mercancía importada y la suma del valor de las nacionales, con las que se mezcla, más el coste de las operaciones posteriores a la importación.
- b) Acuerdo. De conformidad con sus disposiciones, se sumarán al precio efectivamente pagado o por pagar los cánones y derechos de licencia relativos a las mercancías que se valoran, que el comprador esté obligado a pagar —directa o indirectamente— como condición de la venta de dichas mercancías. Estos cánones podrán comprender, entre otros, los pagos efectuados por patentes, marcas

de fábrica o de comercio y derechos de autor. Sin embargo, la adición de los cánones al precio pagado o por pagar se limita a que se puedan obtener de datos objetivos y cuantificables, rechazándose los casos, tan frecuentes en la práctica, en los que las mercancías importadas se incorporan a un proceso de producción en el país de importación y se mezclan con otras de origen nacional, perdiendo su identidad.

Las limitaciones que establece el Código restringen en gran medida las repercusiones de los cánones sobre las mercancías importadas.⁶

⁶ Jean Noel y otros, *La marca, motor de la competitividad de las empresas y del crecimiento de la economía*, McGraw de Management, Madrid, 1991.

II. El Código de Valoración de la OMC

Terminada la Ronda Tokio del GATT en 1979, las partes contratantes aprobaron, entre otros importantes instrumentos, el Código de Valoración, que técnicamente se denomina Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

Concluida la Ronda Uruguay en 1995, la Organización Mundial de Comercio inicia sus funciones y se dedica a la aplicación e interpretación de 18 Códigos de Conducta Internacional, entre los cuales destaca este instrumento del Derecho Tributario Aduanero.

Actualmente el Código de Valoración de la OMC es aplicado por más de ochenta países, incluidos Japón, la Unión Europea, Estados Unidos de Norteamérica, Canadá, etcétera.

México suscribió y ratificó este Código el 25 de abril de 1988 y solicitó un plazo de cinco años para su aplicación, con reservas en las aduanas del país.

Antes de expirar dicho plazo y con fecha 20 de julio de 1992, la Ley Aduanera de esa época incorporó los principios del Código a la base gravable de las importaciones mexicanas.

Con fecha 1 de enero de 1997, la Nueva Ley Aduanera, concluye la integración plena, del Código que comentamos sin reserva de ningún tipo, el cual sufrió leves reformas al aprobarse su implementación en los Acuerdos de Marrakesh, que se plasman en el derecho tributario aduanero mexicano en el decreto aprobatorio de la Organización Mundial de Comercio, con fecha 30 de diciembre de 1995.

ESQUEMA DEL CÓDIGO DE VALORACIÓN

El Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VII de la Organización Mundial de Comercio, publicada en el *Diario Oficial de la Federación* el 30 de diciembre de 1994, presenta la siguiente estructura:

- Introducción general.
- Preámbulo.
- Parte I: Normas de Valoración en Aduana (artículos 1-17).

- Parte II: Administración del Acuerdo, consultas y resolución de controversias (artículos 18-19).
- Parte III: Trato especial y diferenciado (artículo 20).
- Parte IV: Disposiciones finales (artículos 21-24).
- Anexo I: Notas interpretativas (11 notas).
- Anexo II: Comité Técnico de Valoración en Aduanas (23 apartados).
- Anexo III: Grupos especiales (7 apartados).
- Protocolo: (8 apartados).

La introducción general traza el plan esquemático del Acuerdo, estableciendo que el “valor de la transacción” es el criterio número uno —el procedimiento primordial—, contenido en el artículo 1º; pero debe considerarse conjuntamente con el artículo 8º, en el que se estudian los ajustes que deben llevarse a cabo respecto al precio pagado o por pagar.

Normalmente, cuando el valor en aduana no se puede determinar con arreglo a lo establecido en el artículo 1º —valor de transacción—, se deberán celebrar consultas entre la administración de aduanas y el importador, con objeto de establecer una base de valoración conforme a lo dispuesto en los artículos 2º o 3º. Puede ocurrir, por ejemplo, que el importador posea información acerca del valor en aduana de mercancías importadas idénticas o similares, pero la administración no disponga de manera directa de esta información en el lugar de importación. También es posible que la administración de aduanas tenga datos sobre el valor de mercancías importadas idénticas o similares y que el importador desconozca esta información.

Los artículos 5º y 6º contienen dos procedimientos para la determinación del valor en aduana, cuando éste no pueda establecerse conforme al valor de transacción de las mercancías importadas o de otras idénticas o similares importadas. En virtud del apartado 1º del artículo 5º, el valor en aduana se fija sobre la base del precio al que se revenden las mercancías en el país de importación, en el mismo estado en que se importaron, a un comprador no vinculado con el vendedor, y si tales mercancías han sido objeto de transformación después de importarse, el importador tiene derecho a que se valoren de acuerdo con las disposiciones del artículo 5º.

Según el artículo 6º, el valor en aduana se establece sobre la base del costo de producción, de la mercancía que se valora. Tanto éste como el procedimiento anterior presentan ciertas dificultades, por lo que el importador puede elegir con arreglo a lo dispuesto en el artículo 4º, el orden de la aplicación de los dos métodos.

El protocolo concede a los países en desarrollo la facultad de formular reservas a las opciones contenidas en los artículos 4º y 5º en el sentido de que serán las respectivas administraciones de dichos países las que deban autorizar la aplicación de las citadas opciones.

El artículo 7º establece cómo se debe determinar el valor en aduana, cuando no sea posible hacerlo conforme a los procedimientos anteriores.

El preámbulo del Acuerdo enuncia los siguientes principios de valoración que eran ya muy conocidos, o que estaban en el ánimo de todas las partes contratantes.

- Dar una mayor uniformidad a la aplicación del artículo VII del GATT-OMC.
- La necesidad de un sistema equitativo uniforme y neutro de valoración en aduana, que excluya la utilización de valores arbitrarios o ficticios.
- Siempre que sea posible se debe utilizar como base de valoración el valor de transacción de las mercancías que se importan.
- La determinación del valor en aduana se debe basar en criterios sencillos y equitativos, que estén de acuerdo con los usos comerciales y los procedimientos de valoración son de aplicación general, sin discriminaciones, según la procedencia u origen de las mercancías.
- Los sistemas de valoración no deben utilizarse para combatir el *dumping*, puesto que éste tiene su legislación especial, con arreglo a acuerdos de carácter internacional.

Procedimientos para determinar el valor en aduana

El Código ordena que el valor en aduana se debe basar, en la medida de lo posible, en el precio efectivamente pagado o a pagar —generalmente indicado en la factura comercial— por las mercancías que se valoran. Este precio, que se denomina valor de transacción, si no existiese, o si el precio pagado o por pagar no pudiera aceptarse como la base de valoración, el Acuerdo prevé otros cinco procedimientos, que se mencionan en el artículo 4º, relativo a la facultad del importador para solicitar la inversión del orden de aplicación de los métodos amparados por los artículos 5º y 6º.

Así pues, el criterio principal de valoración y los secundarios son los siguientes:

- Valor de transacción de las mercancías que se valoran (artículos 1º y 8º conjuntamente).
- Valor de transacción de mercancías idénticas (artículo 2º).
- Valor de transacción de mercancías similares (artículo 3º).
- Procedimiento sustractivo (artículo 5º).
- Procedimiento basado en el costo de producción (artículo 6º).
- Procedimiento llamado el “último recurso” (artículo 7º).

Cuestiones de carácter general

En cuanto a las conversiones monetarias para determinar el valor en aduana en la moneda del país de importación, el tipo de cambio aplicable será el que esté en vigor oficialmente en dicho país y deberá reflejar, con la mayor exactitud posible, el valor corriente de aquella moneda en las transacciones comerciales. Se deja en libertad a las partes para que escojan entre el cambio vigente en el momento de la exportación o en el de la importación. En el segundo supuesto, la nota interpretativa del artículo 9º del Acuerdo dice que el “momento de la importación” puede ser el de la declaración en aduana. La verdad es que esta expresión no aclara del todo

cuál es ese “momento”, puesto que puede interpretarse como el de la presentación de la declaración de importación, el del registro de tal documento en la aduana o el del despacho efectivo de las mercancías. Según la legislación de la Unión Europea —coincidente con lo que ha sido siempre práctica usual, porque no se presta a equívoco—, dicho “momento” es el del registro de la declaración de importación en la aduana, que es cuando el importador ha manifestado su deseo de despachar las mercancías.

Dispone el Código que ninguna información que se haya suministrado con carácter confidencial podrá ser divulgada sin autorización expresa de la persona o del gobierno que haya facilitado dicha información, salvo en la medida en que sea necesario se revelará en el ámbito de procedimientos judiciales.

Todas las partes contratantes tienen la obligación de admitir un derecho de recurso, sin penalización, al importador o a cualquier otra persona sujeta al pago de los derechos. El término “sin penalización” debe entenderse en el sentido de que el importador no estará obligado al pago de una multa, o a la amenaza de su imposición, por el solo hecho de que haya decidido ejercer su derecho de recurso. No se considerará como multa el pago de las costas judiciales normales ni los honorarios de los abogados. No obstante lo anterior, cualquier parte podrá exigir el pago íntegro de los derechos de aduana antes de la interposición de un recurso.

Aunque, en primera instancia, el derecho de recurso sin penalización se ejerza ante un órgano de la administración de aduanas o ante un órgano independiente, en la legislación de cada parte se deberá prever la posibilidad de recurrir posteriormente ante una autoridad judicial.

Se notificará al apelante el fallo del recurso, así como las razones en que se funde. Asimismo, se le informará si tiene derecho a interponer cualquier otro recurso.

Todas las leyes, reglamentos, decisiones judiciales y disposiciones administrativas de aplicación general, que tengan como finalidad hacer efectivo el Código, deberán publicarse en el país de importación, conforme al artículo X del GATT-OMC.

El Código prevé el caso que, en el curso de la determinación del valor en aduana de las mercancías importadas, sea necesario demorar la determinación definitiva de ese valor, y en tal supuesto el importador podrá retirar sus mercancías de la aduana a que puedan estar sujetas definitivamente las mercancías. Esta posibilidad deberá estar reconocida por la legislación de cada parte.

El acuerdo indica taxativamente que las notas interpretativas que figuran en el anexo I forman parte integrante de aquél, y que los artículos del Acuerdo se deben interpretar y aplicar conjuntamente con sus respectivas notas. Asimismo, los anexos II y III forman parte integrante del Código.

Según el artículo 16 del Acuerdo, el importador tiene derecho, si lo solicita por escrito, a recibir de la administración de aduanas del país de importación una explicación escrita del método según el cual se haya determinado el valor en aduana de las mercancías que importó. La legislación de los países miembros de la CEE sobre esta materia limita a un mes el plazo que tiene el importador para ejercer su derecho, a partir de la fecha en que se determine el valor en aduana.

Finalmente, para terminar con estas disposiciones de carácter general que establece el Acuerdo, debe mencionarse que el artículo 17 del mismo afirma que ninguna de las cláusulas de aquél deberán interpretarse en un sentido que restrinja o ponga en duda la facultad de las administraciones de aduanas para comprobar la veracidad o exactitud de cualquier información, documento o declaración presentados a efectos de la valoración en aduana.

El texto completo del Código y sus notas interpretativas se anexan a este volumen y constituyen un marco de referencia fundamental, tanto para los contribuyentes importadores, como para la autoridad aduanera y hacendaria al momento de la autoevaluación de las mercancías de importación y de la aceptación o rechazo que la autoridad efectúe al respecto.

Ronda Uruguay

La Ronda Uruguay del GATT-OMC se pronunció, entre otros temas, expresamente sobre el Código de Valoración antes descrito, y al respecto ha decidido:

Decisión relativa a los casos en que las administraciones de aduanas tengan motivos para dudar de la veracidad o exactitud del valor declarado

Los ministros invitan al Comité de Valoración en Aduana, establecido en el Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VII del GATT de 1994, a adoptar la siguiente decisión:

El Comité de Valoración en Aduana,

Reafirmando que el valor de transacción es la base principal de valoración de conformidad con el Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VII del GATT de 1994 (denominado en adelante el “Acuerdo”);

Reconociendo que la administración de aduanas puede tener que enfrentarse a casos en que existan motivos para dudar de la veracidad o exactitud de los datos o documentos presentados por los comerciantes como prueba de un valor declarado;

Insistiendo en que al obrar así la administración de aduanas no debe causar perjuicio a los intereses comerciales legítimos de los comerciantes;

Teniendo en cuenta el artículo 17 del Acuerdo, el párrafo 6 del Anexo III del Acuerdo y las decisiones pertinentes del Comité Técnico de Valoración en Aduana;

Decide lo siguiente:

1. Cuando le haya sido presentada una declaración y la administración de aduanas tenga motivos para dudar de la veracidad o exactitud de los datos o documentos presentados como prueba de esa declaración, la administración de aduanas po-

- drá 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°. Si, una vez recibida la información complementaria, o a falta de respuesta, la administración de aduanas tiene aún dudas razonables acerca de la veracidad o exactitud del valor declarado, podrá decidir, teniendo en cuenta las disposiciones del artículo 11, que el valor en aduana de las mercancías importadas no se puede determinar con arreglo a las disposiciones del artículo 1°. Antes de adoptar 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.
2. Al aplicar el Acuerdo es perfectamente legítimo que un miembro asista a otro miembro en condiciones mutuamente convenidas.¹

Decisión sobre los textos relativos a los valores mínimos y a las importaciones efectuadas por agentes exclusivos, distribuidores exclusivos y concesionarios exclusivos

Los ministros deciden remitir para su adopción los siguientes textos al Comité de Valoración en Aduana establecido en el Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VII del GATT de 1994:

I

En caso de que un país en desarrollo formule una reserva con objeto de mantener los valores mínimos oficialmente establecidos conforme a lo estipulado en el párrafo 2 del Anexo III y aduzca razones suficientes, el Comité acogerá favorablemente la petición de reserva.

Cuando se admita una reserva se tendrán plenamente en cuenta, para fijar las condiciones a que se hace referencia en el párrafo 2 del Anexo III, las necesidades de desarrollo, financieras y comerciales del país en desarrollo de que se trate.

II

1. Varios países en desarrollo están preocupados por los problemas que puede entrañar la valoración de las importaciones efectuadas por agentes exclusivos, distribuidores exclusivos y concesionarios exclusivos. A tenor del párrafo 1° del artículo 20, los países en desarrollo miembros pueden retrasar la aplicación del Acuerdo por un periodo que no exceda de cinco años. A este respecto, los países en desarrollo miembros que recurran a esa disposición pueden aprovechar ese

¹ Conviene reiterar que los capítulos IV y V del TLC, regulan reglas de origen respecto al contenido regional según el método del valor de transacción del Código de la OMC.

periodo para efectuar los estudios oportunos y adoptar las demás medidas que sean necesarias para facilitar la aplicación.

2. Habida cuenta de esta circunstancia, el Comité recomienda que el Consejo de Cooperación Aduanera facilite asistencia a los países en desarrollo Miembros, de conformidad con lo estipulado en el Anexo II, para que elaboren y lleven a cabo estudios en las esferas que se haya determinado que pueden presentar problemas, incluidas las relacionadas con las importaciones efectuadas por agentes exclusivos, distribuidores exclusivos y concesionarios exclusivos.

III. La base gravable aduanera mexicana

El 1° de enero de 1997 entró en vigor una nueva Ley Aduanera (publicada en el *Diario Oficial de la Federación* el 30 de diciembre de 1996), en la que varias disposiciones referentes al valor en aduana de las mercancías de importación, sufrieron algunos cambios, en relación a la anterior ley.

En efecto, en los artículos 64 al 70 inclusive, de la Ley Aduanera, y en los artículos 98 al 110, del Reglamento de la Ley Aduanera, se establece el método principal de valoración, que es el valor de transacción y cuyas hipótesis de concurrencia permiten valorar en su gran mayoría las mercancías de importación.

Los métodos secundarios se incluyen en los artículos 71 al 78 de la Ley Aduanera y del 111 al 116 del Reglamento de la Ley Aduanera, los que por estricto orden sucesivo deben aplicarse ya sea por autoevaluación de los importadores o por convenios con las administraciones aduaneras. Estos métodos secundarios son: valor de transacción de mercancías idénticas; valor de transacción de mercancías similares; valor de precio unitario de ventas o reventas de mercancías en el mercado interno (en igual estado o transformadas); el nuevo método, para esta ley, el método de valor reconstruido (art. 77 de la Ley Aduanera); y finalmente, el método del último recurso, aplicado con criterios razonables y flexibles, basados en datos disponibles en México (art. 78 de la Ley Aduanera).

Conviene señalar que este capítulo tercero, se agrega en lo fundamental al acuerdo relativo a la aplicación del artículo VII del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (ahora Organización Mundial de Comercio, OMC), conocido como Código de Valoración de la OMC.

EL MÉTODO PRINCIPAL: VALOR DE TRANSACCIÓN

Definiciones

El artículo 64 de la Ley Aduanera, el artículo 98 del Reglamento de la Ley Aduanera, así como las reglas 3.11.1. y 3.11.7. de la Resolución Miscelánea de Comercio Exterior para 1997 (publicada en el *Diario Oficial de la Federación* el 24 de marzo de 1997), y su reforma, publicada en el *Diario Oficial de la Federación* el 25 de agosto de 1997; para el año de 1998, se publicó en el *Diario Oficial de la Federación*, el día 16 de marzo, establecen tres definiciones y la estructura operativa de este método o procedimiento valorativo:

- a) Valor en aduana. Es el que se establece a efectos tributarios aduaneros para el pago de los impuestos de importación *ad valorem* de las mercancías extranjeras que entran al territorio aduanero mexicano, salvo los casos en que la propia ley autoriza otra base gravable.

Con base en esta autorización y en contradicción con el Código de Valoración antes mencionado, se han expedido diversas resoluciones que fijan precios estimados para un grupo de productos sensibles, en los cuales la diferencia entre el valor de transacción y el precio estimado debe ser garantizado por el importador.¹

- b) Valor de transacción. Es el que se establece libremente entre un comprador-importador y un vendedor-exportador por determinada mercancía y que podrá estar pagado o pagarse en el momento de la aceptación del valor por parte de la aduana.
- c) Precio pagado o por pagar. Es el precio total por las mercancías importadas efectuado por el importador al vendedor o en beneficio de éste. Generalmente, este precio es señalado en la factura, contrato de compraventa u otro documento comercial equivalente.

No deben confundirse ambas entidades pues cuando el precio pagado —factura— no requiere ajuste positivo o negativo —alguno— se asimila al valor de transacción. En cambio, cuando al precio pagado —factura— hay que ajustarle factores señalados en los artículos 65 y 66 de la Ley Aduanera y 99 a 107 del Reglamento de la Ley Aduanera, el valor de transacción se constituirá con todos aquellos elementos descritos. De cualquier forma todo valor de transacción se constituye desde el piso materializado en la factura, que registra lo efectivamente pagado por el importador.

Si la factura es la base sobre la cual se construye el valor de transacción, su elaboración con una impecable redacción constituye un requisito fundamental para hacer operante el método que estamos analizando. En el derecho tributario aduanero mexicano, la factura no está definida, aunque el artículo 36 fracción I, inciso a) de la Ley Aduanera, establece qué documentos deben de acompañar al pedimento en importación, y en ese mismo inciso se establece qué documentos deben de acompañar a la factura comercial, la cual debe de reunir los requisitos y datos señalados por las Reglas de Comercio Exterior que establezca la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP); pero el artículo 58, fracción II del Reglamento

¹ Véase las siguientes resoluciones:

- Resolución que establece el mecanismo para garantizar el pago de contribuciones en mercancías sujetas a precios estimados por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (*Diario Oficial de la Federación* del 19 de diciembre de 1994).
- Resolución que reforma al anexo de la diversa, que establece el mecanismo para garantizar el pago de contribuciones en mercancías sujetas a precios estimados por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (*Diario Oficial de la Federación* del 21 de agosto de 1995).
- Resolución que reforma al anexo de la diversa, que establece el mecanismo para garantizar el pago de contribuciones en mercancías sujetas a precios estimados por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (*Diario Oficial de la Federación* del 10 de marzo de 1997).

de la Ley Aduanera, establece los datos que deben contener las facturas, en el caso de pedimento consolidado. La regla 3.5.1. de la Resolución Miscelánea de Comercio Exterior para 1997 establece los datos que deberán contener las facturas comerciales, por su importancia se transcribe a continuación:

La factura comercial deberá contener los siguientes datos:

- A. Lugar y fecha de expedición.
- B. Nombre y domicilio del destinatario de la mercancía. En los casos de cambio de destinatario, la persona que asuma este carácter anotará dicha circunstancia bajo protesta de decir verdad en todos los tantos de la factura.
- C. La descripción comercial detallada de las mercancías y la especificación de ellas en cuanto a clase, cantidad de unidades, números de identificación, cuando éstos existan, así como los valores unitario y global en el lugar de venta. No se considerará descripción comercial detallada, cuando la misma venga en clave.
- D. Nombre y domicilio del vendedor.

La falta de alguno de los datos o requisitos a que se refieren los rubros anteriores, así como las enmendaduras o anotaciones que alteren los datos originales, se considerará como falta de factura, excepto cuando dicha omisión sea suplida por declaración, bajo protesta de decir verdad, del importador, agente o apoderado aduanal. En este caso, dicha declaración deberá ser presentada antes de activar el mecanismo de selección aleatoria.

Cuando los datos a que se refiere el rubro C anterior se encuentren en idiomas distintos del español, inglés o francés, deberán traducirse al idioma español en la misma factura o en documento anexo.

Conviene destacar en esta regla 3.5.1. lo señalado en su último párrafo, en relación a las facturas expedidas en idioma distinto al español, inglés o francés, las cuales deberán traducirse al idioma español en la misma factura o en un documento anexo.

Es muy importante, que los exportadores y expedidores de mercancías a México, incluyan desglosadamente, cuando la operación mercantil lo amerite, los rubros que se contemplan en el artículo 65 de la Ley Aduanera y en los artículos 99 al 107 del Reglamento de la Ley Aduanera, a fin de hacer coincidir al máximo el precio pagado, efectivamente, con el valor de transacción, útil para el valor en aduana de las mercancías.

Requisitos esenciales

Para que se pueda aceptar el valor de transacción, se requiere que las importaciones respondan a una venta.

La venta debe contextuarse en venta para exportación a un país de importación: "venta para ser exportada a territorio nacional por compra efectuada por el

importador” (tercer párrafo del art. 64 de la Ley Aduanera y art. 98 del Reglamento de la Ley Aduanera).

Se trata de una compraventa internacional entre países, de tal suerte que rechaza el concepto de ventas locales. Dicha compraventa debe significar: 1) entrega de una mercancía en propiedad absoluta al importador —comprador sin restricción alguna—; y 2) *precio*, es decir, una contraprestación única dineraria o signo que le represente (carta de crédito, documentos negociables, etcétera).²

Esta compraventa debe tener como sujetos a comerciantes o personas jurídicas que hacen del comercio internacional su profesión principal y deben ser compradores o vendedores, cuyos roles o papeles son distintos a los de tenedores, depositarios, remitentes, transportistas, comisionistas, consignatarios, etcétera. El comprador-importador debe tener residencia y domicilio en México y estar registrado en el Padrón Federal de Contribuyentes de la República Mexicana (arts. 59 fracción IV de la Ley Aduanera; 71 a 73 del Reglamento de la Ley Aduanera; las reglas 3.6.1. y 3.6.2. de la Resolución Miscelánea de Comercio Exterior para 1997; el art. 9º del Código Fiscal y 2º de la Ley del Impuesto sobre la Renta).

Las compraventas entre particulares carecen de importancia económica tanto por su volumen como por la veracidad dubitativa que rodea dichas operaciones.

En síntesis, el concepto de venta está referido a ventas comerciales en las que haya acuerdo de venta real entre países o territorios aduaneros distintos, que excluya el mínimo de casos u operaciones y que haga funcional el método de valor de transacción.

Tanto el Código como la reformada Ley Aduanera no contienen una definición sobre la expresión “venta”; no obstante, de lo expresado más arriba podemos concluir que se trata de *una operación comercial por la cual una parte —el comprador— adquiere un objeto físico transportable a otra parte —el vendedor—, pagándole una cantidad de unidades monetarias como contrapartida.*

El Comité Técnico, organismo del Código de Valoración, ha juzgado necesario establecer una lista de hipótesis en las que considera que no existe venta y en las que no será posible aplicar el artículo 64 de la Ley Aduanera y el artículo 98 del Reglamento de la Ley Aduanera, en cuyo caso habrá que recurrir a los métodos secundarios de los artículos 71 de la Ley Aduanera y 111 del Reglamento de la misma.

Dicha lista, no exhaustiva, comprende:

- 1) Suministros gratuitos.
- 2) Mercaderías importadas en consignación.
- 3) Mercaderías importadas por intermediarios que no las compran, pero las venden después de la importación.
- 4) Mercaderías importadas por sucursales únicamente cuando éstas no tuvieren personalidad jurídica independiente.

² Jorge Adame Goddard, *Estudios sobre la compraventa internacional de mercaderías*, UNAM, México, 1991.

- 5) Mercaderías importadas en alquiler o *leasing*.
- 6) Mercaderías entregadas en préstamo al importador, pero que siguen siendo propiedad del exportador.
- 7) Mercaderías que se importan para su destrucción en el país de importación, mediando un pago del exportador de las mismas, que es percibido por el importador por el servicio que presta. Es el caso de residuos.

Por lo tanto, para aplicar el artículo 64 de la Ley Aduanera y el 98 del Reglamento de la Ley Aduanera, es necesaria la existencia de una venta para la exportación que esté destinada al país de importación, lo que excluye inmediatamente cualquier otro tipo de ventas, como pueden ser las de exportación a terceros países, las del mercado interno del país de importación y las del mercado interno del país de exportación entre otras.

Aceptado que la venta es el requisito básico para que opere el valor de transacción, mencionamos brevemente, los elementos que configuran toda venta.

Para la exportación al territorio nacional

Esta afirmación excluye las ventas internas y las ventas a terceros países. Hay situaciones especiales en las que la aduana debe evaluar cada caso. Ventas sucesivas sin movimiento de mercancías; ventas de petróleo que en el trayecto del envío cambian de destinatario; ventas desde un depósito fiscal; ventas parcialmente importadas por el comprador, etcétera.

En éstos y otros casos, no debe confundirse la figura del vendedor —facturante—, con la del remitente, cuando radican en países distintos. Igual distinción debe hacerse entre el país de origen de una mercancía que es fijo con el país de procedencia o país de exportación para efectos del valor en aduana.

Objeto de la venta: mercancías importadas

La venta recae sobre mercancías concretas que deben especificarse cuantitativa y cualitativamente a efecto de una correcta valoración aduanera.

Pueden presentarse mercancías averiadas; no conformes con el pedido; mercancías distintas; mercancías sustitutivas o mercancías de más (art. 97 de la Ley Aduanera y 127 del Reglamento de la Ley Aduanera).

En todos estos casos, la aduana deberá consultar las opiniones del Comité Técnico de Valoración, algunas de las cuales forman parte del anexo de este volumen.

Del precio

Según las definiciones que vimos al inicio del capítulo, el precio pagado o por pagar está siempre reflejado en la factura comercial y todo su contenido.

Así, en una factura comercial, el precio puede pormenorizarse por conceptos positivos, negativos, o netos, y se debe partir de ellos en todo caso para su admisión como valor de transacción.

En consecuencia, el precio pagado o por pagar, será el punto de partida siempre que sea precio determinable en dinero u otra forma negociable directamente, para pago total de la venta, excluyendo rubros no relacionados con lo que se importa. (Pago de dividendos, por ejemplo, entre otros elementos deducibles del art. 66, fracc. III de la Ley Aduanera.)

El precio pagado puede efectuarse mediante transferencias de dinero, cartas de crédito, instrumentos negociables y cualquier otro. Puede además haber pago indirecto, vía cumplimiento total o parcial, por parte del comprador de una deuda a cargo del vendedor (resolución miscelánea de Comercio Exterior 1998, número 3.11. de *Diario Oficial de la Federación* del 16 de marzo de 1998).

Precios inferiores a los de mercado

Desde que se inició la aplicación práctica del Código de la Organización Mundial de Comercio, se suscitó en varios países el problema de la aceptación o rechazo de un precio inferior a los precios corrientes de mercado para productos idénticos. Es decir, el problema era saber cuál debería ser la actuación de la aduana del país de importación, cuando tuviera que valorar una mercancía cuyo precio pagado o por pagar fuera sensiblemente inferior al precio al que se estaban importando mercancías idénticas.

Los trabajos del Comité Técnico, al que se sometió el problema, cristalizaron en la opinión consultiva 2.1, que expresa el criterio de que “el mero hecho de que un precio sea inferior a los precios corrientes de mercado de productos idénticos, no es razón suficiente para rechazarlo, a efectos del artículo 1º del Código (art. 64 de la Ley Aduanera y 98 del Reglamento de la Ley Aduanera), sin perjuicio, desde luego, de lo dispuesto en el artículo 17” (facultad de la aduana para investigar la veracidad o exactitud de cualquier información, documento o declaración, presentados a efectos de la valoración en aduana).³

De los descuentos

Los precios pueden estar afectados por descuentos, los que por regla general deben ser aceptados por la aduana. Así puede haber descuentos por cantidad, por pronto pago, por relaciones comerciales, etcétera. Se aceptan descuentos discriminatorios, con excepción de los llamados descuentos retroactivos.

³ Rafael Herrera Ydáñez, *Valoración de mercancías a efectos aduaneros*, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid, 1988, p. 64.

Intereses por pago aplazado

Si un precio factura exhibe un cargo por financiamiento por pago posdatado del precio, dicho monto no forma parte ni del valor de transacción, ni del valor aduanero, siempre que se cumplan los siguientes requisitos:

- a) que los intereses se distingan del precio pagado o por pagar por dichas mercancías;
- b) que exista un contrato de financiamiento por escrito con el exportador o con un banco de un tercer país;
- c) que el comprador pueda demostrar *a posteriori* que tales mercancías se venden realmente al precio declarado, como precio efectivo pagado, y que el tipo de interés no exceda el nivel usual de dichas operaciones en el país y el monto en que se haya facilitado el financiamiento. (Decisión de 26 de abril de 1984 del Comité Técnico de Valoración en Aduana.)

De las revisiones de precios

En los contratos para el suministro de grandes instalaciones industriales (contratos llave en manos) es frecuente que se prevea un plazo de entrega largo, con envíos parciales escalonados. En estos casos, se establece un precio provisional global como importe de la venta, calculado en la fecha del contrato y además una fórmula de revisión de precios que se aplicará a cada una de las entregas parciales, para prever las variaciones, en alza o en baja, que experimenten las materias primas y los salarios entre la fecha del contrato y la del suministro de que se trata. Para estos casos, cláusulas de revisión de precios, es necesario consultar el comentario 4.1 del Comité Técnico de Valoración en Aduana, que describe las modalidades a aplicar por los importadores-contribuyentes.⁴

Momento

Para el valor de transacción, la fecha del contrato-factura es el momento determinante y no aquel en que las mercancías se declaran en la aduana. Sin embargo, para los métodos sucesivos, secundarios y para las operaciones vinculadas que influyen en el precio se aplica el artículo 76 de la Ley Aduanera, que a la letra dice:

Para los efectos de los artículos 70, 72, 73 y 74 de esta ley, la expresión momento aproximado comprende un periodo no mayor de noventa días anteriores o posteriores a la importación de las mercancías sujetas a valoración.

Sobre el particular conviene señalar que cuando el precio, pagado o por pagar que figura en la factura comercial, está expresado en moneda distinta a la de México deberá aplicarse el tipo de cambio señalado “en importación” de la Ley Aduanera,

⁴ *Idem*, p. 63.

artículo 56 (además del art. 86 del Reglamento de la Ley Aduanera), y que en materia de importaciones señala las siguientes, incluyendo a la base gravable o valoración aduanera:

- a) La de fondeo, y cuando éste no se realice, la de amarre o atraque de la embarcación que transporte las mercancías al puerto que vengan destinadas.
- b) En la que las mercancías crucen la línea divisoria internacional.
- c) La de arribo de la aeronave que las transporte, al primer aeropuerto nacional.
- d) En vía postal, en las señaladas en los incisos anteriores, según que las mercancías hayan entrado al país por los litorales, fronteras o por aire.
- e) En la que las mercancías pasen a ser propiedad del Fisco Federal, en los casos de abandono.

En otras palabras, la ley, para efectos del valor en aduana, sigue el método CIF de los INCOTERMS, tendencia que implica sumar al valor factura, los *items* costo, seguro y flete.

Una característica básica del valor de transacción de una mercancía es que éste se configura a la fecha del contrato de la operación, de tal suerte que las vicisitudes que sufra la mercancía después de dicha fecha, no deben afectar el valor en aduana, centrado en el método principal. Dicha premisa no es consistente con los supuestos que contempla el artículo 56 de la Ley Aduanera, por cuanto determina el valor en aduana de las mercancías al momento del “fondeo”, por ejemplo, la del “amarre” o “atraque de la embarcación”, circunstancias éstas posteriores a la fecha del contrato. Esta inconsistencia ha tenido efectos prácticos significativos, pues con ocasión de imponer cuotas compensatorias imprevistas y repentinas (caso de productos chinos sancionados por Secofi hace tres años) se ha sancionado a productos, cuyos valores de transacción fueron impactados por actos de autoridad posteriores a los precios pactados.

Cantidad y nivel

La cantidad está referida a las mercancías, mientras que el nivel lo determina la condición del comprador (mayorista, distribuidor exclusivo, minorista, etc.). Para el valor de transacción todos los descuentos son admisibles, pero para los métodos secundarios o sucesivos deben computarse para buscar el valor más representativo de mercancías idénticas, similares, para determinar el precio unitario o el valor reconstruido (arts. 72, 73, 74, 75 y 77 de la Ley Aduanera y 112, 113, 114, 115 y 116 del Reglamento de la Ley Aduanera).

Condiciones de entrega

Toda compraventa precisará en el contrato el lugar, responsabilidades, pagos y riesgos de las condiciones en que el vendedor colocará las mercancías a disposición del comprador. Hay además en la historia de cada operación, un conjunto de

gastos efectuados que van de la planta o fábrica que elabora un producto al lugar del domicilio del comprador, y las partes son libres para repartirlos o asumirlos mutuamente en el contrato. De estos gastos, los correspondientes a fletes ocupan un lugar significativo. Existen tres tipos de fletes: a) interiores en el lugar de exportación; b) internacionales del puerto de exportación al lugar de importación, y c) interiores en el país de importación.

Respecto a los fletes internacionales, el Código da a cada país la opción de legislar vía base FOB o base CIF. La Ley Aduanera vigente sigue el esquema CIF, de tal suerte que los fletes y seguros internacionales incrementan la base gravable, y por lo tanto al valor en aduana.

En el acápite referido a los factores incrementables positivos, incluimos a los INCOTERMS-90, que ayudan a entender más en detalle las condiciones de entrega que pueden pactar las partes en el contrato.

VENTA TRANSPARENTE Y SIN CONDICIONES O DISTORSIONES

Vistos los elementos básicos de toda compraventa —es decir, sujetos, mercancía, precio, tiempo, nivel y cantidad— para efectos de construir el valor de transacción, aceptable por la aduana como valor o base imponible, la OMC y la nueva legislación aduanera, exigen además que las ventas no planteen restricciones o condiciones que impidan al importador-comprador un derecho de disposición total.

Los artículos 67 de la Ley Aduanera y 108 del Reglamento de la Ley Aduanera, establecen que el valor de transacción no opera cuando en la venta se presentan distorsiones tales como:

- 1) Restricción en la cesión o el uso de las mercancías importadas. Ejemplos, la existencia de una regulación no arancelaria para la importación de determinadas mercancías; las limitaciones por territorio geográfico a distribuidores exclusivos para la reventa; la postergación de la venta de un producto importado a la realización de una feria en el país de importación y, en general, aquellas que van implícitas en toda operación mercantil referida a la adquisición de un libro, disco o máquina en la que, es obvio, el comprador está impedido de copiar o reproducir, para una reventa posterior de dichos objetos.
- 2) Prestaciones o contraprestaciones no cuantificables. Se trata de operaciones de trueque o de aquellas en que el vendedor impone al comprador condiciones de venta de otras mercancías a precios castigados, o que le devuelva productos acabados relacionados con las mercancías de importación. Conviene aclarar que si las condiciones o contraprestaciones son cuantificables, es posible aplicar el valor de transacción.
- 3) Reversiones de la reventa. Aquí hay que dejar fuera las operaciones de firmas asociadas y el pago de dividendos o de utilidades que quedan ex-

cluidos del valor de transacción por el artículo 66 de la Ley Aduanera, no referidas a las mercancías de importación. Puede darse el caso de las llamadas transacciones con reparto de beneficios. En este tipo de operaciones las dos partes acuerdan repartirse en una determinada proporción los beneficios que se obtengan de la venta en el país de importación por arriba de su precio de coste que incluye los derechos y gravámenes de importación y los gastos posteriores a ésta (despacho, transporte, comercialización, manipulaciones, etcétera). El suministrador factura al importador un determinado precio; pero como esta suma sólo representa una parte de lo que percibirá el primero, no puede aceptarse como valor en aduana de las mercancías.

El método más exacto de valoración implica el despacho provisional de las mercancías con garantía de los derechos aplicando lo dispuesto en el artículo 13 del Código, hasta que se conozca el resultado final de la operación y la cantidad total que el importador pagará al suministrador; es decir, el precio facturado más la parte que le corresponda del beneficio obtenido. Este importe total, a reserva de los demás ajustes que pudieran efectuarse al amparo del artículo 8º, constituye el valor de transacción de las mercancías de que se trate.⁵

En síntesis, en materia de reversiones habría dos criterios. Las reversiones cuantificables de la fracción IV del artículo 65 de la Ley Aduanera y el artículo 107 del Reglamento de la Ley Aduanera, y las reversiones no admisibles para el valor de transacción como el derecho de reproducción (excluidas las grabaciones sonoras, cinematográficas o de video) que señala la nota interpretativa C del artículo 8º del Código que sirve de fuente primaria al artículo 65 de la Ley Aduanera y 99 a 107 del Reglamento de la Ley Aduanera.

- 4) No exista vinculación entre comprador y vendedor. *Concepto:* Existe vinculación cuando una persona (natural o jurídica) puede imponer limitaciones o dictar directivas a otras personas.

La noción de vinculación es precisa y taxativa y se concreta su extensión. El artículo 68 de la Ley Aduanera y los artículos 109 y 110 del Reglamento de la misma, señalan los casos exclusivos de vinculación y su existencia *per se* no implica que haya que rechazar el valor de transacción. A dicha vinculación debe agregarse que la misma haya influido en el precio, hipótesis que debe declarar el contribuyente o que la aduana la demuestre. Es decir, se requieren dos condiciones que actúan en favor del importador: 1) que exista alguna de las hipótesis del artículo 68 de la Ley, y 2) que la vinculación haya influido en el precio y que tal situación sea comprobada por la aduana.

⁵ El artículo 8º del Código de Valoración Aduanera de la OMC corresponde en general al artículo 65 de la Ley Aduanera vigente.

Los casos de vinculación dejan de ser situaciones ambiguas para circunscribirse a una enumeración taxativa señalada en el artículo 68 de la Ley Aduanera (además de los artículos 109 y 110 del Reglamento de la misma ley), que transcribimos:

Se considera que existe vinculación entre personas para los efectos de esta Ley, en los siguientes casos:

- I. Si una de ellas ocupa cargos de dirección o responsabilidad en una empresa de la otra.
- II. Si están legalmente reconocidas como asociadas en negocios.
- III. Si tienen una relación de patrón y trabajador.
- IV. Si una persona tiene directa o indirectamente la propiedad, el control o la posesión del 5% o más de las acciones, partes sociales, aportaciones o títulos en circulación y con derecho a voto en ambas.
- V. Si una de ellas controla directa o indirectamente a la otra.
- VI. Si ambas personas están controladas directa o indirectamente por una tercera persona.
- VII. Si juntas controlan directa o indirectamente a una tercera persona.
- VIII. Si son de la misma familia.

De lo anterior se colige que la vinculación no constituye un elemento que por sí deseché el valor de transacción. Si la aduana tiene dudas, deberá examinar las circunstancias y aceptará el valor o precio declarado siempre que no haya influido la vinculación. Si de la información suministrada por el comprador, la aduana considera que el precio está influido, deberá comunicárselo a este mismo por escrito para que se materialice su derecho de audiencia.

El importador deberá probar, en tal caso, que su precio declarado se aproxima mucho a un valor conocido en ese momento o dentro de los noventa días de la importación de la mercancía que se trata de valorar. Tal prueba puede versar sobre: a) la venta que opera como si no hubiera vinculación; b) el precio declarado se establece conforme a prácticas comerciales normales, y c) se comprueba que sus beneficios son normales.

El procedimiento en los casos de vinculación puede activarse según el Código por tres vías:

- a) *Importador-contribuyente.* Declara que hay vinculación y desea demostrar que ella no ha influido en el precio. Para ello, aporta valores criterios que consisten en demostrar que con la aplicación de los artículos 64, 65, 71, 72, 76 y 77 de la Ley Aduanera y de los artículos 98 a 107, 111, 112, 113 y 116 del Reglamento de la misma ley, se han aceptado valores anteriores y como lo señala el artículo 69 de la Ley Aduanera se “examinarán las circunstancias de la venta y se aceptará el valor de transacción cuando la vinculación no haya influido en el precio”, o se abstiene de comprobar y colaborar con la aduana, manteniendo la defensa de su precio declarado.
- b) *La aduana.* La administración puede tomar la iniciativa porque hay vinculación y el contribuyente declara que no hay influencia en el precio, pero la

autoridad tiene dudas. Es posible que se den los dos supuestos, pero falta la cuantificación que lleva al ajuste del valor declarado.

En tales casos, que deben constar por escrito, la aduana solicita al importador que demuestre su valor aportando valores criterios, salvo que la propia aduana compruebe criterios satisfactorios.

- c) *De los valores criterios. Concepto.* Se trata de precios o valores aceptados anteriormente por la aduana respecto a operaciones de importación en el mismo país, ya sea de mercancías idénticas o similares, de partes no vinculadas, basadas en el artículo 69, fracciones I y II de la Ley Aduanera, es decir, el valor de transacciones en las ventas de mercancías idénticas o similares, efectuadas a importadores no vinculados con el vendedor, para ser exportadas con destino a México y del valor en aduana de mercancías idénticas o similares determinado según el precio unitario de venta que describen los artículos 74 y 75 de la Ley Aduanera y los artículos 114 y 115 del Reglamento de la misma ley.

Debe ser el importador, en este caso, quien realice la demostración; sin embargo, si la administración de aduanas dispone ya de información suficiente para considerar, sin emprender un examen más detallado, que se ha satisfecho uno de los dos valores criterios señalados, no hay razón para que se exija al importador dicha probanza.

Respecto al momento de la comparación se debe tomar en consideración los noventa días señalados en el artículo 76 de la Ley Aduanera. Conviene reiterar que los valores criterios sólo deben utilizarse con fines de comparación sin que puedan establecerse como valores de sustitución. Es decir, la utilidad de los valores criterios radica en que basándose en ellos, la aduana decidirá si acepta o no el precio facturado por el vendedor al comprador con los posibles ajustes que puedan realizarse conforme al artículo 65 de la Ley Aduanera, o en su caso la aplicación de los artículos 99 a 107 del Reglamento de la misma ley. Un ejemplo al respecto aclara esta situación: una empresa radicada en el extranjero envía a su filial en México una expedición de mercancías de su fabricación y la factura a un precio de 80 unidades monetarias por cada unidad del producto de que se trata. La aduana, que ha conocido la vinculación entre comprador y vendedor, se pone en contacto con la filial de aquí, con objeto de averiguar si el precio facturado está influido por la relación entre ambas empresas. El importador tiene datos de dos expediciones de mercancías idénticas, que se han importado en un momento aproximado, y cuyos valores de transacción han sido de 78 y 81 unidades monetarias por unidad de mercancía. La aduana considera que estos valores se aproximan mucho al de 80 unidades monetarias declarado por el importador, por lo que acepta este último; pero no valora las mercancías que se importan con arreglo al valor de ninguna de las dos expediciones que sirven como "criterio".

No está de más recordar que el artículo 69 de la Ley Aduanera señala los criterios por los que se considera que la vinculación no ha influido en el precio,

debiendo tomarse en cuenta el nivel comercial y la cantidad de las mercancías que se intenta importar y comparar con los valores criterios.⁶

En síntesis, según la Ley Aduanera Vigente, las personas vinculadas pueden encontrarse en dos situaciones:

- a) Según el artículo 69, inciso II, se presume una vinculación sin influir en el precio declarado —valor de transacción— cuando el importador demuestre que:
 - I. El precio se ajustó conforme a prácticas normales de fijación de precios consistentes con la norma de producción o congruentes con un ajuste de precios efectuados por el vendedor con compradores no vinculados con él, esto es, independientes.
 - II. Que el precio declarado alcance para recuperar todos los costos y se obtenga un beneficio equivalente a los globales obtenidos por la empresa en su periodo representativo en las ventas de mercancías de la misma especie o clase.
- b) Se acepta el valor de transacción entre personas vinculadas, cuando el importador demuestra que su valor declarado se aproxima mucho a alguno de los valores criterios, vigentes al momento o en un momento aproximado y que el agente aduanal haya declarado que existe vinculación y que la misma no influyó en el precio.

Los valores criterios reconocidos por la Ley son:

- I. El valor de transacción en las ventas de mercancías idénticas o similares, efectuadas a importadores no vinculados.
- II. El valor en aduana de mercancías idénticas o similares, determinado según el valor de precio unitario (art. 74 de la Ley Aduanera).
- III. El valor en aduana de mercancías idénticas o similares, determinado según el método del valor reconstruido (art. 77 de la Ley Aduanera).

El inciso final del artículo 70 de la Ley Aduanera remarca:

“En la aplicación de los criterios anteriores, deberán tenerse en cuenta las diferencias demostradas de nivel comercial y de cantidad, los elementos enumerados en el artículo 65 de esta Ley y los costos que soporte el vende-

⁶ En materia de vinculación, el Código traspa el peso de la prueba a la aduana, en cambio, la Ley Aduanera plantea que el contribuyente debe probar con valores criterios que su precio no está influido por la vinculación, contradicción ésta que en un eventual litigio debe favorecer al importador.

dor en las ventas a importadores no vinculados con él, y que no soporte en las ventas a importadores con los que tiene vinculación.”

DE LOS AJUSTES AL VALOR DE TRANSACCIÓN (POSITIVOS)

Hemos analizado todos los supuestos jurídicos que pueden presentarse en una venta susceptible de ser valorada por el método principal del valor de transacción.

A los cuatro requisitos negativos de los artículos 67 de la Ley Aduanera y que imposibilitan la venta libre y sin condiciones de las mercancías de importación por parte del comprador se suman factores o elementos que la aduana debe registrar a fin de acercar el precio pagado o por pagar (precio factura-contrato) al valor de transacción o valor en aduana de las operaciones de importación.

El artículo 65 de la Ley, y de los artículos 99 a 107 del Reglamento de la misma ley, señalan taxativamente los ajustes positivos obligatorios que corresponden efectuar al precio pagado o por pagar, siempre y cuando concurren los siguientes supuestos jurídicos: *a)* que no estén ya incluidos en el precio pactado en la factura; *b)* que los soporte o pague el comprador, y *c)* que sean objetivos y cuantificables los datos que registran tales factores.

En general se trata de gastos soportados por el comprador, pero realizados en el país de exportación o en terceros países distintos al país de importación. No está de más reiterar que cuando el precio pactado incluye todos los factores incrementables del artículo 65 de la Ley Aduanera y de los artículos 99 a 107 del Reglamento de la misma ley (es decir, el precio pagado o por pagar exhibe en la factura dichos rubros) no sufrirá ajuste y habrá una coincidencia legal entre precio pagado (factura) y valor de transacción y, por ende, un valor en aduana aceptable e inamovible.

Esto constituye una verdadera garantía para los importadores en cuanto a la eventual aplicación de ajustes de valor, sin afectar a las administraciones aduaneras, ya que no se modifica su derecho de incorporar al precio declarado todo importe que constituya un pago indirecto que haga el comprador al vendedor.

Los ajustes positivos o incrementables al precio pagado o por pagar, taxativamente son:

1) Ajustes que incrementan el precio:

- Las comisiones y los gastos de corretaje, salvo las comisiones de compra;
- El costo de los envases o embalajes que, para efectos aduaneros se consideren que forman un todo con las mercancías de que se trate;
- Los gastos de embalaje, tanto por concepto de mano de obra como de materiales, y
- Los gastos de transporte, seguros y gastos conexos tales como manejo, carga y descarga en que se incurra con motivo del transporte de las mer-

cancias hasta que se den los supuestos a que se refiere la fracción I del artículo 56 de la Ley Aduanera (fechas en que regirán las cuotas, bases gravables, tipos de cambio de moneda, cuotas compensatorias, demás regulaciones y restricciones no arancelarias, precios estimados y prohibiciones aplicables, en cuanto a la importación de mercancías).

Respecto al seguro, siempre que éste se contrate sobre un porcentaje del precio de la mercancía, el cargo por dicho concepto se considera incrementable cualquiera que sea el momento de pago de la prima. (Véase resolución miscelánea de Comercio Exterior para 1998 publicada en el *Diario Oficial de la Federación* el 16 de marzo de 1998.)

Es pertinente destacar al respecto, que la ley que comentamos contempla el llamado valor CIF a efectos del valor en aduana, alineándose a esta tendencia mayoritaria entre los países suscriptores del Código de Valor de la OMC, en contraste al valor FOB que utiliza Estados Unidos de Norteamérica.

2) Bienes y servicios suministrados por el comprador:

- Los materiales, piezas y elementos, partes y artículos análogos incorporados a las mercancías importadas;
- Las herramientas, matrices, moldes y elementos análogos utilizados para la producción de las mercancías importadas;
- Los materiales consumidos en la producción de las mercancías importadas, y
- Los trabajos de ingeniería, creación y perfeccionamiento, trabajos artísticos, diseños, planos y croquis realizados fuera del territorio nacional que sean necesarios para la producción de las mercancías importadas.

3) Regalías y derechos de licencia.

4) Valores revertidos, directa o indirectamente al vendedor.

Comisiones y corretajes

La comisión es el estipendio que cobra una persona por actuar como representante de otra. Es un contrato denominado mandato mercantil, regulado por los artículos 273 del Código de Comercio y 2546 del Código Civil.

El corretaje es el estipendio que cobra una persona por intervenir obligatoriamente en una operación mercantil.

Hay operaciones (compraventas de joyerías, pieles, oro, etc.) que sólo pueden efectuarse a través de corredores o *brokers*, cuya misión es certificar la identidad y capacidad económica de los operadores.

Los corredores cobran comisiones tanto al comprador como al vendedor, en general porcentajes bajos y su monto siempre debe incrementarse al precio pagado y, en consecuencia, forman parte del valor en aduana.

En cuanto a los otros representantes, su presencia es siempre optativa, aunque la práctica comercial los sitúa como necesarios. Su tarea es aunar voluntades y están en medio de compradores y vendedores. Realizan compraventas en que no figuran ni como compradores ni como vendedores.

La legislación de la OMV y nuestra Ley Aduanera distinguen entre comisionistas o representantes de ventas y de compra.

El comisionista o representante de ventas es siempre elegido por el vendedor, quien le encarga la consecución de ventas entre una pluralidad de compradores. Su estipendio y comisión siempre la paga el comprador, ya sea porque el vendedor la incluye en su precio de venta total o la factura como un rubro separado a su precio neto. Sea cual fuere la forma de pago, siempre la comisión de venta debe incrementar el precio pagado y, por ende, incluirse en el valor de transacción y en el valor en aduana.

El comisionista o representante de compra es aquella persona designada por el comprador-importador que tiene por tarea buscar vendedores de mercancías extranjeras que le interesa adquirir a este último y tiene trato con diversos vendedores. Ejemplo: Liverpool de México, designa un representante de compra en Hong Kong para adquirir tapetes orientales. El estipendio o comisión la paga Liverpool, pero su monto nunca formará parte del valor de transacción o valor en aduana en las mercancías importadas a México por su intervención. Lo normal es que las comisiones de compra se desglosen en la factura para efectos contables, pero no incrementan ni acrecen el valor en aduana.

En síntesis, los corretajes y las comisiones de venta, siempre forman parte del valor de transacción, a menos que se incluyan y desglosen en el precio pagado. En cambio, las comisiones de compra, sean generadas en México o en el extranjero, no incrementan el precio pagado y podríamos afirmar que expresamente deben minorarse del valor en aduana y asimilarse a los ajustes negativos (deducciones) del artículo 66 de la Ley Aduanera.

Un personaje importante que frecuentemente interviene en la práctica mercantil internacional es el *distribuidor exclusivo*, que en el Código adquiere una condición privilegiada. Por una parte, las frecuentes limitaciones a la reventa geográfica que el vendedor pueda imponerle, no afectan la aplicación del artículo 65 de la Ley Aduanera y sus correlativos, artículos 99 a 107 del Reglamento de la Ley Aduanera. A su vez, trabaja con descuentos totalmente admisibles para el valor en aduana y los gastos que por publicidad, comercialización, garantías en relación a las mercancías que importa, aunque benefician directamente al vendedor, son factores expresamente deducibles del valor en aduana, según el artículo 66 de la Ley Aduanera. Finalmente, a diferencia de lo que sucedió con el sistema Bruselas (valor normal), no están incluidos en las hipótesis de vinculación del artículo 68 de la Ley Aduanera y los artículos 109 y 110 del Reglamento de la misma ley, a menos que se trate de firmas asociadas o de sucursales de empresas transnacionales.

Envases y embalajes

Los envases son los elementos de presentación de las mercancías que llegan al consumidor final.

Los embalajes son los elementos de protección que evitan el deterioro de las mercancías.

Elementos de transportes son aquellos que facilitan el movimiento y que se relacionan a la existencia y forma de los embalajes (ejemplos, palet y contenedores).

Los costos de los envases y embalajes que generalmente incluye el fabricante-exportador en el precio pagado, si no están considerados en él, incrementan y forman parte del valor en aduana.

Por su parte, los elementos de transporte, como contenedores y palet, no acrecen el valor en aduana y tienen un régimen aduanero distinto al de las mercancías objeto de valoración. Sin embargo, los gastos por limpieza y fumigación de estos elementos, a cargo del comprador, pueden incrementarse al valor en aduana en determinadas circunstancias, bajo el principio de que todas las obligaciones que se imponen al comprador constituyen valor en aduana.

Al respecto no está de más recordar la regla 5a. general para la interpretación del Sistema Armonizado (SADCM) que en sus incisos *a)* y *b)* se refiere a estuches y envases para efectos de clasificación.

Conviene señalar que en materia de embalajes, éstos se sumarán al precio pagado: tanto su costo primo, como la mano de obra utilizada en su construcción.

Carga, descarga, fletes y seguros

La Ley Aduanera incorpora como factor de ajuste obligatorio los gastos efectuados en el país de exportación que por regla general corren a cargo del vendedor, según lo incluya o no en el precio pagado o factura. Sin embargo, en el precio que paga el comprador se cubren dichos rubros debiendo en todo caso formar parte del valor en aduana.

A los gastos que se originan en el país de exportación y que generalmente el vendedor contempla en su precio factura, se incrementan los gastos de carga y descarga, fletes y seguros erogados entre el puerto de exportación y el puerto de importación a México, de tal suerte que siguiendo el esquema CIF se suman al valor en aduana de las mercancías.

De todas maneras es importante tomar en cuenta las condiciones de entrega de las mercancías, mismas que se regulan en los INCOTERMS-90 y que brevemente resumimos:

CFR, *cost and freight* (coste y flete). El vendedor ha de pagar los gastos y el flete necesarios para hacer llegar la mercancía al puerto de destino convenido, si bien, el riesgo de pérdida o daño de la mercancía, así como cualquier gasto adicional debido a aconte-

cimientos ocurridos después del momento en que haya sido entregada a borda del buque, se transfiere del vendedor al comprador cuando la mercancía pasa la borda del buque en el puerto de embarque.

CIF, cost, insurance and freight (coste, seguro y flete). El vendedor tiene las mismas obligaciones que en CFR, si bien, además, ha de conseguir un seguro marítimo de cobertura de los riesgos del comprador de pérdida o daño de la mercancía durante el transporte. El vendedor contrata el seguro y paga la prima correspondiente.

CIP, carriage and insurance paid to (transporte y seguro pagados hasta). Esta condición de entrega es idéntica a la de *CPT, carriage paid to* (transporte pagado hasta) con el añadido de que el vendedor ha de conseguir un seguro para la carga contra el riesgo que soporta el comprador de pérdida o daño de la mercancía durante el transporte. El vendedor contrata el seguro y paga la correspondiente prima.

CPT, carriage paid to (transporte pagado hasta). El vendedor paga el flete del transporte de la mercancía hasta el destino convenido. El riesgo de pérdida o daño de la mercancía, así como cualquier gasto adicional debido a acontecimientos que ocurran después del momento en que la mercancía haya sido entregada al transportista. Se transfiere el vendedor al comprador cuando la mercancía ha sido entregada a la custodia del transportista.

DAF, carriage paid to (entrega en frontera). El vendedor ha cumplido con su obligación cuando ha entregado la mercancía, despachada de aduana para la exportación, en el punto y lugar convenidos de la frontera, pero antes de la aduana fronteriza del país colindante.

El término se utiliza principalmente cuando la mercancía es transportada por ferrocarril o carretera, pero puede usarse con cualquier sistema de transporte.

DDP, delivered duty paid (entregada, derechos pagados). El vendedor ha cumplido con su obligación de entrega cuando ha puesto la mercancía a disposición en el lugar convenido del país de importación. El vendedor ha de soportar los gastos y riesgos, incluidos derechos, impuestos y otras cargas por llevar la mercancía hasta aquel lugar, una vez despachada de aduana para la importación.

DDU, delivered duty unpaid (entregada, derechos no pagados). El vendedor ha cumplido con su obligación de entrega cuando ha puesto la mercancía a disposición en el lugar convenido del país de importación. El vendedor ha de soportar los gastos y riesgos relacionados con llevar la mercancía hasta aquel lugar (excluidos derechos, impuestos y otras cargas oficiales exigibles a la importación), así como los gastos y riesgos de llevar a cabo las formalidades aduaneras. El comprador ha de soportar cualesquiera gastos adicionales y los riesgos en caso de no poder despachar la mercancía en aduana para importación a su debido tiempo.

DEO, delivered ex-quay duty paid (entregada en muelle, derechos pagados). El vendedor ha cumplido con su obligación de entrega cuando ha puesto la mercancía a disposición del comprador sobre el muelle (desembarcadero) en el puerto de destino convenido, despachada en aduana para la importación. El vendedor ha de soportar todos los gastos y riesgos, incluidos los derechos, impuestos y demás cargas por llevar la mercancía hasta aquel punto.

DES, delivered ex ship (entregada sobre buque). El vendedor ha cumplido con su obligación de entrega cuando ha puesto la mercancía a disposición del comprador a bordo del buque en el puerto de destino convenido, sin despacharla en aduana para la importación. El vendedor ha de soportar todos los gastos y riesgos relacionados con el transporte de la mercancía hasta el puerto de destino convenido.

EXW, *ex works* (en fábrica). El vendedor cumple con su obligación de entrega cuando ha puesto la mercancía en su establecimiento (fábrica, taller, almacén, etc.) a disposición del comprador. En especial, no es responsable ni de cargar la mercancía en el vehículo proporcionado por el comprador, ni de despacharla de aduana para la exportación, salvo acuerdo en otro sentido. El comprador soporta todos los gastos y riesgos de tomar la mercancía del domicilio del vendedor al destino deseado. Este término, por tanto, es el de menor obligación para el vendedor.

FAS, *free alongside ship* (franco al costado del buque). El vendedor ha cumplido con su obligación de entrega cuando la mercancía ha sido colocada al costado del buque, sobre el muelle o en barcazas, en el puerto de embarque convenido. El comprador ha de soportar todos los gastos y riesgos de pérdida o daño de la mercancía a partir de ese momento. En estas condiciones, al contrario de las FOB, el comprador tiene que despachar la mercancía en aduana para la exportación.

FCA, *free carrier* (franco transportista). El vendedor ha cumplido con su obligación de entregar la mercancía, cuando la ha puesto despachada de aduana para la exportación, a cargo del transportista nombrado por el comprador, en el lugar o punto fijado. La responsabilidad principal del vendedor es entregar la mercancía al transportista nombrado por el comprador. Este término puede emplearse con cualquier modo de transporte.

FOB, *free on board* (franco a bordo). El vendedor ha cumplido con su obligación de entrega cuando la mercancía ha pasado la borda del buque en el puerto de embarque convenido. El comprador ha de soportar todos los gastos y riesgos de pérdida o daño de la mercancía a partir de aquel punto.

Bienes y servicios suministrados por el comprador

Regulados en la fracción II del artículo 65 de la Ley Aduanera, letras *a*) a *d*), y por los artículos 104 y 105 del Reglamento de dicha ley, deben añadirse al valor en aduana de las mercancías importadas si no se han incluido previamente en la transacción convenida. Si ya forman parte del precio pagado no debe efectuarse incremento alguno.

Para efectos didácticos dividimos estas aportaciones, gratuitas o a precios reducidos, que hace el comprador al proveedor extranjero en dos grandes campos: aportaciones materiales y aportaciones inmateriales.

a) Materiales. Se refieren a materias primas, piezas y elementos, partes y artículos análogos incorporados a las mercancías importadas. Aquí conviene tener presente los desperdicios que deberán evaluarse por separado y que pueden significar reversiones ocultas en favor del vendedor de difícil cuantificación. La aduana de salida será el conducto que registrará estas eventuales reversiones no declaradas.

- *Las herramientas*, matrices, moldes, etc., se explican por sí mismas.
- *Los materiales* consumidos en la producción de las mercancías importadas, se refiere a abrasivos y combustibles remitidos por el comprador-importador al fabricante exportador.

Como dijimos anteriormente, estas aportaciones serán gratuitas o a precios reducidos y para esta última hipótesis el valor de dichas aportaciones deberá responder a criterios objetivos. Así, si el comprador adquiere el elemento con un vendedor con el cual no está vinculado, y paga por él un precio determinado, este precio será el valor de la prestación (precio reducido). Si por el contrario, la aportación material fue fabricada por el comprador o por una persona no vinculada a él, su valor será el coste de producción. Finalmente, conviene señalar que una vez determinado el valor de las aportaciones, será necesario repartirlo entre la totalidad de las mercancías que se importan, reparto que puede ser total al primer envío en relación al número de unidades producidas o repartirlo entre la totalidad de la producción prevista cuando existan contratos o compromisos en firme respecto de esa producción.

- b) Inmateriales. El inciso d) de la fracción II de artículo 65 de la Ley Aduanera y el artículo 105 del Reglamento de dicha ley, se refieren a trabajos de ingeniería, creación y perfeccionamiento, trabajos artísticos, diseños, planos y croquis realizados fuera de México y que sean necesarios para la producción de las mercancías importadas.

Se trata de un suministro amplio de servicios o intangibles distintos a las mercancías del párrafo anterior. Son gastos que se generan con anterioridad a la importación de las mercancías a valorar y que si son pagados por el comprador-importador deben ajustarse al valor en aduana.

El concepto de ingeniería implica un universo amplio y complejo que dos autores españoles describen con extraordinaria precisión y que nos permitimos transcribir:

Quando se habla de "ingeniería" nos estamos refiriendo a los trabajos de variada índole que, normalmente, realiza una empresa especializada, o un departamento especializado de una gran empresa que tienen a su servicio un conjunto muy amplio de técnicos: ingenieros, arquitectos, economistas, juristas, etc. La sociedad utiliza todas estas técnicas, conjuntamente, para el estudio y la realización del proyecto industrial encargado por el cliente.

La complejidad que suponen los proyectos industriales actuales superan el campo de una técnica determinada e implican la necesidad de una actividad especial, que da origen a un abanico muy abierto de prestaciones, que se pueden dividir en dos fases:

- I) Fase de estudio, que se subdivide a su vez en:
 1. Estudios previos de carácter económico y financiero, que condicionan la viabilidad general del proyecto.
 2. Estudios técnicos en sentido estricto, para llegar a la mejor solución ante las diversas variantes que admite el proyecto. Se traduce en un plan acompañado de presupuestos aproximados.
- II) Fase de ejecución, con base en el plan general aceptado por el cliente, en la que se distinguen dos momentos:

1. Especificaciones técnicas para solicitar ofertas. Elegidas las más convenientes, se redacta el plan detallado.
2. Dirección general de los trabajos, que implica la coordinación de actividades, supervisión y control de los suministros, etc. Terminadas la fabricación o instalación, deben controlarse la puesta en funcionamiento y las producciones obtenidas.

En resumen, puede considerarse la ingeniería como el conjunto de operaciones y estudios de carácter técnico, económico y jurídico de investigación, proyecto y gestión, para la fabricación de un equipo industrial, mediante la percepción de una remuneración determinada. Sin embargo, en la mayoría de las ocasiones, la reseñada obligación de hacer suele ir acompañada de una obligación de dar, mediante una cesión de bienes, lo que implica asesoramiento, servicios auxiliares y empleo de subcontratistas; con ello, la ingeniería aparece enmarcada en un contrato amplio y complejo del que van a derivarse importantes consecuencias fiscales en el momento de la importación de una mercancía.⁷

Ahora bien, para proceder al ajuste en relación a estas aportaciones inmateriales, se requieren dos requisitos esenciales: que los trabajos que den lugar a los gastos y costes enumerados se hayan realizado fuera de México, con lo cual se estimula la ingeniería externa y se afecta la ingeniería nacional, y que dichos trabajos efectuados sean necesarios para la producción de las mercancías importadas.

Cánones y licencias

Concepto. Pagos que se efectúan a una persona por el uso de derechos de licencia, tales como derechos de una patente, de un diseño, de un procedimiento, de una marca registrada, de autor o de tecnología o *know-how* (derechos de licenciamiento).

La fracción III del artículo 65 de la Ley Aduanera, así como los artículos 106 y 107 del Reglamento de la misma ley, señalan en general los cánones y derechos de licencia que están relacionados con las mercancías de importación que se valoran.

El canon de fabricación, comprende no sólo la utilización de patentes, sino que por regla general cubre la asistencia técnica para la aplicación de procedimientos protegidos —*know how*— para la estructuración de las plantas, instalación de maquinaria y su manejo, análisis o examen de los productos, etc., así como el uso de marca del propietario de las patentes del artículo terminado.

Cuando en las mercancías de importación no están incluidas tales intangibles, procede incrementar el valor al precio pagado a fin de obtener un valor de transacción correcto y aceptado por la aduana.

⁷ Rafael Herrera Ydáñez y Javier Goizueta Sánchez, "Valor en aduana de las mercancías según el Código del GATT", en *Revista Aduanas y Ediciones ESIC*, Madrid, 1985, pp. 166-167.

Para realizar el ajuste son necesarios tres requisitos:

- Que estén relacionadas con las mercancías que se valoran;
- Que el pago del canon constituya una condición de venta de las mercancías, y
- Que su importe no esté incluido en el precio pagado o por pagar por las mercancías.

De los tres requisitos señalados, el referido a la condición de venta de las mercancías, no ofrece dudas cuando el comprador paga directamente al vendedor el importe del canon; éste se debe sumar en la cuantía que corresponda al precio pagado o por pagar.

En cambio, los cánones y derechos de licencia que haya que pagar a una persona independiente del vendedor, y que estén relacionados con las mercancías, sólo se incluirán en el valor, si su pago constituye una condición de venta de las mercancías importadas, impuesta por el vendedor al comprador de dichas mercancías. Un ejemplo servirá de ayuda para comprender esta situación.

Una empresa X, reside en un país de importación, posee licencia para fabricar un determinado artículo. X no tiene instalaciones adecuadas para obtener las mercancías, y por eso encarga a un fabricante F, establecido en un país extranjero, la producción de dichos artículos. F es totalmente independiente de X y del propietario de la patente de fabricación. Como es natural, cuando F factura a X las mercancías producidas, no incluye pago por tal concepto al propietario de la patente. En este caso, y en otros similares, es evidente que no debe ajustarse el precio de factura para sumar el canon, puesto que éste no constituye una condición de la venta de las mercancías.

Se deduce de lo expuesto que la “condición de venta” ha de ser impuesta por el vendedor. No obstante, se plantea una duda, cuando la condición no la exige el vendedor, sino que tiene su origen en la legislación del propio país de importación, como sucede con frecuencia, cuando se han suscrito acuerdos internacionales relativos a la propiedad industrial o intelectual. Este problema se planteó al Comité Técnico, que emitió la opinión consultiva 4.2 en el siguiente sentido:

1. Un importador compra a un fabricante discos de una obra musical. Según la legislación nacional del país de importación, el importador está obligado, cuando revende los discos, a pagar un canon del 3 por 100 de su precio de venta a un tercero, que es el autor de la obra musical y propietario del derecho de autor. Ninguna parte del canon revierte —ni directa ni indirectamente— al fabricante, ni se le transfiere como consecuencia de una obligación derivada del contrato de venta.
¿Debe sumarse el canon al precio efectivamente pagado o por pagar?
2. El Comité Técnico de Valoración en Aduana ha expresado la siguiente opinión:
El canon no debe añadirse al precio realmente pagado o por pagar para determinar el valor en aduana, porque el pago del canon no constituye una condición de venta para la exportación de las mercaderías importadas, sino que

procede de la obligación legal que tiene el importador de pagar el canon al propietario del derecho de autor, cuando vende los discos en el país de importación.

Las mercancías que ocasionan con frecuencia un pago de canon o derecho de licencia, son grabaciones musicales, mercancías de marca, maquinaria o procesamientos patentados.

En cuanto a las modalidades para cuantificar los cánones, mencionaremos las más frecuentes en la práctica mercantil y son: *a)* pago único, previo o coincidente con la importación de la mercancía de que se trata. Aquí basta sumar al precio facturado por la mercancía la cantidad que debe pagarse por el concepto de canon; *b)* cantidad fija por unidad producida en el país de importación (un dólar sobre precio de venta de cada producto total de las mercancías); *c)* porcentaje sobre un concepto convenido (precio de venta al público del producto terminado, precio de venta a distribuidores, el costo de fábrica, etcétera), y *d)* modalidades mixtas que combinan las anteriores:

- a)* Pago mínimo inicial más una cantidad fija por unidad vendida en el país de importación.
- b)* Pago mínimo inicial —en forma de cantidad fija por unidad o en porcentaje— más un porcentaje sobre un concepto previamente determinado.⁸

Finalmente, respecto al reparto de cánones, es frecuente que industriales nacionales concierten con fabricantes extranjeros acuerdos para producir en el país de importación determinados artículos, utilizando los procedimientos y patentes de los segundos y/o sus marcas de fábrica o de comercio, con las que después se vende el producto terminado. En los acuerdos de esta naturaleza pueden presentarse gran variedad de situaciones, respecto a la forma en que establecen sus relaciones comerciales el fabricante extranjero y el industrial nacional. No obstante, considerando únicamente las mercancías que forman parte del producto final, se puede hacer la siguiente clasificación:

- 1) Importación de todos los elementos necesarios para la fabricación de que se trate, suministrados por el propietario de la patente y/o marca. En este supuesto, el importe total del canon debe sumarse al precio pagado o por pagar de las mercancías.
- 2) Utilización de materiales íntegramente nacionales para tal producción. No existe, en este caso, ninguna importación de mercancías, por lo cual no se plantea el problema de su valoración.
- 3) Empleo de materiales nacionales, y de partes, piezas y elementos suministrados por el propietario de la patente y/o marca. En esta situación se plantea el problema del reparto de canon que se satisface entre las mercancías na-

⁸ Rafael Herrera Ydáñez, *Valoración de mercancías a efectos aduaneros*, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid, 1988, pp. 119-120.

cionales —más los costes de las operaciones posteriores a la importación— y las extranjeras, sumando al precio pagado o por pagar por las últimas la fracción que le corresponda.

Reversiones al comprador

Están referidas a partes del producto de cualquier reventa, cesión o utilización posterior de las mercancías importadas, que el comprador regresa al vendedor por cualquier concepto distinto al precio transado.

Aquí la situación plantea dos opciones: *a)* si dicho monto es cuantificable y calculable con datos objetivos, se procederá a hacer un ajuste al precio pagado según lo dispone la fracción IV del artículo 65 de la Ley Aduanera y 107 del Reglamento de la misma ley, *b)* si tal reversión existe, y no puede ajustarse, según la fracción III del artículo 67 de la Ley Aduanera y 108 del Reglamento de la misma ley, habrá que rechazar la operación de valor según el artículo 64 de la Ley Aduanera y 98 del Reglamento de dicha ley, y pasar a los métodos sucesivos del artículo 71 de la Ley Aduanera y 111 del Reglamento de la misma ley.

Hay sin embargo, reversiones que el Código acepta expresamente como los derechos de reproducción de mercancías importadas a México y los derechos de distribución o reventa, cuando no constituyan condición de la venta de las mercancías. Tampoco se incluyen en el valor de aduana, según la fracción I del artículo 66 de la Ley Aduanera y de los artículos 99 a 103 del Reglamento de la Ley Aduanera, los pagos que efectúe el comprador en México por publicidad de la marca, gastos de comercialización, y garantías, ferias y exposiciones y que configuran reversiones indirectas en favor del vendedor.

Con todo, conviene mencionar que hay reversiones especiales que son aceptadas por el Código y sobre las cuales la legislación nacional debe pronunciarse. Ya vimos las transacciones con reparto de beneficios que pueden, bajo precio provisional, caer sin problema en el método del valor de transacción. Otra situación mercantil frecuente está referida a las firmas asociadas o transnacionales.

Firmas asociadas. Por convenio, se designan “firmas asociadas” a todas las empresas importadoras cuyo capital social esté constituido —directa o indirectamente— por capital extranjero, en cuantía comprendida entre 5 y 100%. En este amplio espacio quedan incluidas todas las firmas multinacionales y otras muchas que, sin serlo, tienen participación del capital extranjero.

Aunque las actividades de estas empresas en el país de importación pueden ser muy variadas, se procurará sintetizarlos en el menor número posible de casos, orientados, especialmente, hacia aquellos que tienen trascendencia en el valor en aduana:

- 1) Importación de productos terminados, fabricados y suministrados por firmas asociadas, para revender en el mercado interior del país de importación.
- 2) Importación de materias primas y/o semimanufacturas, fabricadas y suministradas por firmas asociadas, para incorporar a una fabricación nacional y venta posterior en el mercado interior y/o en mercados extranjeros.

- 3) Importación de productos terminados, materias primas y/o semimanufacturas, fabricados por empresas extranjeras no vinculadas y suministrados por los propios fabricantes o por firmas asociadas, para reventa inmediata o para la incorporación a una fabricación nacional y venta posterior.

Pueden existir otras actividades distintas de las enumeradas, pero casi todas quedan englobadas en alguno de los apartados anteriores.

Como regla general, habrá que decir que se deben incluir en los ajustes por revisión:

- 1) Los beneficios que obtengan las firmas asociadas, al revender las mercancías terminadas, fabricadas y suministradas por la casa matriz o por filiales.
- 2) La parte proporcional de los beneficios obtenidos, al vender los productos terminados que se fabriquen con materias primas producidas y suministradas por formas asociadas, teniendo en cuenta lo que debe atribuirse de tales beneficios al valor añadido por la actividad nacional.

Por el contrario, no deberán incluirse en el valor de aduana:

- 3) Los beneficios obtenidos por la firma importadora, cuando revende mercancías no fabricadas por firmas asociadas, aunque éstas sean las que las suministren.
- 4) Los beneficios obtenidos por la firma importadora en sus ventas para exportación de cualquier clase de productos.

A efectos de valoración en aduana, se debe aclarar que, entre firmas asociadas, se debe considerar como “parte que revierte al vendedor”, tanto los dividendos que se paguen a la casa matriz o a cualquier asociada, como las demás formas de reversión —directas o indirectas— que puedan existir: beneficios que se pasan a reservas, beneficios para nuevas inversiones, etc. Debe destacarse que la nota interpretativa del artículo 1º dispone que “las transferencias de dividendos y los demás pagos del comprador al vendedor, que no guarden relación con las mercancías importadas, no forman parte del valor en aduana”. Por consiguiente, los pagos por dividendos y demás pagos que guarden relación con las mercancías que se valoran sí forman parte del valor en aduana, y deben sumarse al precio pagado o por pagar por dichas mercancías.

El problema que se plantea es cómo y en qué cuantía hay que repercutir en el valor en aduana estas sumas que, de alguna forma se revierten al vendedor de las mercancías. Conforme a la clasificación de las actividades de firmas asociadas que se hizo anteriormente, se consideran dos tipos de ajuste:

- Mercancías revendidas sin transformación.
- Mercancías vendidas después de transformación.⁹

⁹ *Idem*, pp.124 y ss.

Finalmente, conviene señalar que para incrementar los factores vistos anteriormente, se requiere contar con datos objetivos y cuantificables por parte del importador.¹⁰

AJUSTES NEGATIVOS AL VALOR DE TRANSACCIÓN

Estos elementos, regulados en el artículo 66 de la Ley Aduanera, así como en la regla 3.11.3. de la Resolución Miscelánea de Comercio Exterior para 1997, son valores añadidos con posterioridad a la importación de las mercancías a México y deben excluirse del valor en aduana, siguiendo el principio universal en la materia.

Aquí, si una factura comprende alguno de ellos en forma explícita (desglosado) o implícita bajo el precio global corresponderá al importador poner en conocimiento de la aduana tal circunstancia. De todas formas, ya sea en la declaración (manifestación del valor en aduana de las mercancías) o en solicitud expresa, el contribuyente deberá documentar objetivamente su pretensión.

El artículo 66 describe tres grandes rubros: "I. Los gastos que por cuenta propia realice el importador, tales como publicidad, comercialización y garantías en relación a las mercancías importadas, salvo los gastos susceptibles de ajustes positivos del artículo 65 de la Ley".

Estos gastos deben desglosarse y especificarse en forma separada del precio pagado. Aquí observamos la importancia de elaborar correctamente las facturas por parte del vendedor-expedidor de mercancías a México y de conocer con propiedad la misma técnica, en sus exportaciones a países que aplican el Código de la OMC en sus aduanas.

La fracción II del artículo 66 de la Ley Aduanera comprende además como gastos excludibles del valor en aduana, *siempre que se distingan* del precio pagado por las mercancías importadas, los siguientes:

- a) Los gastos de construcción, instalación, armado, montaje, mantenimiento o asistencia técnica realizados después de la importación en relación con las mercancías importadas (regla 3.11.3. de la Resolución Miscelánea de Comercio Exterior para 1997);
- b) Los gastos de transporte, seguros y gastos conexos tales como manejo, carga y descarga en que se incurra con motivo del transporte de las mercancías, que se realicen con posterioridad a que se den los supuestos a que se refiere la fracción I del artículo 56 de la Ley Aduanera. Ejemplo, el transporte y seguro del tramo Laredo-Distrito Federal, nunca podrá acrecentar el valor en aduana;

¹⁰ Conviene tener a la vista la Resolución Miscelánea de Comercio Exterior para 1997, publicada en el *Diario Oficial de la Federación* el 24 de marzo de 1997, y la resolución que la modifica, de *Diario Oficial de la Federación* de 25 de agosto de 1997.

- c) Las contribuciones y las cuotas compensatorias aplicables en territorio nacional, como consecuencia de la importación o enajenación de las mercancías.

Por ejemplo, una cuota compensatoria por práctica desleal nunca se incluirá en el valor en aduana, aunque incrementa la base gravable de las mercancías de importación.

El otro rubro de exclusión expresado se refiere a los dividendos y a otros conceptos que no guarden relación directa con las mercancías importadas y que el importador paga a su vendedor por otros compromisos. En este último caso, habría que precisar que es posible incorporar positivamente parte de los dividendos que puedan contablemente relacionarse con las mercancías importadas, complejo asunto que describimos en páginas anteriores en relación a las firmas asociadas.

El antes descrito artículo 66 de la Ley Aduanera, reitera en su inciso final que para proceder a la exclusión de los rubros señalados, deben éstos *distinguirse*, del precio pagado en la factura comercial o en “otros documentos comerciales” (contratos, pólizas, notas de servicios, etcétera).

Estos rubros, que no son taxativos y por vía de interpretación armónica se pueden incluir otros según el Código, comprenderán las comisiones de compras que, como vimos, nunca acrecen el valor en aduana. Otro tanto sucede con los pagos por financiamiento en las operaciones con pago diferido en que el comprador no cubre los requisitos y hacen viable su inclusión en el valor en aduana y aparecen desglosados en el precio pagado —o precio factura—. ¹¹

Respecto a la asistencia técnica plantea una interrogante que deriva del propio Código de la OMC y que la legislación aduanera nacional tampoco resuelve. El pago de un canon (regalía según el artículo 65 fracción III de la Ley Aduanera) comprende siempre en la práctica comercial tres intangibles o servicios: *a)* utilización de un procedimiento patentado para fabricar mercancías; *b)* el uso de una marca, y *c)* de asistencia técnica. De ello se desprende que los cánones son incrementables al valor en aduana, siempre que se cumplan las condiciones establecidas en la fracción III del artículo 65 de la Ley Aduanera y en los artículos 106 y 107 del Reglamento de la Ley Aduanera.

Sin embargo, cuando la asistencia técnica se separa de un canon y se distingue en una factura, dicho rubro, que muchas veces puede ser significativo, se debe excluir el valor en aduana, según el inciso *a)* de la fracción II del artículo 66 de la propia Ley Aduanera.

Es decir, la asistencia técnica puede, según la operación específica, ser un rubro incrementable al valor en aduana o ser excluible si se separa de las regalías y se distingue en factura respectiva.

¹¹ Los gastos deducibles no aparecen en forma taxativa como los incrementables del artículo 65, de tal suerte que es posible restarlos en cada caso que la operación lo amerite.

Conviene señalar que para poder deducir los elementos antes descritos, es indispensable contar con datos objetivos y cuantificables, según lo disponen los artículos 66 de la Ley Aduanera y 8° del Código del OMC.

En resumen, con los factores deducibles o excluyentes del valor de transacción cerramos este capítulo dedicado a describir el método principal de valoración en aduana que la Ley Aduanera vigente regula en los artículos 65 a 70 inclusive, y de los artículos 99 a 110 del Reglamento de la misma ley, y que tiene como marco interpretativo obligado los artículos 1° y 8° del Código de Valoración del OMC, así como sus notas interpretativas, pues dicho instrumento se incorporó al derecho tributario aduanero interno con fecha 25 de abril de 1988.

DOCUMENTOS EXIGIBLES PARA EL MÉTODO DE VALOR DE TRANSACCIÓN

A continuación señalamos los principales elementos probatorios que deben estar presentes en las autovaloraciones, a presentar por los importadores y que deben mantenerse en los archivos del agente aduanal según el artículo 162 fracción VII de la Ley Aduanera:

- a) La factura del vendedor en la que se pormenoricen el precio, la cantidad y la designación de cada producto o tipo de producto importado;
- b) pruebas documentales de los gastos de transporte y seguro, y
- c) pruebas documentales relativas a otros elementos añadidos y/o deducidos.

LA VALORACIÓN, LA INDUSTRIA MAQUILADORA Y PROGRAMAS PITEK

Las importaciones temporales, como regímenes suspensivos de pago a los impuestos al comercio exterior, deben de todas maneras valorar las mercancías que importen para efectos de garantía y recaudo fiscal.

La Resolución Miscelánea de Comercio Exterior para 1997, en su capítulo 3.12. "Valor en Aduana para Importaciones Temporales", señala que dichas mercancías podrán determinar su valor provisionalmente, con base en la cantidad que hayan declarado para efectos del contrato de seguro de transporte de dichas mercancías o vía cualquier otro elemento objetivo en el que se refleje dicho valor.

Cuando las personas a las que se refiere esta regla opten por cambiar el régimen temporal a definitiva, deberán determinar el nuevo valor en aduana de las mercancías en el pedimento de importación definitiva, conforme a las disposiciones legales señaladas anteriormente. El agente o apoderado aduanal que formule el nuevo pedimento deberá conservar la manifestación de valor, firmada por el importador a su representante legal.

EJERCICIOS¹²

1. El importador A compra al exportador H en el país X, 3 toneladas de acero para la fabricación de automóviles a mil dólares la tonelada. Con la condición que A le entregue al exportador H 20 automóviles.

¿Cómo valoraría la importación del acero?

Respuesta: No se puede aplicar el artículo 64 de la ley (valor de transacción), por cuanto el precio depende de una condición cuyo valor no puede determinarse con relación a las mercaderías objeto de valoración.

Se deberá recurrir a otro medio de valoración, en el orden oportunamente señalado.

2. El importador B compra e importa un envío de cubiertas para automotores procedentes del vendedor H del país T. El precio facturado por H a B es de 40 dólares cada cubierta. No existe vinculación entre comprador y vendedor, no habiendo tampoco restricciones a la libre disposición de las mercaderías por el comprador B.

Tres vendedores diferentes en el mismo momento o en uno aproximado han vendido al mismo país de B mercaderías idénticas a firmas con las que no están vinculados a los siguientes valores: 38.90, 41.50 y 39.80 dólares cada cubierta.

¿Cómo valoraría la importación de B del vendedor H?

Respuesta: Como el importador B no está vinculado, el hecho que otros vendedores fijen valores más elevados o menores en mercaderías idénticas no es motivo para descartar el valor de transacción, por lo que se deberá valorar a razón de 40 dólares por cubierta.

3. El vendedor K del país O es productor de artículos de pirotecnia y los vende para exportación a un precio que goza de los siguientes descuentos, conforme al momento del año:

Enero, febrero, marzo y abril: 30% de descuento.

Mayo, junio, julio y agosto: 20% de descuento

Septiembre y octubre: 10% de descuento

Noviembre y diciembre: sin descuento.

El comprador C en su país de importación adquiere productos de pirotecnia al vendedor K a un precio bruto de 10 mil dólares en el mes de mayo de 1987,

¹² Todos los ejemplos contenidos en este libro fueron sustraídos de la obra de Miguel E. Bueno, *El valor en aduana de las mercaderías*, 2a. ed., Editorial IARA, Buenos Aires, 1990.

haciéndose acreedor a un descuento del 20%, por lo que el importe que pagará será de 8 mil dólares.

La importación se formaliza en el mes de octubre de 1987.

¿Cómo valoraría la importación?

Respuesta: Por el valor de transacción, o sea 8 mil dólares, ya que debe respetarse el descuento al que se hizo acreedor C por la fecha en que se efectuó la compra, con independencia de que en el momento en que la aduana valora la importación puede haber compras de mercaderías idénticas con un descuento de sólo el 10%.

4. Hay que valorar una importación de 100 relojes que efectúa A en su país, del vendedor R en el país O. Los relojes se facturan a 220 dólares condición CIF puerto de importación, siendo de una marca de cierto prestigio y de un buen nivel internacional. El mismo proveedor ha vendido en otras oportunidades a A otros relojes de inferior calidad y de otra marca de menor prestigio internacional a 300 dólares cada reloj.

De los antecedentes obrantes en la aduana, surge que relojes idénticos a los que se están valorando en ese momento han sido importados a 400 dólares cada uno. Por tal motivo se le solicitan explicaciones al importador A, el que expresa que los relojes que está importando son de calidad superior e internacionalmente su precio es de 400 dólares, pero para compensar una importación anterior en la que se le cobraron 400 dólares por reloj cuando se debió cobrarle 220 dólares por ser de la marca de inferior calidad, en esta oportunidad el vendedor le está acreditando tal diferencia.

¿Cómo valoraría el envío?

Respuesta: Se debe valorar a 400 dólares cada reloj que es el valor de transacción, ya que hay un pago directo: 220 dólares y otro indirecto: 180 dólares por cuanto el vendedor cancela una deuda con el importador. Conforme a la actitud que adopte cada administración de aduanas el importador podrá pedir devolución de derechos por el envío anterior.

5. El importador H mantiene una relación comercial con el vendedor R desde hace muchos años, comprándole una parte importante de la producción de heladeras que fabrica R. H compra exclusivamente heladeras a R, motivo por el cual se hace acreedor a un descuento del 10% del valor de exportación. Hay otros importadores de heladeras en el país de H que también las adquieren de R.

H presenta a despacho un embarque de 100 heladeras a 150 dólares cada una menos el 10% de descuento, valor total FOB: 13,500 dólares.

Antecedentes obrantes en la aduana sobre la misma mercadería y por las mismas cantidades tienen un valor FOB de 15 mil dólares.

¿A cuánto valora los distintos embarques?

Respuesta: Al precio realmente pagado o por pagar, o sea a 13,500 dólares en el caso del importador H y a 15 mil dólares en el caso del otro importador.

6. El mayorista B de su país realiza una importación de máquinas de escribir a un precio unitario de 40 dólares cada máquina, menos un 10% por su nivel comercial. No hay vinculación entre B y el vendedor R.

R ha publicado una lista de precios en la que las máquinas de escribir que se están valorando figuran a un precio de 40 dólares cada máquina consignándose además que hay un descuento de 5% para los comerciantes minoristas y de 10% para los comerciantes mayoristas y que no se efectúan descuentos en el caso de compras de usuarios.

Los valores son condición FOB puerto de embarque.

El flete aéreo asciende a 1.30 dólares por máquina y el seguro es de 0.15 dólares también por máquina.

Efectuar la valoración de envío de 100 máquinas sobre una base CIF.

Respuesta: Cada máquina cuesta 40 dólares menos el 10% más los gastos de flete y seguro, o sea 37.45 dólares. En el caso de 100 máquinas sería un valor de 3,745 dólares. Se acepta el descuento por nivel comercial ya que el importador reviste la condición de mayorista y se adiciona el flete y seguro para llegar a la base CIF.

7. Un productor de tomates en el país A vende la totalidad de su producción anual a la empresa C en el mismo país a un precio en puerta de finca de 2 dólares el cajón de tomates, con el valor del cajón incluido.

La empresa C revende algunos cajones de tomates en el mercado de su país y otros, previo embalaje adecuado para la exportación, los exportan al país T. La utilidad que adiciona C al precio de los tomates es del 7.5% de su valor salida finca y le agrega asimismo los gastos necesarios tanto para embalarlos para la exportación como para ponerlos a bordo del medio transportador.

El importador del país T presenta para valorar un embarque de mil cajones de tomate al precio unitario de 2.80 dólares cada cajón.

En tal valor de 2.80 dólares por cajón se encuentran incluidos:

Precio salida finca:	2.00
Utilidad C 7.5%:	0.15
Flete marítimo:	0.30
Seguro:	0.05
Embalaje para exportación:	0.20
Gastos para llegar a FOB:	0.10

	2.80

¿Cuál es el valor total del envío de mil cajones de tomates sobre una base CIF?

Respuesta: 2,800 dólares, ya que todos los elementos incluidos dentro del precio y luego los gastos de transporte marítimo y seguro forma parte del valor de transacción considerando una base CIF.

8. El importador A en el país R compra al exportador H en el país X 300 bicicletas a 70 dólares cada una. A es distribuidor de las bicicletas de H en el país R, imponiéndole H la condición que no podrá revender esas bicicletas fuera del territorio del país R.

¿Cuál es el valor de aduana de las 300 bicicletas?

Respuesta: El valor en aduana de las 300 bicicletas es de 21 mil dólares. La condición impuesta por el exportador no es un motivo para descartar el método del valor de transacción previsto en el artículo 64 de la ley, ya que está expresamente exceptuada.

9. El importador A está despachando una partida de ciclomotores provenientes del vendedor T, siendo el precio de factura de 10 dólares cada ciclomotor condición CIF. La factura indica las siguientes condiciones de pago:

Pago 10 días fecha factura __ Descuento del 3%

Pago 20 días fecha factura __ Descuento del 1.5%

Pago 30 días fecha factura __ Neto

El importador A informa que normalmente paga dentro del plazo de 10 días de la fecha de factura para gozar del descuento del 3% y presenta a la aduana el comprobante de pago que indica dicho porcentaje de descuento. Expresa asimismo A que en esta oportunidad no se beneficiará con tal descuento por cuanto no va a pagar dentro de los diez días de la fecha de la factura, sino que lo hará a los 30 días y declara en el despacho aduanero a consumo el valor total de los ciclomotores a razón de 130 dólares cada uno.

¿Cuál es el valor en aduana de los ciclomotores?

Respuesta: El valor en aduana es de 130 dólares cada ciclomotor, que es el valor de transacción, por cuanto A no se ha beneficiado con descuento alguno.

10. El importador T que es una filial del exportador N efectúa una importación de una droga determinada a 800 dólares el gramo, para ser destinada a la elaboración de un medicamento. La aduana atendiendo a la vinculación existente le requiere diversa información a T relacionada con las circunstancias de la

operación de compraventa. T además de suministrar la información solicitada, informa que mes y medio antes el exportador N ha vendido la misma droga a la Droguería H del mismo país de T, la que la ha importado y la aduana ha aprobado los valores de 835 dólares el gramo, en cantidades comparables y a un nivel comercial de mayorista.

¿Cuál es el valor en aduana de la droga importada por la filial T?

Respuesta: El valor en aduana es de 800 dólares el gramo, por cuanto T está demostrado con un “valor criterio” que se aproxima mucho al de la importación entre vinculadas, que dicho vínculo no ha influido en el valor de transacción, el que debe ser aceptado como valor en aduana. Nótese que las cantidades son comparables y que hay una diferencia en el nivel comercial; T es fabricante y H es mayorista, lo que estaría asimismo justificando aún más la pequeña diferencia de 35 dólares el gramo (alrededor del 3%).

11. El importador A del país B realiza una importación de radios a un valor de 15 dólares cada uno del exportador C del país D, con el que no se encuentra vinculado. Dicho precio es por pago a los treinta días de la fecha de embarque desde el país D.

Las leyes cambiarias del país B no permiten el pago dentro de ese plazo, debiendo efectuarse el mismo recién a los ciento veinte días, por lo que A acuerda con C un financiamiento por los noventa días más, necesarios para efectuar el pago de la citada importación.

Se efectúa un convenio escrito por dicho financiamiento, que se pacta a una tasa del 7% anual, que es normal para este tipo de operaciones en el país D, en el momento de la compra.

La factura comercial que presenta A a la aduana del país B detalla el valor de cada radio (15 dólares) y en concepto de financiamiento se adicionan 0.26 dólares por cada uno.

¿Cuál es el valor en aduana de cada radio?

Respuesta: El valor en aduana de cada radio es de 15 dólares, ya que se le solicitará al importador el convenio de financiamiento. Se distingue con claridad el valor del producto que se está importando del costo del financiamiento y la misma es normal en el momento y para el tipo de negocio en el país de exportación.

12. El importador A del país B compra al exportador C del país D 500 ciclomotores a 300 dólares cada uno. A es distribuidor en el país B de los ciclomotores que fabrica C. El exportador le impone a A la condición de que no podrá revender los productos que está importando a otros clientes que no sean el Estado y reparticiones oficiales del país B.

¿Cuál es el valor en aduana de los 500 ciclomotores?

Respuesta: El valor en aduana de los 500 ciclomotores no se puede determinar por el artículo 1º del Acuerdo, ya que la condición que se le está imponiendo a A es un motivo por el que corresponde descartar el valor de transacción. Por lo tanto habrá que recurrir a los métodos sucesivos de valoración previstos por los artículos 71 y siguientes de la ley.

13. El vendedor A del país B es productor de heladeras, y las vende para exportación a un precio que cambia durante el año, por cuanto efectúa descuentos variables, los mismos son:

Noviembre, diciembre, enero y febrero: 2% de descuento

Marzo, abril, mayo: 5% de descuento

Junio, julio, agosto: 10% de descuento.

Septiembre y octubre: 5% de descuento.

El comprador C en el país D compra una partida de 100 heladeras a un precio bruto de 200 dólares cada una en el mes de octubre, con 5% de descuento.

Por problemas comerciales recién presenta a despacho estas heladeras en el mes de julio siguiente, documentando a 180 dólares cada una. Hay importaciones en ese mismo momento a 180 dólares cada heladera, por parte de otros importadores del país D, del mismo origen y producidas por A.

¿Cuál es el valor en aduana de las heladeras?

El valor en aduana de las 100 heladeras es de 19 mil dólares a razón de 190 dólares cada una, que es el valor de transacción entre A y C, no importando que en el momento de la importación haya otros compradores que se hayan hecho acreedores al descuento del 10% que A aplica en los meses de junio, julio y agosto. Hay que ajustar el valor documentado por C de 180 dólares cada heladera y llevarlo a 190 dólares cada una.

14. El importador A del país B adquiere una partida de mil tanques para bolígrafos a razón de 0.20 dólares cada uno al exportador C en el país D. La compra se realiza condición CIF en puerto del país B y A le debe enviar a C, además del importe de la factura comercial por los mil tanques, que asciende a 200 dólares, 500 cajas de carbónicos de primera calidad de los cuales es productor en el país B, como condición de venta de los tanques.

¿Cuál es el valor en aduana de los tanques para bolígrafos importados por A?

Respuesta: El valor en aduana de la mercadería en cuestión no se puede determinar por el artículo 64 de la ley, ya que hay una condición de venta que

se le impone al importador A, por lo que habrá de recurrir a los métodos de valoración previstos en los artículos 71 y siguientes de la ley, como forma de establecer el mismo.

15. El importador A del país B recibe en préstamo del exportador C del país D una máquina de fabricación de medias para damas, por un importe según la factura comercial de 24,500 dólares.

No existe vinculación entre A y C, ni ningún otro elemento en contrario para la aplicación del artículo 1º del Acuerdo (valor de transacción).

Además del precio antes citado se paga un importe de 800 dólares en concepto de flete marítimo desde el país D hasta el puerto del país B y 250 dólares en concepto de seguro marítimo por la máquina en cuestión.

¿Cuál es el valor en aduana de la máquina sobre una base CIF?

Respuesta: Como se trata de un préstamo, no existe una venta de la máquina por parte de C, y no se aplica el artículo 64 de la Ley, por lo que habrá que recurrir a otros métodos de valoración.

16. El importador A del país B compra una partida de 500 teléfonos del proveedor C del país D a razón de 60 dólares cada teléfono, conforme a la factura comercial presentada en la solicitud del despacho aduanero de importación.

No existe vinculación entre el comprador y el vendedor y tampoco hay restricciones a la libre disponibilidad de las mercancías por el comprador A, ni elementos que se opongan a la aplicación del artículo 1 —valor de transacción— del Acuerdo.

La aduana tiene antecedentes correspondientes al mismo momento o a uno aproximado de importaciones de teléfonos del mismo origen y proveedor, a los siguientes valores por unidad: 55, 67 y 64 dólares.

¿Cuál es el valor en aduana de cada teléfono y de la partida total?

Respuesta: En principio y al no existir vinculación entre comprador y vendedor, ni elementos que se aparten de lo previsto en el artículo 64 de la Ley, a pesar que haya otros valores en el mismo momento o en uno aproximado, se debe valorar al valor de transacción, o sea 60 dólares cada teléfono y 30 mil dólares el total del envío.

17. El vendedor A en el país B envía motores a su filial D en el país C, a un precio de 3 mil dólares cada uno. Los motores son únicos en su género y se han fabricado a pedido, conforme a la ingeniería de diseño que gratuitamente ha enviado D a A.

D ha desarrollado dicha ingeniería a un costo de 100 dólares, estimándose que el total de motores que llevarán esa tecnología asciende a mil unidades.

El envío a valorar es de 200 motores. ¿Cuál es el valor en aduana de dichos motores?

Respuesta: El valor en aduana en los 200 motores es de 600 mil dólares, o sea a razón de 3 mil dólares cada uno. No se debe incluir en el valor el costo de la ingeniería de diseño, ya que la misma se desarrolló en el país de importación y se le envió gratuitamente a A.

18. El vendedor A en el país B vende al comprador C en el país D una partida de mil guitarras a 50 dólares cada una. La aduana en su investigación detecta que C ha enviado a A herramientas que éste utiliza en la fabricación de tales guitarras. El valor comercial de dichas herramientas es de 30 mil dólares y durante su vida útil permitirán fabricar 6 mil guitarras.

¿Cuál es el valor en aduana del envío de mil guitarras?

Respuesta: Debemos efectuar un ajuste al valor de transacción por cuanto hay un envío de herramientas por parte del comprador al vendedor, que no se ha incluido en los valores facturados de 50 dólares cada guitarra. Por ello y conforme al artículo 65 de la Ley y proporcionando el costo de las mismas por la cantidad de guitarras a producir en la vida útil, tendríamos que adicionar 5 dólares por guitarra (30 mil dólares entre 6 mil guitarras), por lo que se llegaría a un valor de 55 dólares por cada una; total del embarque de mil guitarras: 55 mil dólares.

19. El importador A del país B adquiere 3 mil filmadoras a la firma C del país D, a un valor de 190 dólares cada una. A envía a C todas las lentes y los zoom para las filmadoras, siendo el resto de las partes y piezas compradas por C localmente en su país D. De las planillas de costos del fabricante se obtiene la siguiente información:

Materias primas locales	80 dólares
Mano de obra	62 dólares
Embalaje	8 dólares
Gastos generales y beneficios	40 dólares
	<hr/>
	190 dólares
Lentes suministradas gratuitamente por A	40 dólares
Zoom suministrados gratuitamente por A	15 dólares
Flete y seguro desde el país B al país D	
por las lentes y zooms	5 dólares
	<hr/>
	60 dólares

¿Cuál es el valor en aduana del envío de 3 mil filmadoras?

Respuesta: El valor en aduana es el valor de transacción, con los ajustes previstos por el artículo 65 de la ley adicionado al valor de costo que incluye gastos generales, beneficios y el valor de los materiales suministrados por el comprador. En este caso el valor unitario será de 250 dólares, por lo que el valor del envío total ascenderá a 750 mil dólares.

Si se hubiera facturado el envío a 250 dólares la unidad incluyendo el costo de los materiales suministrados por el comprador, no habría que hacer ningún ajuste por este concepto.

El fabricante A del país I es el productor y titular de la patente de un modelo de teléfonos inalámbricos. El importador B en el país C importa de A el kit que incluye el 90% de las partes y piezas para el armado del teléfono inalámbrico y con fácil proceso de ensamblado llega al producto final, poniéndole la afamada marca "RED" propiedad del fabricante A.

Por los kits B debe pagar 30 dólares cada uno, además de un canon de 8 dólares por cada teléfono que vende en el país C, como condición de venta; ya que en caso contrario no se le venderían tales kits.

¿Cuál es el valor en aduana de los kits?

Respuestas: El valor en aduana de las mercaderías es de 38 dólares cada uno, ya que el canon es condición de venta de los kits, por lo que forma parte de dicho valor.

20. Un laboratorio de especialidades medicinales del país A es filial de la empresa B del país C y fabrica un medicamento R y otro S. Por el medicamento S paga un canon del 3% del valor de venta a B, comprando las drogas y los excipientes que lo componen en el mercado local del país A.

El medicamento R tiene como droga base una materia prima que se importa de la casa matriz B. Algunos excipientes los importa y otros los adquiere localmente.

¿Cuál es el valor en aduana de la droga base del medicamento R y de los excipientes importados?

Respuesta: Los componentes del medicamento R no están sujetos a ninguna condición de venta en cuanto al pago de cánones o derechos, por lo que no corresponderá adicionar el 3% que el importador paga a su casa matriz en el caso del medicamento S. En principio y con los datos expuestos el valor en aduana de los insumos importados para el medicamento R es el valor de transacción.

21. El importador A en el país B importa mil rollos de película fotográfica del exportador C en el país D. C tiene un distribuidor exclusivo en el país B, que es su agente de ventas y al que todos los compradores le deben pagar una comisión del 5% de los valores de importación. Además de esta comisión y

para aquellos importadores que lo deseen, el agente de ventas por un 2% adicional del valor de importación se hace cargo de cualquier defecto que se presentare en la película fotográfica, reponiendo en el acto el material a los importadores.

C le ha facturado los mil rollos de película a A a razón de 1.10 dólares cada uno. ¿Cuál es el valor en aduana de este envío?

Respuesta: La comisión del agente de ventas del 5% es adicicionable al valor en aduana, por lo que cada rollo valdrá 1.155 dólares y el envío de mil rollos tendrá un valor en aduana de 1,155 dólares.

El 2% adicional por reposición de material no es un gasto adicicionable al valor en aduana de las mercaderías, no estando previsto en el artículo 65 de la Ley Aduanera como un elemento a considerar.

22. La firma A efectúa habitualmente importaciones de tubos de supergas, conteniendo gas en su interior, a un precio de 8 dólares cada uno. Los tubos son propiedad de A, el que los suministra al exportador para que éste los llene y se los envíe.

Dichos tubos tienen una vida limitada por razones de seguridad que permiten llenarlos 100 veces y A los adquirió en el mercado del país de importación a 100 dólares cada tubo.

¿Cuál es el valor en aduana de cada tubo lleno de gas?

Respuesta: El valor en aduana se compone no sólo del valor del gas sino del envase que lo contiene. Como el envase ha sido suministrado por el importador, habrá que ver cuánto le costó a éste. El tubo le costó 100 dólares y lo puede utilizar 100 veces, por lo que la parte proporcional a cada uso es de 1 dólar, que es el importe a adicionar al valor del gas de 8 dólares, llegándose a un valor total de 9 dólares cada uno, conforme al artículo 65 (que revierte), fracción IV de la Ley Aduanera.

23. El importador A en el país B es distribuidor (agente de ventas) de los productos que fabrica C en el país D. Además del precio de factura que abona al fabricante, le paga 2% del monto total de las ventas de tales productos en el país B.

Asimismo, y para lograr una penetración mayor en el mercado, efectúa publicidad para tales productos, que representa 6% de los valores de importación de las mercaderías.

¿Cómo determina el valor en aduana de las mercaderías?

Respuesta: Al valor facturado por C a A corresponde adicionarle 2% que se le paga al producido de la venta conforme al artículo 65 de la ley, ya que re-

vierte al exportador una parte del producto de la reventa para llegar al valor en aduana de las mercaderías.

En cuanto al monto que A gasta en publicidad, es una actividad emprendida por propia cuenta de éste y por la que no se prevé ningún tipo de ajuste por el artículo 65 de la ley, no debiendo adicionarse al valor en aduana de las mercaderías. (Incluso por aplicación del artículo 66 de la ley es deducible del valor en aduana.)

El importador A del país B es comerciante dedicado al rubro de carnes y afines. Ha realizado un acuerdo para importar 2 mil kg de carnes vacunas congeladas del país C, del exportador D.

El valor por kg de carne vacuna congelada es de 10 dólares, totalizando el total del envío 20 mil dólares.

Conforme el análisis efectuado por la aduana, se obtiene el siguiente desglose del valor de cada kg:

Carne preparada	6.60 dólares
Embalaje individual	10.70 dólares
Proceso de congelado	0.50 dólares
Embalaje general	0.50 dólares
Alquiler de transporte de contenedores durante 10 días que dura el traslado	1.70 dólares

¿Cuál es el valor en aduana del envío de los 2 mil kg de carne vacuna, considerando que el país B aplica el Acuerdo sobre una base CIF?

Respuesta: El valor en aduana de las mercaderías es de 8.3 dólares el kg, debiendo excluirse el alquiler de los contenedores que no forman parte del valor en aduana de las mercaderías, ya que se trata de un medio de transporte y no de un embalaje, por lo que no se encuentra previsto entre los elementos a incluir considerados en el artículo 65 de la ley. Por lo tanto, el valor total del envío es de 16,600 dólares.

24. La empresa A en el país B importa una partida de 20 pelotas de golf para competición producidas por el fabricante C del país D. El importador A ha realizado las siguientes prestaciones para el fabricante C:

- Diseños nuevos realizados por A en el país B a un costo de 1,500 dólares.
- Plástico especial para recubrimiento de las pelotas a razón de 0.50 dólares cada uno, más un flete aéreo de 0.10 dólares cada uno.

A ha pagado los derechos de importación en el país D de estos plásticos especiales, a razón de 0.06 dólares por cada uno.

Las 20 pelotas de golf son facturadas por C a razón de 2 dólares cada una.

¿Cuál es el valor en aduana del envío de pelotas de golf?

Respuesta: Los diseños no forman parte del valor en aduana del envío, ya que se realizaron en el país de importación y por ello no se debe incluir. El plástico especial resulta a 0.66 dólares puesto en fábrica de C y no se encuentra incluido en el valor facturado por éste a A y debe formar parte del valor en aduana de las pelotas de golf, por lo que se debe adicionar, llegándose a un valor de 2.66 dólares cada una y un valor total del envío de 53.20 dólares.

25. Un criador de perros de raza en el país B desea mejorar sus planteles para lo cual llega a un acuerdo con otro criador del país C para que éste le envíe un perro Doberman como reproductor para sus perras de la misma raza.

El perro viene con un valor de factura de 500 dólares y el importador conviene en pagar al exportador por cada cría que se venda en el país B 10% del precio de venta de los cachorros.

¿Cuál es el valor en aduana del Doberman que se está importando?

Respuesta: No resulta posible a través de los ajustes previstos en el artículo 65 de la ley valorar la importación del Doberman, ya que es indefinida la parte del producto que revierte sobre el vendedor por no estar establecidos los precios de venta de los cachorros, como tampoco la cantidad de ellos que producirá el reproductor.

Entendemos que es necesario recurrir a otro método de valoración de los previstos a posteriori en el artículo 71 de la ley.

26. La empresa A del país B ha inventado una lámpara de iluminación eléctrica que es mucho más duradera que las comunes, pudiendo triplicar en promedio las horas de encendido.

La empresa C del país D, ha adquirido el derecho de fabricación bajo licencia de A de tales lámparas, conviniendo el pago de un canon de 3% del precio de venta de las mismas. Con ese fin adquiere cinco máquinas especiales para dicha fabricación a un precio de 5 mil dólares cada una al fabricante H del país B.

Asimismo y por obligación contractual debe comprarle los filamentos para las lámparas a A, el que se las vende debido a la existencia del pago del canon por los productos terminados.

¿Cómo se calcula el valor en aduana de los filamentos para las lámparas y el de las máquinas destinadas a la fabricación de ellas?

Respuesta: Los filamentos no incluyen el canon que se paga sobre las ventas de las lámparas, siendo una condición de venta el pago de la regalía, por lo que a los efectos del valor en aduana se deben adicionar a los valores facturados el canon que se tributa por la licencia de fabricación.

En cuanto a la importación de las máquinas para fabricar lámparas y a pesar de ser especiales, no tienen nada que ver con la regalía que se paga, ya que la misma no es una condición de venta de dichas máquinas, por lo que no debe adicionarse al precio de las máquinas para determinar su valor en aduana.

27. El importador A en el país B conviene efectuar una importación de pollos eviscerados congelados del exportador C en el país D. Para concertar esta operación interviene un corredor independiente que logra concluir un acuerdo de venta de 50 toneladas de pollo a un precio de mil dólares la tonelada.

El importador A en el país B paga al corredor 0.40% del valor de la transacción comercial por su intervención. Asimismo, como el exportador C no ha realizado nunca operaciones con A ni tiene referencias del mismo, le solicita un aval que lo otorga en definitiva el corredor, quien conoce a A desde hace años, cobrándole por dicho servicio una comisión de 3.2% del valor de aval. Asimismo el corredor cobra al exportador 0.25% del precio de factura de la operación, que no se incluye en el valor facturado.

¿Cuál es el valor en aduana del envío 50 toneladas de pollo?

Respuesta: El valor en aduana del envío de 50 toneladas de pollo es de 50,200 dólares, o sea los 50 mil dólares del envío más la retribución al corredor por su gestión. No forman parte del valor en aduana ni lo que cobra el corredor por otorgar el aval, ya que si bien se denomina en el ejemplo comisión, en la realidad no es más que un costo financiero por el otorgamiento de una garantía, que normalmente brindaría un banco o una compañía de seguros, ni el importe que paga el vendedor al corredor y que no se incluye en los valores facturados. Este corretaje no se incluye ya que corre por cuenta del vendedor y no es una parte del valor de la mercancía.

IV. Los métodos secundarios de valoración

Corresponde ahora analizar los métodos secundarios de valoración aduanera que sólo se aplican cuando no es posible valorar las mercancías según el método fundamental (valor de transacción).

Conviene reiterar que su relación con la abrogada Definición de Valor de Bruselas (DVB), es absolutamente tangencial y que el precio usual de competencia se transforma en un dato accesorio y complementario sólo aplicable como sustitutivo de los artículos 64 a 70 de la Ley Aduanera y de los artículos 98 a 110 del Reglamento de la Ley Aduanera vigente.

La hipótesis de concurrencia de estos métodos secundarios son:

- 1) Cuando la importación no sea consecuencia de una venta para la exportación con destino al país de importación.
- 2) Cuando existan restricciones para la cesión o utilización de las mercancías por el comprador, siempre que no sean de las incluidas en el artículo 67 de la Ley Aduanera y 108 del Reglamento de la misma ley.
- 3) Cuando la venta o el precio estén sometidos a condiciones o prestaciones cuyo valor no pueda determinarse en relación con las mercancías que se importan.
- 4) Cuando alguna parte del producto de la reventa, cesión o utilización de las mercancías revierta directa o indirectamente al vendedor, salvo que se pueda efectuar el debido ajuste de conformidad con lo dispuesto en el artículo 65 de la Ley Aduanera y de los artículos 99 a 107 del Reglamento de la misma.
- 5) Cuando existe vinculación entre comprador y vendedor y se demuestre que dicha vinculación ha influido en el precio facturado.
- 6) Cuando sea necesario efectuar un ajuste, pero no se disponga de los datos objetivos y cuantificables precisos, dispuestos por el artículo 65 de la Ley Aduanera y por los artículos 99 a 107 del Reglamento de la misma ley.¹

¹ Rafael Herrera Ydáñez, *Valoración de mercancías a efectos aduaneros*, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid, 1988, pp. 145-146.

El artículo 71 de la Ley Aduanera y el artículo 111 del Reglamento de la Ley Aduanera señalan los cuatro métodos que en orden sucesivo la aduana debe aplicar en cooperación con los importadores-contribuyentes:

- Valor de transacción de mercancías idénticas.
- Valor de transacción de mercancías similares.
- Valor de precio unitario.
- Valor determinado según el último recurso descrito en el artículo 78 de la Ley Aduanera.

VALOR DE TRANSACCIÓN DE MERCANCÍAS IDÉNTICAS

El artículo 72 de la Ley Aduanera y los artículos 112 y 113 del Reglamento de la misma, describen los elementos que deben concurrir para su aplicación. Se trata en general de un precio nuevo que la aduana posee, comprueba o le es suministrado por el importador y que adaptado por nivel, cantidad y los ajustes del artículo 65 de la Ley Aduanera y de los artículos 99 a 107 del Reglamento de la misma ley, determina el valor a considerar respecto a las mercancías idénticas que se importan y no pueden valorarse por el método fundamental (arts. 64 a 70 de la Ley Aduanera y arts. 98 a 100 del Reglamento de la misma ley).

El mismo precepto señala:

Se entiende por mercancías idénticas, aquellas producidas en el mismo país que las mercancías objeto de valoración, que sean iguales en todo, incluidas sus características físicas, calidad, marca y prestigio comercial.²

Las pequeñas diferencias de aspecto no impedirán que se consideren como idénticas las mercancías que en todo lo demás se ajusten a lo establecido en este párrafo.

Por consiguiente, para establecer la identidad de una mercancía con otra deberán examinarse:

- Las características físicas.
- La calidad.
- El prestigio comercial.

Complementariamente, la identidad debe operar en el sentido que el país donde se han producido dichas mercancías sea el mismo que el de las que se trata de valorar. Deben ser además el mismo país de exportación, el mismo país de producción y el mismo fabricante o productor. Si no se dan tales circunstancias, deberá

² Los capítulos IV y V del Tratado de Libre Comercio de América del Norte asumen dicha definición para la valoración en aduana de contenido regional de los productos.

recurrirse a productores distintos, pero del mismo país de producción, mas no necesariamente de exportación.

Es decir, el orden de prelación para aplicar este método será:

- Mercancías idénticas producidas por la misma persona que las mercancías que se valoran.
- Mercancías idénticas producidas por una persona diferente de la que ha producido las mercancías objeto de valoración, pero fabricadas en el mismo país que éstas.

Momento de la exportación

Determinada la existencia de mercancía idéntica, es necesario que ésta se haya exportado en el mismo momento que la mercancía que se trata de valorar o en un momento no mayor de noventa días anteriores o posteriores a la importación de las mercancías sujetas a valoración.

Ajustes relativos a nivel comercial y cantidad

La hipótesis legal exige que las mercancías idénticas, ya valoradas y aceptadas por la aduana, hayan sido vendidas al mismo nivel comercial y en cantidades parecidas que las mercancías que se valoran. De no darse dicha concurrencia habrá que jugar con situaciones tales como:

- Venta al mismo nivel, pero en cantidades diferentes.
- Venta a nivel comercial diferente, pero cantidades semejantes.
- Venta a nivel comercial diferente y en cantidades diferentes. Si no fuere posible alguna situación de las descritas se procede por exclusión y con base al factor más idóneo que se presente en la comparación.

Si de la investigación que al efecto realicen tanto la aduana como el importador se encontraren varios valores comparables, deberá utilizarse el valor más bajo de ellos.

Documentación exigible para el valor de transacción de mercancías idénticas (art. 36 fracc. I de la Ley Aduanera)

- a) Una factura u otra prueba documental que indique claramente la cantidad y la designación de las mercancías importadas.
- b) Pruebas documentales de una declaración de mercancías idénticas valoradas según el método del artículo 65 de la ley.

- c) Pruebas documentales de los gastos de transporte y seguro (según se exija).
- d) Pruebas documentales relativas a otros elementos añadidos y/o deducidos.
- e) Pruebas documentales para efectuar los ajustes por diferencias de nivel comercial y cantidad.

VALOR DE TRANSACCIÓN DE MERCANCÍAS SIMILARES

El artículo 73 de la Ley Aduanera y los artículos 112 y 113 del Reglamento de la misma ley describen este método secundario que opera en igual situación que el método anterior, debiendo sólo aquí tratarse de mercancías similares, es decir:

Se entenderá por “mercancías similares”, aquellas mercancías producidas en el mismo país que, aunque no sean iguales en todos los conceptos tienen características y composición semejantes, lo que les permite cumplir las mismas funciones y ser comercialmente intercambiables. Para determinar si unas mercancías son similares, habrán de tomarse en consideración, entre otros factores, su calidad, prestigio comercial y la existencia de una marca de fábrica o de comercio.

Por tanto, en el caso de mercancías similares, hay que atender a los siguientes datos:

- Características y composición semejantes.
- Que cumplan las mismas funciones.
- Que sean comercialmente intercambiables.

Además, hay que tener en cuenta, entre otros factores, su calidad, prestigio comercial y la existencia de una marca de fábrica o de comercio.

Todas las circunstancias expuestas en relación con las mercancías idénticas, en cuanto a momento de la exportación, ajustes por cantidad o nivel comercial, etc., son aplicables igualmente a las mercancías similares.

Conviene mencionar respecto a estos dos métodos secundarios, que no deben confundirse con los valores criterios de los artículos 69 y 70 de la Ley Aduanera, que aceptan en su caso, los valores o precios declarados por el contribuyente. Aquí, en cambio, sustituyen a todo precio o valor, aunque se admiten pequeñas diferencias por prestigio comercial, marca y presentación en el caso de las mercancías similares.

Además, como es lógico exigen a la aduana, organización, fluidez, archivos, intercambio de información entre las oficinas, bancos de datos, listas de precios y una cooperación fidedigna del importador.

En cuanto a documentos comprobatorios de este método, se exigen los mismos del método anterior, pero aplicados a mercancías similares.

VALOR DE PRECIO UNITARIO. (MÉTODO SUSTRACTIVO-DEDUCTIVO)

El artículo 74 de la Ley Aduanera y el artículo 114 del Reglamento de la misma ley, contemplan este método secundario que supone la inexistencia de una venta apta para aplicar el valor de transacción, aunque exige una reventa posterior de lo importado o de mercancías idénticas-similares. Es decir, hay un precio efectivo o probable que se configura en el interior de México y en momentos posteriores a la importación misma.

El artículo 74 de la Ley Aduanera en su penúltimo párrafo señala lo siguiente:

Para los efectos de este artículo, se entiende por precio unitario de venta, el precio a que se venda el mayor número de unidades en las ventas a personas que no estén vinculadas con los vendedores de las mercancías, al primer nivel comercial, después de la importación, a que se efectúen dichas ventas.

El precepto que comentamos plantea dos situaciones para buscar el valor en aduana a través del precio unitario de venta que, reiteramos, se ubica en el interior de México y en donde la aduana tiene acceso tanto a la contabilidad del vendedor —la firma importadora— como a la del comprador; se trata de operaciones posimportaciones efectuadas en el territorio nacional.

- a) Que las mercancías se vendan en el país de importación en el mismo estado en que se importaron y
- b) que la reventa se efectúe después de haber experimentado en territorio nacional una transformación significativa.

Los requisitos para ambas hipótesis son:

- 1) Que las ventas interiores sean entre personas no vinculadas.
- 2) Que no existan aportaciones materiales o inmateriales de las descritas en el artículo 65 de la Ley Aduanera y en el artículo 104 del Reglamento de la misma.
- 3) En un plazo inmediato o próximo no superior a los noventa días.
- 4) Mayor cantidad total de las mercancías importadas.

Obtenido el precio de reventa, ya sea de mercancías vendidas en igual estado o transformadas, se requiere “limpiar” dicho precio de factores distorsionantes para efectos de fijar la base gravable según este método secundario.

Para ello el artículo 75 de la Ley Aduanera y el artículo 115 del Reglamento de la misma ley, nos dan los elementos que deben deducirse y que son los siguientes:

- I. Las comisiones pagadas o convenidas usualmente, o los suplementos por beneficios y gastos generales directos o indirectos cobrados habitualmente, en relación

con las ventas en territorio nacional, de mercancías importadas de la misma especie o clase.

- II. Los gastos habituales de transporte, seguros y gastos conexos tales como manejo, carga y descarga en que se incurra con motivo del transporte de las mercancías, que se realicen con posterioridad a que se den los supuestos a que se refiere la fracción I del artículo 56 de la Ley Aduanera, no incluidos en el concepto de gastos generales de la fracción anterior.
- III. Las contribuciones y cuotas compensatorias pagadas en territorio nacional, por la importación o venta de las mercancías.

Documentación exigible para el valor de precio unitario de venta (art. 36 fracc. I de la Ley Aduanera)

- a) Documento que puntualice cómo se ha determinado el valor.
- b) Una factura u otra prueba documental que indique claramente la cantidad y la designación de las mercancías importadas.
- c) Una factura de venta, y 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.
- d) Un documento u otra prueba que pormenorice los elementos que se solicita deducir del precio unitario; un documento que indique que la cantidad que se ha deducido por comisiones o beneficios y gastos generales concuerda con las usuales en la rama de industria.

MÉTODO DEL VALOR RECONSTRUIDO

Se adicionó a la Ley Aduanera el método de valor reconstruido, de conformidad con el compromiso contraído por México el 25 de abril de 1988, cuando ratificó el Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo 7 del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (ahora Organización Mundial de Comercio), en el cual se reservó la aplicación del método de valor reconstruido por tres años a partir de la ejecución de los otros métodos que fue el 20 de julio de 1992.

El artículo 77 de la Ley Aduanera, así como el artículo 116 del Reglamento de dicha ley, regulan el método del valor reconstruido, que a la letra dice:

Artículo 77. Se entiende por valor reconstruido, el valor que resulte de la suma de los siguientes elementos:

- III. El costo o valor de los materiales y de la fabricación u otras operaciones efectuadas para producir las mercancías importadas, determinado con base en la contabilidad comercial del productor, siempre que dicha contabilidad se mantenga conforme a los principios de contabilidad generalmente aceptados, aplicables en el país de producción. (En la Ley Aduanera no se regula específicamente estos

“principios de contabilidad generalmente aceptados”, ni tampoco en el Reglamento de la Ley Aduanera, pero sí vienen contemplados en las Notas Interpretativas, en sus *Notas Generales*, del Código de Valoración Aduanera de la OMC).

El costo o valor a que se hace referencia en esta fracción, comprenderá lo siguiente:

- a) El costo y gastos a que se refieren los incisos b) y c) de la fracción I del artículo 65 de esta ley (incrementables del valor de transacción, como el costo de los envases o embalajes).
 - b) El valor debidamente repartido, de los bienes y servicios a que se refieren los incisos a) a c) de la fracción II, del artículo 65 de esta ley, siempre que el importador de manera directa o indirecta los haya suministrado para su utilización en la producción de las mercancías importadas (incrementables del valor de transacción, como los materiales, piezas y elementos, partes y artículos análogos incorporados a las mercancías importadas, así como para la producción, de los anteriores elementos, de las mercancías importadas).
 - c) El valor debidamente repartido, de los trabajos a los que se refiere el inciso d), fracción II del artículo 65 de esta ley, en la medida que corran a cargo del productor (incrementables del valor de transacción, como los trabajos de ingeniería, creación y perfeccionamiento, trabajos artísticos, diseños, planos y croquis realizados fuera del territorio nacional que sean necesarios para la producción de las mercancías importadas).
- II. Una cantidad global por concepto de beneficios y gastos generales, igual a la que normalmente se adiciona tratándose de ventas de mercancías de la misma especie o clase que las mercancías sujetas a valoración, efectuadas por productores del país de exportación en operaciones de exportación a territorio nacional.
- Los gastos generales a que se refiere esta fracción deberán comprender los costos directos e indirectos de producción y venta de las mercancías para la exportación, que sean distintos de los señalados en a fracción anterior.
- III. Los gastos a que se hace referencia en el inciso d), fracción I del artículo 65 de esta ley (incrementables del valor de transacción, como los gastos de transporte, seguros y gastos conexos tales como manejo, carga y descarga en que se incurra con motivo del transporte de las mercancías).
- Para los efectos de este artículo, se entiende por mercancías de la misma especie o clase, las mercancías pertenecientes a un grupo o gama de mercancías producidas por una rama de producción determinada o por un sector de la misma.

Este artículo 77 se basa fundamentalmente en el artículo 6° del Código de Valoración Aduanera de la OMC, por lo que para su mejor entendimiento, se le aplican las notas interpretativas para el artículo 6 del citado Código, así como las *notas generales* de tales notas interpretativas.

Ejemplo:

El fabricante en el país B informa asimismo que los beneficios y gastos generales son un porcentaje fijo sobre los costos de materiales y mano de obra, tanto directa

como indirecta. Los productores de mercancías de la misma especie o clase en el país de exportación informan que calculan sus beneficios y gastos generales en 30% del costo de producción (materiales y mano de obra).

¿Cuál es el valor en aduana de la partida de 500 conjuntos de frenos no tomando en consideración la cuestión del transporte y el seguro?

Solución: Cabe expresar que hay que recurrir al valor reconstruido, ya que se trata de una importación entre empresas vinculadas en que la vinculación ha incidido y no se puede justificar el precio a través de alguno de los valores criterio. Tampoco hay mercaderías idénticas ni similares y como el importador es el usuario no habrá reventa y por ende no hay valor deducido.

	Dólares
Costo de los materiales	80.00
Costo de la mano de obra	48.00
Beneficios y gastos generales	40.00
Embalaje	12.00
	<hr/>
Valor reconstruido de un conjunto	180.00

Los beneficios y gastos generales de la rama comercial son de 30% del costo de producción, o sea sería 30% de 128 dólares que es igual a 38.40 dólares.

Se toman los 40 dólares informados por el productor, ya que se asemejan a lo informado como usual en el sector.

El valor en aduana de los 500 conjuntos de frenos es de 90 mil dólares.

VALOR DETERMINADO SEGÚN EL ÚLTIMO RECURSO DESCRITO EN EL ARTÍCULO 78 DE LA LEY ADUANERA

Toda mercancía importada debe ser valorada para efectos tributario-aduaneros. Si con toda prelación y cuidado, el importador y la aduana no han logrado una base imponible concertada, deben recurrir a este último método que no es otra cosa que la revisión de los métodos anteriores en orden sucesivo y por exclusión, con mayor flexibilidad conforme a criterios razonables y compatibles ajustados a la ley sobre datos disponibles en el territorio nacional.

En esta revisión gradual, deben rechazarse *a priori* algunas conductas frecuentes de las autoridades aduaneras.

Tales casos son:

- Intentar valorar las mercancías según el precio de las producidas internamente (tipo *American Selling Price*).

- Imponer el precio más alto entre dos posibles.
- Buscar precios interiores en el país de exportación, al estilo de la investigación por *dumping*.
- Comparar precios con terceros países importadores de los mismos productos.
- No recurrir a precios oficiales o precios mínimos arbitrarios.
- Negar el derecho de audiencia a los contribuyentes e imponer valores aduaneros en forma autoritaria.

Entre los diversos casos en que se recurrirá al método de este artículo podemos citar: las importaciones de mercaderías que no se revenden en el país de importación; las importaciones de máquinas de alquiler; las importaciones de máquinas de *leasing*, cuando no hay importaciones de mercaderías idénticas o similares a las que se importan, cuando no se conoce el fabricante de las mercaderías objeto de importación o el mismo se niega a proporcionar datos relativos a sus costos.

Puede resultar de aplicación este artículo para los casos en que se presenten a despacho mercaderías usadas, por ejemplo, máquinas o vehículos que estén o no reacondicionados a nuevos, por cuanto difícilmente sean de aplicación los métodos de valoración descritos en las páginas anteriores, para la determinación del valor en aduana. Dicho valor podría basarse en el precio realmente pagado o por pagar, pero teniendo en cuenta el estado en el que se presenta la mercadería. Por consiguiente, el precio deberá ser ajustado considerando la depreciación basada en la antigüedad o en el grado de utilización que ha tenido desde su origen (venta del fabricante al primer comprador). Los ajustes habrá que realizarlos con criterio y analizando cada caso, ya que no sólo por los años de antigüedad se establecerá una depreciación, sino también por el grado y forma de utilización, por ejemplo. Asimismo habrá que ver las mejoras que han incrementado su valor durante la vida de la mercadería.

Cuando no hay un precio pagado o por pagar, a través de la celebración de consultas entre el importador y la aduana se podrá convenir determinar el valor partiendo de una mercadería idéntica nueva, ajustando su valor al estado y antigüedad de la usada presentada a despacho, pudiendo ser necesarios otros ajustes en cuanto a nivel comercial y cantidades.

Un ejercicio nos aclarará aún más este método secundario:

Para la fabricación de un nuevo modelo de automóvil, una terminal en el país A adquiere el conjunto de los frenos para cada unidad de su casa matriz en el país B. La importación a valorar es de 500 conjuntos de frenos, no habiendo antecedentes de mercancías idénticas o similares por lo novedoso del diseño. El valor CIF facturado por B a A es de 160 dólares cada conjunto.

Cuando se presenta el despacho a valorar a la aduana, ésta realiza un estudio de las condiciones de hecho que rodearon la operación y entiende que el método a aplicar es el del valor reconstruido. Solicitados los correspondientes datos, el exportador-productor informa:

Por conjunto	Dólares
Costo de los materiales	80.00
Costo de la mano de obra directa	30.00
Costo de la mano de obra indirecta	18.00
Beneficios y gastos generales	40.00
Embalaje	12.00

Para finalizar el estudio de los cinco métodos secundarios, los cuales a nivel de la práctica internacional de la OMC no se aplican sino al 5% de las importaciones globales, procederemos a ratificar que todo este esquema de valoración gira en torno a tres grandes principios fundamentales:

1) La autoevaluación que debe respetarse en función de las relaciones mercantiles acordadas por los operadores del comercio internacional. Las facturas son las historias de estas relaciones.

2) El derecho del contribuyente a garantizar el pago de los impuestos al comercio exterior, cuando es necesario demorar la determinación definitiva del valor de las mercancías importadas (art. 13 del Código de la OMC), lo que implica rechazar valoraciones autoritarias impuestas por la aduana, garantía que se hará en los términos del artículo 141 del Código Fiscal de la Federación.

3) El derecho irrenunciable de las administraciones aduaneras a comprobar la veracidad o la exactitud de toda información, documento o declaración presentados a efectos de valoración en aduana. Artículo 17 del Código multicitado en este volumen y artículos 10 y 144, fracción II de la Ley Aduanera, así como el artículo 67 del Reglamento de la misma ley.³

Documentación exigible para la determinación del valor según el último recurso, artículo 78 (art. 36 fracc. I) de la Ley Aduanera

- a) Una factura u otra prueba documental que indique claramente la cantidad y la designación de las mercancías importadas.
- b) Información pertinente que justifique el método aplicado para calcular los valores declarados.

Por último, cabe aclarar que la Ley Aduanera mexicana contempla, con la nueva Ley Aduanera, el método del valor reconstruido, regulado por el Código de Valoración Aduanera de la OMC, en su artículo sexto. Esto se debe en gran medida, al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), especialmente en sus capítulos IV y V.

³ Véase Jorge Witker, *Los Códigos de Conducta Internacional del GATT suscritos por México*, UNAM, México, 1988, pp. 129 y ss.

EJERCICIOS

1. Se debe valorar por el método deductivo de valoración una importación de 10 mil bicicletas que han llegado al país de importación el 15 de junio. Las mercaderías venían en consignación y en el momento de la importación no había antecedentes de mercaderías idénticas o similares y no era aplicable el valor de transacción. Por ese motivo y previa garantía de los derechos y demás gravámenes a la importación se procede al despacho de las mercaderías, solicitándole más adelante al importador los datos necesarios para aplicar el método deductivo.

La información obtenida es:

Ventas:

100 unidades vendidas el 25 de junio a 85 dólares
 2500 unidades vendidas el 27 de junio a 80 dólares
 500 unidades vendidas el 16 de julio a 95 dólares
 1000 unidades vendidas el 18 de julio a 80 dólares
 1500 unidades vendidas el 30 de julio a 85 dólares
 1500 unidades vendidas el 13 de agosto a 90 dólares
 1000 unidades vendidas el 18 de septiembre a 95 dólares.
 1000 unidades vendidas el 25 de septiembre a 95 dólares

No quedan unidades en *stock*.

Todas las ventas se han hecho a compradores independientes. La comisión del importador es de 11%. El costo del transporte desde el puerto hasta los depósitos del importador es de 1.50 dólares por bicicleta. El importador antes de revender las bicicletas les ha efectuado un examen previo para establecer su correcto funcionamiento lo que le insumó 3 dólares por bicicleta. Los derechos de importación han sido de 20%.

La aduana establece que las comisiones usuales en la rama del comercio de bicicletas son de 11% y que el tipo de derechos informado por el importador es correcto, o sea 20%.

¿Cuál es el valor en aduana de las bicicletas?

Solución: Con los datos consignados como primera medida se establecerá el precio al que se vende la mayor cantidad total. Se descartarán las dos últimas ventas, ya que se han realizado pasados 90 días, que son los previstos como límite por el artículo 74 de la Ley Aduanera. Por lo tanto al precio que se vendió la mayor cantidad total es de 80 dólares (3,500 unidades).

El valor deducido será:

Precio de venta		80.00 dólares
Menos: comisión 11%		8.80 dólares
Transporte interior	1.50	10.30 dólares
		<hr/>
		69.70 dólares
Menos: derechos de importación		11.62 dólares
		<hr/>
Valor deducido		58.08 dólares

Se debe considerar lo siguiente: como la Comisión concuerda con la habitual se toma lo informado por el importador. Los gastos de examen y manipulación no deben restarse, ya que se deducen comisiones o beneficios y gastos generales, deducido uno, en este caso “comisiones” no corresponde quitar ninguna parte del otro.

2. El fabricante A en el país B envía en consignación a su agente de ventas en el país C, máquinas de escribir eléctricas. A no vende en C a terceros importadores, sólo lo hace a su agente de ventas. Hay una importación de máquinas de escribir eléctricas idénticas importadas del país B que se ha vendido a comisión en el país C en el mismo momento que la importación objeto de valoración, al precio de 300 dólares cada máquina, menos un 5%, con embalaje incluido, condición, CIF, pagados los derechos e impuestos.

El agente de ventas incluye en el precio los siguientes elementos:

Derechos de aduana en el país C	11 dólares
Comisión	8 ”
Gastos administrativos	10 ”
Seguro marítimo	1 ”
Gastos de telex del importador	2 ”
Honorarios y gastos despacho	4 ”
Transporte puerto-depósito agente	4 ”

No le resulta posible a la aduana obtener valores de mercaderías idénticas o similares. La legislación del país determina una base CIF para el valor en aduana.

¿Cuál es el valor en aduana de las máquinas de escribir?

Solución: Se aplica el método deductivo a partir del precio de venta de las mercaderías idénticas:

Precio de venta	300
Menos: 5% de descuento	15
	<hr/>
	285
Menos: comisión	20
	<hr/>
	265
Menos: transporte interior y gastos despacho	8
	<hr/>
	257
Menos: derechos aduana valor deducido	11
	<hr/>
	246

Considérese que habiéndose vendido las mercaderías a comisión, los gastos generales y los beneficios no se deducen.

3. Hay que efectuar la valoración de una importación de lápices procedentes del país A que el importador B del país C compró al vendedor D al precio CIF de 0.50 dólares la docena. En dicho valor están incluidos el flete marítimo hasta el puerto de importación (0.10 dólares) y el seguro marítimo de 0.02 dólares.

El envío se exportó el 10 de agosto y se importó el 2 de septiembre.

El vendedor D establece al importador B la condición de que esos lápices sólo los podrá vender a grandes usuarios pero no a comercios mayoristas o minoristas de su país. La aduana en el momento de la importación no dispone de antecedentes de mercaderías idénticas o similares. El envío que hay que valorar todavía no se ha revendido.

El 10 de julio el vendedor D envió en consignación a un agente del país C lápices idénticos a los que deben valorarse. Se comprometió a pagar al agente una comisión de 10% del precio al que se vendan los lápices.

El agente vendió dicho envío a un comprador no vinculado el 30 de agosto a un precio de 1.10 dólares la docena de lápices, embalaje incluido.

La legislación del país C establece el valor en aduana sobre una base CIF.

Se obtienen además los siguientes datos:

Flete marítimo	0.10 dólares
Seguro marítimo	0.20 dólares
Gastos generales	0.04 dólares

Importe de derechos declarado por el importador 25%.

Derechos realmente pagados 20%.

Proceda a valorar este envío del vendedor D al importador B.

Solución: Al existir una restricción como la impuesta por D a B no es de aplicación el valor de transacción (art. 64 de la Ley Aduanera). Asimismo no habiendo antecedentes de importaciones de mercaderías idénticas ni similares, no se puede valorar conforme a los métodos de los artículos 71 y 72 de la Ley Aduanera. Puede determinarse el valor en aduana por el método deductivo (art. 74 de la Ley Aduanera), ya que tres días antes de la importación se vendió un envío anterior procedente del mismo vendedor. Esta venta responde a la definición del mismo momento o uno próximo y por consiguiente es base para un valor deducido:

Precio de reventa de mercadería idéntica	1.10 dólares la docena
Menos: comisión 10%	0.11 dólares la docena
	<hr/>
	0.99 dólares

Derechos de aduana correctos (20%)	0.165 dólares la docena
	—————
Valor deducido	0.825 dólares la docena

No se consideran los gastos generales por cuanto se está tomando la comisión y tampoco se tienen en cuenta el flete y el seguro marítimos, ya que la valoración es sobre base CIF.

4. El agente de ventas A en el país B importó el 2 de marzo un envío de calculadoras en consignación, cobrando un 10% de comisión al vender las mercaderías. El 10% de abril el agente vendió las calculadoras al precio de 5 dólares con embalaje incluido.

Los datos inherentes a tal importación fueron:

Flete y seguro marítimos	0.11 dólares
Gastos hasta FOB en el país de exportación	0.04 dólares
Gastos generales	0.06 dólares
Derechos de aduana liquidados	16%

El 15 de abril se importó un nuevo envío de calculadoras en consignación con destino al agente A en las mismas condiciones que el anterior. El precio declarado para la valoración es de 3 dólares CIF puerto de importación del país B, que incluye flete y seguro marítimos 0.11 dólares y gastos FOB por 0.04 dólares.

¿Cuál es el valor deducido del segundo envío si no puede determinarse ningún valor de transacción, considerando que el país B aplica el valor en aduana sobre base CIF?

Solución: Se parte del precio de venta del primer envío

	5.00 dólares
Menos: comisión 10%	0.50 dólares
	—————
	4.50 dólares
Menos: derechos de aduana	0.62 dólares
	—————
Valor deducido	3.88 dólares

No se consideran los gastos por cuanto se está tomando la comisión. En cuanto al flete y seguro marítimos la base de valoración es CIF por lo que se deben incluir en el valor en aduana.

5. El fabricante A en el país B produce videograbadoras, comercializándolas en el mercado de su país y en el internacional. En sus ventas al país C lo hace a través de su distribuidor D. Los demás productores de videograbadoras del país B no venden al país C, donde tampoco hay antecedentes de productos similares.

A factura un envío de tal producto a D a un precio unitario CIF de 125 dólares cada videograbadora, incluyendo en dicho precio:

Flete marítimo	6 dólares
Seguro marítimo	1 dólar
Embalaje	10 dólares
Transporte desde fábrica de A hasta puerto de embarque	3 dólares

Las mercaderías han sido importadas por D el 15 de septiembre. El distribuidor D pone las videograbadoras en venta al precio de 300 dólares cada una, habiendo vendido, de un envío anterior similar al que estamos analizando, sólo dos aparatos el día 2 de agosto, al precio de 300 dólares cada una, el precio de D comprende:

Transporte de puerto hasta depósito	1.20 dólares
Gastos aduana y honorarios despachante	2.30 dólares
Beneficio	45.00 dólares
Gastos generales	36.50 dólares
Flete y seguros marítimo desde el país B	7.00 dólares
Derechos de importación	48%

Por las condiciones de hecho que rodean la operación y los antecedentes en poder de la aduana es conveniente utilizar el método de valor deducido para establecer el valor en aduana de las mercaderías consideradas.

El país C utiliza a tal fin una base CIF.

¿Cuál sería el valor en aduana de este embarque?

Solución:

	Dólares
Precio de venta	300.00
Menos:	
Beneficio y gastos generales	83.80
	<hr/>
	216.20
Menos:	
Transporte interior	1.20
	<hr/>
	215.00

Menos:	
Derechos de aduana	69.73
	<hr/>
	145.27

El valor en aduana del embarque es de 145.27 dólares por videgrabadora.

6. La aduana de un país debe valorar un envío de un producto totalmente nuevo, no existiendo idénticos ni similares, debiendo utilizarse como base de valoración el sistema de valor deducido. La importación se refiere a 1,500 tambores de un aceite especial, contándose con los siguientes datos:

Fecha de compra: 5 de enero
 Fecha de exportación: 14 de febrero
 Fecha de importación: 3 de marzo
 Fechas de venta de los tambores en el país de importación:
 150 tambores el 18 de marzo a 12 dólares cada uno.
 800 tambores el 4 de abril a 14 dólares cada uno.
 En *stock* 550 tambores.

Datos sobre gastos y beneficios:

	Dólares
Costo de materias primas	4.75
Mano de obra	2.90
Gastos generales en el país de fabricación	0.56
Beneficios del fabricante	0.95
Envase	0.12
Flete y seguro marítimos	0.36
Importe estimado de derechos de importación	0.90
Derechos de importación correctos	30%
Gastos generales del importador	1.10
Beneficio del importador	1.05
Transporte desde puerto importación hasta depósito importador	0.25
La base de valoración es CIF	

¿Cuál es el valor en aduana de cada tambor?

Solución: Como hay ventas en el mercado del país de importación dentro de los 90 días de la misma podemos partir del precio de venta e ir deduciendo para llegar al valor en aduana.

	Dólares
Precio de venta	14.00
Menos: gastos generales y beneficios	2.15
	<hr/>
	11.85
Menos: transporte en el país de importación	0.25
	<hr/>
	11.60
Menos: derechos de aduana reales (30%)	2.68
	<hr/>
	8.92

El valor en aduana de cada tambor es de 8.92 dólares. Debe observarse que en los datos que se han suministrado hay costos de fabricación que no hacen para nada, al igual que gastos y beneficios en el país de producción, al método deductivo que estamos aplicando.

7. Se trata de valorar la partida de mil kilos de café que el productor A del país B ha enviado en consignación al importador D del país C. El producto ha venido crudo en grano, calidad 7/8 tipificación internacional, informándose un precio por kilo de 1.50 dólares.

Al no poder utilizarse los métodos de valoración previstos por los artículos 64 a 72 de la Ley Aduanera, como se pudo apreciar en el último ejemplo del capítulo pasado, corresponde intentar la valoración por el sistema definido en el artículo 74 de la Ley Aduanera.

El importador D realiza en su planta fabril el proceso de torrefacción del café, con el agregado de azúcar y la cocción del grano, para luego venderlo a sus clientes que son bares, confiterías y restaurantes, con los que no tiene ninguna vinculación aparte de la comercial habitual originada en la compraventa.

El importador D solicita a la aduana del país C que a pesar del proceso de elaboración que sufre la mercancía importada, le sea aplicada para su valoración el método previsto en el artículo 74 de la Ley Aduanera.

Informa lo siguiente:

Fecha de importación: 2 de septiembre

Los mil kilos de café crudo se convirtieron en 1500 kilos de café torrado, molido y listo para el consumo.

Ventas:

200 kilos el 18 de septiembre a 3.80 dólares el kilo.
 300 kilos el 19 de septiembre a 3.70 dólares el kilo.
 250 kilos el 21 de septiembre a 3.80 dólares el kilo.
 400 kilos el 21 de septiembre a 3.65 dólares el kilo.
 350 kilos el 28 de septiembre a 3.80 dólares el kilo.

En el proceso de elaboración realizado en la planta de D se han insumido: mil kilos de azúcar a 0.70 dólares el kilo, puesto en fábrica.

Costo del proceso incluyendo todos los gastos directos e indirectos hasta llegar al envasado final para la venta a minoristas: 0.45 dólares el kilo.

Costo de flete desde puerto hasta los depósitos de D:
 0.10 dólares el kilo.

Derechos de aduana en el país C: 0.25 dólares el kilo. Beneficio de D: 0.04 dólares por kilo.

Gastos generales de D: 0.35 dólares por kilo.

La base de valoración es CIF.

¿Cuál es el valor en aduana de la partida de café?

Solución: El precio al que se vendió la mayor cantidad es a 3.80 dólares el kilo, no habiendo que descartar ninguna de las ventas por estar todas dentro de los 90 días de la importación.

Se puede aplicar el método superdeductivo ya que lo ha solicitado el importador.

No corresponde hacer ningún prorrateo por el hecho que los mil kilos de café crudo se convirtieron en 1500 kilos de café torrefaccionado, ya que a partir del precio de venta de 3.80 dólares de este último deduciremos los insumos y costos que permitieron este mayor rendimiento final.

Precio de venta	3.80 dólares	
Menos: costo del azúcar	0.70 dólares	
Costo del proceso	0.45 dólares	
Flete interno	0.10 dólares	
Beneficio	0.40 dólares	
Gastos generales	0.35 dólares	2.00 dólares
		<hr/>
		1.80 dólares
Menos: derechos de importación		0.25 dólares
		<hr/>
Valor deducido		1.55 dólares

El valor en aduana de la partida de los mil kilos de café asciende a 1,550 dólares.

8. El importador A del país B ha recibido en consignación del proveedor C del país D, mil relojes de la marca X, presentándose a despacho los mismos el 15 de octubre.

No hay antecedentes de mercancías idénticas ni similares en el momento de la importación, ni en uno aproximado, no siendo de aplicación el valor de transacción por la no existencia de una venta de la mercadería.

Por tal motivo y previo garantizar los derechos y demás gravámenes a la importación, se libra a plaza la mercadería, solicitándole más adelante al importador los datos necesarios para la aplicación del método deductivo.

La información obtenida es:

Ventas:

- 100 relojes vendidos el 25 de octubre a 160 dólares
- 150 relojes vendidos el 27 de octubre a 150 dólares
- 100 relojes vendidos el 28 de octubre a 155 dólares
- 100 relojes vendidos el 30 de octubre a 150 dólares
- 200 relojes vendidos el 25 de noviembre a 160 dólares
- 50 relojes vendidos el 10 de diciembre a 160 dólares
- 100 relojes vendidos el 19 de enero a 155 dólares
- 200 relojes vendidos el 20 de febrero a 170 dólares

No hay relojes en *stock*. Todas las ventas se han hecho a vendedores independientes. La comisión del importador es de 10%, siendo habitual de la rama correspondiente en el país de importación, de 15%.

El costo del transporte desde el puerto hasta los depósitos de A ascendió a cinco dólares por reloj.

Los derechos de importación realmente tributados han sido de 55%.

El importador A efectúa un servicios de pre-entrega, con reposición de piezas si es necesario, que le insume en promedio 10 dólares por reloj.

¿Cuál es el valor en aduana de los relojes?

Solución: Lo primero que hay que hacer es conocer el precio al que se vende la mayor cantidad total. Hay que descartar las dos últimas ventas, ya que son después de los 90 días de la importación de las mercaderías a valorar. Por lo tanto el precio al que se vendió la mayor cantidad es de 160 dólares (350 relojes).

El valor deducido será:

Precio de venta	160 dólares	
Menos:		
Comisión habitual 15%	24 dólares	
Transporte interior	5 dólares	29 dólares
		131 dólares

Menos:	
Derechos de importación	46.48 dólares
	<hr/>
Valor deducido	84.52 dólares

Se toma la comisión usual en la rama comercial y no la declarada por el importador. El servicio que otorga el importador A no debe deducirse como gasto general ya que si se toman las comisiones como en este caso, no se consideran los beneficios y gastos generales.

I. Ley Aduanera Mexicana

(artículos correspondientes a la valoración)

TÍTULO TERCERO

CONTRIBUCIONES, CUOTAS COMPENSATORIAS Y DEMÁS REGULACIONES Y RESTRICCIONES NO ARANCELARIAS AL COMERCIO EXTERIOR

Capítulo III

Base gravable

Artículo 64. La base gravable del impuesto general de importación es el valor en aduana de las mercancías, salvo los casos en que la ley de la materia establezca otra base gravable.

El valor en aduana de las mercancías será el valor de transacción de las mismas, salvo lo dispuesto en el artículo 71 de esta ley.

Se entiende por valor de transacción de las mercancías a importar, el precio pagado por las mismas, siempre que concurren todas las circunstancias a que se refiere el artículo 67 de esta ley, y que éstas se vendan para ser exportadas a territorio nacional por compra efectuada por el importador, precio que se ajustará, en su caso, en los términos de lo dispuesto en el artículo 65 de esta ley.

Se entiende por precio pagado el pago total que por las mercancías importadas haya efectuado o vaya a efectuar el importador de manera directa o indirecta al vendedor o en beneficio de éste.

Artículo 65. El valor de transacción de las mercancías importadas comprenderá, además del precio pagado, el importe de los siguientes cargos:

- I. Los elementos que a continuación se mencionan, en la medida en que corran a cargo del importador y no estén incluidos en el precio pagado por las mercancías:

- a) Las comisiones y los gastos de corretaje, salvo las comisiones de compra.
 - b) El costo de los envases o embalajes que, para efectos aduaneros, se considere que forman un todo con las mercancías de que se trate.
 - c) Los gastos de embalaje, tanto por concepto de mano de obra como de materiales.
 - d) Los gastos de transporte, seguros y gastos conexos tales como manejo, carga y descarga en que se incurra con motivo del transporte de las mercancías hasta que se den los supuestos a que se refiere la fracción I del artículo 56 de esta ley.
- I. El valor, debidamente repartido, de los siguientes bienes y servicios, siempre que el importador, de manera directa o indirecta, los haya suministrado gratuitamente o a precios reducidos, para su utilización en la producción y venta para la exportación de las mercancías importadas y en la medida en que dicho valor no esté incluido en el precio pagado:
- b) Los materiales, piezas y artículos análogos incorporados a las mercancías importadas.
 - c) Las herramientas, matrices, moldes y elementos análogos utilizados para la producción de las mercancías importadas.
 - d) Los materiales consumidos en la producción de las mercancías importadas.
 - e) Los trabajos de ingeniería, creación y perfeccionamiento, trabajos artísticos, diseños, planos y croquis realizados fuera del territorio nacional que sean necesarios para la producción de las mercancías importadas.
- I. Las regalías y derechos de licencia relacionados con las mercancías objeto de valoración que el importador tenga que pagar directa o indirectamente como condición de venta de dichas mercancías, en la medida en que dichas regalías y derechos no estén incluidos en el precio pagado.
- II. El valor de cualquier parte del producto de la enajenación posterior, cesión o utilización ulterior de las mercancías importadas que se reviertan directa o indirectamente al vendedor.

Para la determinación del valor de transacción de las mercancías, el precio pagado únicamente se incrementará de conformidad con lo dispuesto en este artículo, sobre la base de datos objetivos y cuantificables.

Artículo 66. El valor de transacción de las mercancías importadas no comprenderá los siguientes conceptos, siempre que se desglosen o especifiquen en forma separada del precio pagado:

- I. Los gastos que por cuenta propia realice el importador, aun cuando se pueda estimar que benefician al vendedor, salvo aquellos respecto de los cuales deba efectuarse un ajuste conforme a lo dispuesto por el artículo 65 de esta ley.
- II. Los siguientes gastos, siempre que se distingan del precio pagado por las mercancías importadas:
 - a) Los gastos de construcción, instalación, armado, montaje, mantenimiento o asistencia técnica realizados después de la importación en relación con las mercancías importadas.
 - b) Los gastos de transporte, seguros y gastos conexos tales como manejo, carga y descarga en que se incurra con motivo del transporte de las mercancías, que se realicen con posterioridad a que se den los supuestos a que se refiere la fracción I del artículo 56 de esta ley.
 - c) Las contribuciones y las cuotas compensatorias aplicables en territorio nacional, como consecuencia de la importación o enajenación de las mercancías.
- I. Los pagos del importador al vendedor por dividendos y aquellos otros conceptos que no guarden relación directa con las mercancías importadas.

Para efectos de lo señalado en este artículo, se considera que se distinguen del precio pagado las cantidades que se mencionan, se detallan o especifican separadamente del precio pagado en la factura comercial o en otros documentos comerciales.

Artículo 67. Para los efectos de lo dispuesto por el artículo 64 de esta ley, se considerará como valor en aduana el de transacción, siempre que concurren las siguientes circunstancias:

- I. Que no existan restricciones a la enajenación o utilización de las mercancías por el importador, con excepción de las siguientes:
 - a) Las que impongan o exijan las disposiciones legales vigentes en territorio nacional.
 - b) Las que limiten el territorio geográfico en donde puedan venderse posteriormente las mercancías.
 - c) Las que no afecten el valor de las mercancías.
- I. Que la venta para la exportación con destino al territorio nacional o el precio de las mercancías no dependan de alguna condición o contraprestación cuyo valor no pueda determinarse con relación a las mercancías a valorar.

- II. Que no revierta directa ni indirectamente al vendedor parte alguna del producto de la enajenación posterior o de cualquier cesión o utilización ulterior de las mercancías efectuada por el importador, salvo en el monto en que se haya realizado el ajuste señalado en la fracción IV del artículo 65 de esta ley.
- III. Que no exista vinculación entre el importador y el vendedor, o que en caso de que exista, la misma no haya influido en el valor de transacción.

En caso de que no se reúna alguna de las circunstancias enunciadas en las fracciones anteriores, para determinar la base gravable del impuesto general de importación, deberá estarse a lo previsto en el artículo 71 de esta ley.

Artículo 68. Se considera que existe vinculación entre personas para los efectos de esta ley, en los siguientes casos:

- I. Si una de ellas ocupa cargos de dirección o responsabilidad en una empresa de la otra.
- II. Si están legalmente reconocidas como asociadas en negocios.
- III. Si tienen una relación de patrón y trabajador.
- IV. Si una persona tiene directa o indirectamente la propiedad, el control o la posesión del 5% o más de las acciones, partes sociales, aportaciones o títulos en circulación y con derecho a voto en ambas.
- V. Si una de ellas controla directa o indirectamente a la otra.
- VI. Si ambas personas están controladas directa o indirectamente por una tercera persona.
- VII. Si juntas controlan directa o indirectamente a una tercera persona.
- VIII. Si son de la misma familia.

Artículo 69. En una venta entre personas vinculadas, se examinarán las circunstancias de la venta y se aceptará el valor de transacción cuando la vinculación no haya influido en el precio.

Para los efectos de este artículo, se considerará que la vinculación no ha influido en el precio, cuando se demuestre que:

- I. El precio se ajustó conforme a las prácticas normales de fijación de precios seguidas por la rama de producción de que se trate o con la manera en que el vendedor ajusta los precios de venta a compradores no vinculados con él.
- II. Con el precio se alcanza a recuperar todos los costos y se logra un beneficio congruente con los beneficios globales obtenidos por la empresa en un periodo representativo en las ventas de mercancías de la misma especie o clase.

Artículo 70. En una venta entre personas vinculadas se aceptará el valor de transacción cuando el importador demuestre que dicho valor se aproxima mucho a

alguno de los valores criterio de los que a continuación se señalan, vigentes en el mismo momento o en un momento aproximado y se haya manifestado en la declaración a que se refiere el artículo 81 de esta ley, que existe vinculación con el vendedor de las mercancías y que ésta no influyó en su precio:

- I. El valor de transacción en las ventas de mercancías idénticas o similares efectuadas a importadores no vinculados con el vendedor, para ser exportadas con destino a territorio nacional.
- II. El valor en aduana de mercancías idénticas o similares, determinado en los términos del artículo 74 de esta ley.
- III. El valor en aduana de mercancías idénticas o similares, determinado conforme a lo dispuesto en el artículo 77 de esta ley.

En la aplicación de los criterios anteriores, deberán tenerse en cuenta las diferencias demostradas de nivel comercial y de cantidad, los elementos enumerados en el artículo 65 de esta ley y los costos que soporte el vendedor en las ventas a importadores no vinculados con él, y que no soporte en las ventas a importadores con los que tiene vinculación.

La Secretaría establecerá mediante reglas, los criterios conforme a los cuales se determinará que un valor se aproxima mucho a otro.

Artículo 71. Cuando la base gravable del impuesto general de importación no pueda determinarse conforme al valor de transacción de las mercancías importadas en los términos del artículo 64 de esta ley, o no derive de una compraventa para la exportación con destino a territorio nacional, se determinará conforme a los siguientes métodos, los cuales se aplicarán en orden sucesivo y por exclusión:

- I. Valor de transacción de mercancías idénticas, determinado en los términos señalados en el artículo 72 de esta ley.
- II. Valor de transacción de mercancías similares, determinado conforme a lo establecido en el artículo 73 de esta ley.
- III. Valor de precio unitario de venta determinado conforme a lo establecido en el artículo 74 de esta ley.
- IV. Valor reconstruido de las mercancías importadas, determinado conforme a lo establecido en el artículo 77 de esta ley.
- V. Valor determinado conforme a lo establecido en el artículo 78 de esta ley.

Como excepción a lo dispuesto en el primer párrafo de este artículo el orden de aplicación de los métodos para la determinación del valor en aduana de las mercancías, previstos en las fracciones III y IV de este artículo, se podrá invertir a elección del importador.

Artículo 72. El valor a que se refiere la fracción I del artículo 71 de esta ley, será el valor de transacción de mercancías idénticas a las que son objeto de valoración,

siempre que dichas mercancías hayan sido vendidas para la exportación con destino a territorio nacional e importadas en el mismo momento que estas últimas o en un momento aproximado, vendidas al mismo nivel comercial y en cantidades semejantes que las mercancías objeto de valoración.

Cuando no exista una venta en tales condiciones, se utilizará el valor de transacción de mercancías idénticas vendidas a un nivel comercial diferente o en cantidades diferentes, ajustado, para tener en cuenta las diferencias atribuibles al nivel comercial o la cantidad, siempre que estos ajustes se realicen sobre la base de datos comprobados que demuestren que son razonables y exactos, tanto si suponen un aumento, como una disminución del valor.

Si al aplicar lo dispuesto en este artículo se dispone de más de un valor de transacción de mercancías idénticas, se utilizará el valor de transacción más bajo.

Al aplicar el valor de transacción de mercancías idénticas a las que son objeto de valoración, deberá efectuarse un ajuste a dicho valor, para tener en cuenta las diferencias apreciables de los costos y gastos a que hace referencia el inciso *d*) de la fracción I del artículo 65 de esta ley, entre las mercancías importadas y las mercancías idénticas consideradas, que resulten de diferencias de distancia y de forma de transporte.

Se entiende por mercancías idénticas, aquéllas producidas en el mismo país que las mercancías objeto de valoración, que sean iguales en todo, incluidas sus características físicas, calidad, marca y prestigio comercial. Las pequeñas diferencias de aspecto no impedirán que se consideren como idénticas las mercancías que en todo lo demás se ajusten a lo establecido en este párrafo.

No se considerarán mercancías idénticas, las que lleven incorporados o contengan, según sea el caso, alguno de los elementos mencionados en el inciso *d*) de la fracción II del artículo 65 de esta ley, por los cuales no se hayan efectuado los ajustes que se señalan, por haber sido realizados tales elementos en territorio nacional.

No se considerarán los valores de mercancías idénticas de importaciones respecto de las cuales se hayan realizado modificaciones de valor por el importador o por las autoridades aduaneras, salvo que se incluyan también dichas modificaciones.

Artículo 73. El valor a que se refiere la fracción II del artículo 71 de esta ley, será el valor de transacción de mercancías similares a las que son objeto de valoración, siempre que dichas mercancías hayan sido vendidas para la exportación con destino al territorio nacional e importadas en el mismo momento que estas últimas o en un momento aproximado, vendidas al mismo nivel comercial y en cantidades semejantes que las mercancías objeto de valoración.

Cuando no exista una venta en tales condiciones, se utilizará el valor de transacción de mercancías similares vendidas a un nivel comercial diferente o en cantidades diferentes, ajustado, para tener en cuenta las diferencias atribuibles al nivel comercial o a la cantidad, siempre que estos ajustes se realicen sobre la base de datos comprobados que demuestren claramente que son razonables y exactos, tanto si suponen un aumento, como una disminución del valor.

Si al aplicar lo dispuesto en este artículo, se dispone de más de un valor de transacción de mercancías similares, se utilizará el valor de transacción más bajo.

Al aplicar el valor de transacción de mercancías similares a las que son objeto de valoración, deberá efectuarse un ajuste a dicho valor, para tener en cuenta las diferencias apreciables de los costos y gastos a que hace referencia el inciso *d*), fracción I del artículo 65 de esta ley, entre las mercancías importadas y las mercancías similares consideradas, que resulten de diferencias de distancia y de forma de transporte.

Se entiende por mercancías similares, aquellas producidas en el mismo país que las mercancías objeto de valoración, que aun cuando no sean iguales en todo, tengan características y composición semejantes, lo que les permite cumplir las mismas funciones y ser comercialmente intercambiables. Para determinar si las mercancías son similares, habrá de considerarse entre otros factores, su calidad, prestigio comercial y la existencia de una marca comercial.

No se considerarán mercancías similares, las que lleven incorporados o contengan, según sea el caso, alguno de los elementos mencionados en el inciso *d*), fracción II del artículo 65 de esta ley, por los cuales no se hayan efectuado los ajustes que se señalan, por haber sido realizados tales elementos en territorio nacional.

No se considerarán los valores de mercancías similares de importaciones respecto de las cuales se hayan realizado modificaciones de valor por el importador o por las autoridades aduaneras, salvo que se incluyan también dichas modificaciones.

Artículo 74. Se entiende por valor de precio unitario de venta, el que se determine en los siguientes términos:

- I. Si las mercancías importadas sujetas a valoración, u otras mercancías importadas, idénticas o similares a ellas, se venden en territorio nacional en el mismo estado en que son importadas, el valor determinado según este artículo se basará en el precio unitario a que se venda en esas condiciones la mayor cantidad total de las mercancías importadas, o de otras mercancías importadas idénticas o similares a ellas, en el momento de la importación de las mercancías sujetas a valoración, o en un momento aproximado, a personas que no estén vinculadas con los vendedores de las mercancías, con las deducciones señaladas en el artículo 75 de esta ley.
- II. Si no se venden las mercancías importadas, ni otras mercancías idénticas o similares a ellas, en el país, en el mismo estado en que son importadas, a elección del importador, el valor se podrá determinar sobre la base del precio unitario a que se venda la mayor cantidad total de las mercancías importadas, después de su transformación, a personas del territorio nacional, que no tengan vinculación con los vendedores de las mercancías, teniendo en cuenta el valor añadido en la transforma-

ción y las deducciones previstas en el artículo 75 de esta ley, siempre que tal venta se efectúe antes de transcurridos noventa días desde la fecha de importación.

Para los efectos de este artículo, se entiende por precio unitario de venta, el precio a que se venda el mayor número de unidades en las ventas a personas que no estén vinculadas con los vendedores de las mercancías, al primer nivel comercial, después de la importación, a que se efectúen dichas ventas.

No deberá tomarse en consideración ninguna venta en territorio nacional, en la que el comprador hubiera suministrado directa o indirectamente, a título gratuito o a precio reducido, cualquier elemento de los mencionados en la fracción II del artículo 65 de esta ley, que se hubiera utilizado en la producción de las mercancías importadas o estuviera relacionado con su venta para la exportación.

Artículo 75. Para los efectos del artículo 74 de esta ley, se restarán los siguientes conceptos:

- I. Las comisiones pagadas o convenidas usualmente, o los suplementos por beneficios y gastos generales directos o indirectos cobrados habitualmente, en relación con las ventas en territorio nacional, de mercancías importadas de la misma especie o clase.
- II. Los gastos habituales de transporte, seguros y gastos conexos tales como manejo, carga y descarga en que se incurra con motivo del transporte de las mercancías, que se realicen con posterioridad a que se den los supuestos a que se refiere la fracción I del artículo 56 de esta ley, no incluidos en el concepto de gastos generales de la fracción anterior.
- III. Las contribuciones y cuotas compensatorias pagadas en territorio nacional, por la importación o venta de las mercancías.

Artículo 76. Para los efectos de los artículos 70, 72, 73, y 74 de esta ley, la expresión momento aproximado comprende un periodo no mayor de noventa días anteriores o posteriores a la importación de las mercancías sujetas a valoración.

Artículo 77. Se entiende por valor reconstruido, el valor que resulte de la suma de los siguientes elementos:

- I. El costo o valor de los materiales y de la fabricación u otras operaciones efectuadas para producir las mercancías importadas, determinado con base en la contabilidad comercial del productor, siempre que dicha contabilidad se mantenga conforme a los principios de contabilidad generalmente aceptados, aplicables en el país de producción.

El costo o valor a que se hace referencia en esta fracción, comprenderá lo siguiente:

- a) El costo y gastos a que se refieren los incisos *b)* y *c)* de la fracción I del artículo 65 de esta ley.
 - b) El valor debidamente repartido, de los bienes y servicios a que se refieren los incisos *a)* a *c)* de la fracción II, del artículo 65 de esta ley, siempre que el importador de manera directa o indirecta los haya suministrado para su utilización en la producción de las mercancías importadas.
 - c) El valor debidamente repartido, de los trabajos a los que se refiere el inciso *d)*, fracción II del artículo 65 de esta ley, en la medida que corran a cargo del productor.
- I. Una cantidad global por concepto de beneficios y gastos generales, igual a la que normalmente se adiciona tratándose de ventas de mercancías de la misma especie o clase que las mercancías sujetas a valoración, efectuadas por productores del país de exportación en operaciones de exportación a territorio nacional.
- Los gastos generales a que se refiere esta fracción deberán comprender los costos directos e indirectos de producción y venta de las mercancías para la exportación, que sean distintos de los señalados en la fracción anterior.
- III. Los gastos a que se hace referencia en el inciso *d)*, fracción I del artículo 65 de esta ley.
- Para los efectos de este artículo, se entiende por mercancías de la misma especie o clase, las mercancías pertenecientes a un grupo o gama de mercancías producidas por una rama de producción determinada o por un sector de las mismas.

Artículo 78. Cuando el valor de las mercancías importadas no pueda determinarse con arreglo a los métodos a que se refieren los artículos 64 y 71, fracciones I, II, III y IV de esta ley, dicho valor se determinará aplicando los métodos señalados en dichos artículos en orden sucesivo y por exclusión, con mayor flexibilidad, conforme a criterios razonables y compatibles con los principios y disposiciones legales, sobre la base de los datos disponibles en territorio nacional.

II. Reglamento de la Ley Aduanera Mexicana (artículos correspondientes a la valoración)

TÍTULO TERCERO CONTRIBUCIONES, CUOTAS COMPENSATORIAS Y DEMÁS REGULACIONES Y RESTRICCIONES NO ARANCELARIAS AL COMERCIO EXTERIOR

Capítulo III Base gravable en importaciones

Artículo 98. Para efectos del párrafo tercero del artículo 64 de la ley, se considerará que no existe venta de mercancías para ser exportadas a territorio nacional por compra efectuada por el importador, tratándose de la importación de mercancías objeto de un contrato de arrendamiento, incluso cuando se trate de arrendamiento con opción de compra.

Artículo 99. Para efectos del artículo 65 de esta ley, en los casos en que no haya datos objetivos y cuantificables respecto de los cargos que deban sumarse al precio pagado, el valor en aduana no podrá determinarse conforme al método establecido en el artículo 64 de la ley, debiendo aplicarse el artículo 71 de la ley.

Artículo 100. Para efectos de lo establecido en el inciso *a*) de la fracción I del artículo 65 de la ley, se entiende por:

- I. Comisión, la comisión de venta pagada directa o indirectamente a un agente que actúa por cuenta del vendedor, por los servicios que le presta en la venta de las mercancías objeto de valoración;

- II. Gastos de corretaje, las retribuciones pagadas a un tercero por los servicios prestados como intermediario en la operación de compraventa de las mercancías objeto de valoración, y
- III. Comisión de compra, la retribución pagada por el importador a su agente por los servicios que le presta al representarlo en el extranjero en la compra de las mercancías objeto de valoración.

Artículo 101. Para efectos de lo dispuesto en el inciso *b*) de la fracción I del artículo 65 de la ley, se considerará que los envases o embalajes forman un todo con las mercancías, cuando se importen y se clasifiquen junto con las mismas, sean del tipo de los normalmente vendidos con ellas y no sean susceptibles de utilizarse en dos o más ocasiones.

Artículo 102. Para efectos de lo dispuesto en el inciso *d*) de la fracción I del artículo 65 de la ley, el importador podrá determinar un valor en aduana provisional cuando haya contratado una póliza de seguros global de transporte anual y no pueda determinar las cantidades que por concepto de seguro debe incrementar en cada operación al precio pagado por las mercancías, siempre que cumpla lo siguiente:

- I. Deberá incrementar al precio pagado por las mercancías, por concepto de seguro, la cantidad que resulte de aplicar a dicho precio el factor que se obtenga de dividir el costo del seguro global del año inmediato anterior entre el valor de las importaciones de mercancías aseguradas que hubiere efectuado el mismo año.
Cuando el contribuyente inicie actividades de importación o en el año inmediato anterior no haya contratado una póliza de seguros global, y por tal motivo no cuente con la información correspondiente al año anterior, deberá incrementar al precio pagado por las mercancías, por concepto de seguro, la cantidad que resulte de aplicar a dicho precio el factor que se obtenga de dividir el costo del seguro global vigente al momento de la importación entre el valor de las importaciones que estime realizar dentro del periodo de cobertura del citado seguro;
- II. Deberá presentar la rectificación al pedimento corrigiendo el valor en aduana de las mercancías, determinado en forma provisional, mediante declaraciones complementarias, en las que se señalen las cantidades que por concepto de seguro efectivamente les correspondan, pagando las contribuciones actualizadas y los recargos causados que resulten de la determinación definitiva del valor en aduana, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 89 de la ley y en el Código Fiscal de la Federación, y
- III. Deberá presentar las declaraciones complementarias dentro del mes siguiente a la fecha de vencimiento del plazo de cobertura del seguro global del transporte.

En caso de no presentar las declaraciones complementarias dentro del plazo señalado en esta fracción, los valores en aduana declarados en forma provisional, tendrán el carácter de definitivos para todos los efectos legales.

Artículo 103. Quienes ejerzan la opción establecida en el artículo 102 de este Reglamento, deberán presentar un aviso ante la autoridad aduanera, en la forma oficial aprobada por la Secretaría.

En este caso, además de los documentos señalados en el artículo 36, fracción I de la ley, deberán acompañar al pedimento correspondiente una copia simple de la póliza a que se refiere el artículo anterior.

Artículo 104. Para efectos de lo dispuesto en el inciso *b*) de la fracción II del artículo 65 de la ley, cuando el importador adquiera bienes de un vendedor al que no esté vinculado y paga por ellos un precio determinado, dicho precio será el valor de los bienes. Si los bienes fueron producidos por el importador o por una persona vinculada a él, el valor de los bienes será su costo de producción. Cuando el importador haya utilizado dichos bienes con anterioridad, independientemente de que los haya comprado o producido, se efectuará un ajuste para reducir el costo original de adquisición o de producción, a fin de tener en cuenta su utilización y determinar su valor.

Una vez determinado el valor de los bienes, el importador podrá repartirlo entre las mercancías importadas de conformidad con alguna de las siguientes formas de reparto:

- I. Incrementando la totalidad del valor del bien en la primera importación;
- II. Repartiendo el valor entre el número de unidades producidas hasta el momento del primer envío, y
- III. Repartiendo el valor entre el total de la producción prevista, cuando existan contratos o compromisos en firme respecto de esa producción, haciendo del conocimiento de la autoridad aduanera el ejercicio de dicha opción, mediante promoción por escrito.

La opción que se ejerza de conformidad con este artículo, se hará constar en el pedimento correspondiente, presentando copia del escrito que en su caso, se hubiera presentado a la autoridad competente.

Artículo 105. Para efectos de lo dispuesto en el inciso *d*) de la fracción II del artículo 65 de la ley, el importe a adicionar será el valor de la compra o del arrendamiento de los bienes o servicios mencionados cuando éstos hayan sido comprados o arrendados por el importador.

No procederá efectuar adición alguna tratándose de bienes que sean del dominio público, salvo la correspondiente al costo de la obtención de copias de los mismos.

Artículo 106. Para efectos de lo dispuesto en la fracción III del artículo 65 de la ley, no se adicionarán al precio pagado por las mercancías importadas, los derechos de reproducción de las mercancías en territorio nacional.

Artículo 107. Cuando deba adicionarse el precio pagado, con el importe de los cargos a que se refieren las fracciones III y IV del artículo 65 de la ley y al momento de la importación, el monto de dichos cargos no pueda determinarse, el importador podrá aplicar el método de valor de transacción, siempre que estime el monto aproximado de los mismos cargos y determine provisionalmente la base gravable.

Cuando los cargos a que se refiere el párrafo anterior puedan determinarse y resulten en cantidades distintas a las estimadas, el importador deberá presentar una rectificación al pedimento corrigiendo la base gravable y pagando las contribuciones adeudadas actualizadas, así como los recargos causados a partir de la fecha en que se cubrieron las contribuciones de conformidad con el artículo 89 de la ley y con el Código Fiscal de la Federación.

Transcurrido un año, contado a partir de la fecha de presentación del pedimento, sin que el importe de los cargos a que se refieren las fracciones III y IV del artículo 65 de la ley pueda determinarse, el importador deberá rectificar el valor en aduana de las mercancías determinado provisionalmente, utilizando el método de valoración que le corresponda en los términos del artículo 71 de la ley. En caso de no presentar las declaraciones complementarias dentro de dicho plazo, los valores en aduana declarados en forma provisional tendrán carácter de definitivos para todos los efectos legales.

Lo dispuesto en este artículo sólo se aplicará cuando el importador cumpla con la obligación establecida en la fracción I del artículo 59 de la ley, salvo lo establecido por el artículo 69 de este Reglamento.

Artículo 108. Para efectos del artículo 67 de la ley, cuando el valor de la condición o contraprestación se conozca y esté relacionado con las mercancías importadas, deberá formar parte del precio realmente pagado o por pagar.

Artículo 109. Para efectos de la fracción II del artículo 68 de la ley, las personas que estén asociadas en negocios por ser una el agente, distribuidor o concesionario exclusivo de la otra, cualquiera que sea la denominación utilizada, se considerarán como vinculadas solamente si se encuentran dentro de alguno de los supuestos previstos en las demás fracciones de dicho artículo.

Artículo 110. Para efectos de la fracción VIII del artículo 68 de la ley, se considera que existe vinculación entre personas de la misma familia, si existe parentesco civil; por consanguinidad legítima o natural sin limitación de grado en línea recta, en la colateral o transversal dentro del cuarto grado; por afinidad en línea recta o transversal hasta el segundo grado; así como entre cónyuges.

Artículo 111. Para efectos de las fracciones I y II del artículo 71 de la ley, cuando en un embarque existan mercancías que deban ser valoradas conforme al método

de valor de transacción y otras mercancías idénticas o similares, respecto de las que no exista venta y, en consecuencia no se encuentren comprendidas en la factura, estas últimas podrán valorarse utilizando el método de valor de transacción de mercancías idénticas o con el método de valor de transacción de mercancías similares, según corresponda, referido al valor en aduana de las primeras.

Artículo 112. Para efectos de los artículos 72 y 73 de la ley, cuando no exista información suficiente para determinar los ajustes correspondientes y tomar en cuenta las diferencias a nivel comercial o la cantidad, así como para determinar los ajustes respectivos por concepto de gastos de transporte, seguros y gastos conexos a que se refieren los párrafos segundo y cuarto de dichos artículos, el valor en aduana de las mercancías no podrá determinarse con base en el valor de transacción de mercancías idénticas o similares.

Artículo 113. Para efectos de los artículos 72 y 73 de la ley. Podrá utilizarse el valor de transacción de mercancías idénticas o similares producidas en el mismo país, por una persona diferente de la que produjo las mercancías objeto de valoración, únicamente cuando no existan mercancías idénticas o similares producidas por la misma persona.

Artículo 114. El valor en aduana de las mercancías importadas no podrá determinarse de conformidad con lo dispuesto en la fracción II del artículo 74 de la ley, cuando el valor añadido por la transformación no se pueda determinar con base en datos objetivos y cuantificables que reflejen el costo de dicha operación.

Artículo 115. Para efectos de la fracción I del artículo 75 de la ley, los gastos generales comprenderán los gastos directos e indirectos de comercialización de las mercancías y deberán considerarse como un todo con los beneficios.

Cuando el importe aplicado por el importador por concepto de beneficios y gastos generales, no concuerde con el correspondiente a las ventas de mercancías de la misma especie o clase que las mercancías objeto de valoración, efectuadas por productores del país de exportación en operaciones a territorio nacional, el importe por concepto de beneficios y gastos generales podrá determinarse con base en información distinta de la que hubiera sido utilizada por el importador.

Artículo 116. Para efectos de lo dispuesto en el primer párrafo del artículo 77 de la ley, si para determinar un valor reconstruido de la autoridad aduanera utiliza información distinta de la proporcionada por el productor, deberá informar al importador, cuando éste lo solicite, la fuente de dicha información, los datos utilizados y los cálculos efectuados sobre la base de dichos datos, salvo que se trate de información de carácter estrictamente confidencial.

III. Resolución Miscelánea de Comercio Exterior para 1997, referidas a valoración en aduana de las mercancías (D.O.F. 16 de marzo de 1998)

3.11. VALOR EN ADUANA PARA IMPORTACIONES DEFINITIVAS

3.11.1. Para efectos del artículo 64, último párrafo de la ley, el precio pagado puede efectuarse mediante transferencia de dinero, cartas de crédito, instrumentos negociables o por cualquier otro medio.

Se considera como pago indirecto el cumplimiento total o parcial, por parte del comprador, de una deuda a cargo del vendedor.

3.11.2. Para efectos del artículo 65, fracción I, inciso *a*) de la ley, siempre que el seguro se contrate sobre un porcentaje del precio de la mercancía, el cargo por dicho concepto se considerará como incrementable, cualquiera que sea el momento de pago de la prima.

3.11.3. Para efectos del artículo 66, fracción II, inciso *a*) de la ley, el licenciamiento para permitir el uso de marcas y la explotación de patentes no se considerará como asistencia técnica.

3.11.4. Para efectos del artículo 69, fracción II de la ley, la información que deberá proporcionar el importador, a requerimiento de la autoridad, podrá consistir en un dictamen contable, emitido de conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados del país de producción de las mercancías sujetas a valoración, así como de los anexos que, en su caso, se le deban acompañar, siempre que quien emita dictamen cuente con autorización de la autoridad competente de dicho país.

3.11.5. Para efectos del artículo 72, segundo párrafo de la ley, se podrá utilizar el valor de transacción de mercancías idénticas vendidas a un nivel comercial diferente y en cantidades diferentes, ajustado, para tener en cuenta los factores de cantidad únicamente, factores de nivel comercial únicamente o factores de nivel comercial y de cantidad.

3.11.6. Para efectos del artículo 73, primero y segundo párrafos de la ley, se podrá utilizar el valor transacción de mercancías similares vendidas a un nivel comercial diferente y en cantidades diferentes, ajustado, para tener en cuenta los factores de cantidad únicamente, factores de nivel comercial únicamente o factores de nivel comercial y de cantidad.

3.11.7. Para efectos del Título Tercero, Capítulo III, Sección Primera de la ley, se considerarán mercancías de la misma especie o clase aquéllas pertenecientes a un grupo o gama de mercancías producidas por una rama de producción determinada, o por un sector de la misma y que comprenda mercancías idénticas o similares.

Para determinar si ciertas mercancías son de la misma especie o clase que las mercancías objeto de valoración, se examinarán las ventas que se hagan en el territorio nacional del grupo o gama más restringido de mercancías importadas de la misma especie o clase, que incluya las mercancías objeto de valoración y a cuyo respecto pueda suministrarse la información necesaria.

Las mercancías de la misma especie o clase podrán ser mercancías importadas del mismo país que la mercancías objeto de valoración o mercancías importadas de otros países.

3.11.8. Para efectos de los artículos 109 y 118 de la ley, los desperdicios que se vayan a destinar al mercado nacional causarán los impuestos a la importación, conforme a la clasificación arancelaria que les corresponda en el estado en que se encuentren al momento de efectuar el cambio de régimen.

Para ello, se tomará como base el valor en aduana determinado de conformidad con el Título Tercero, Capítulo III, Sección Primera de la propia ley. En este caso, las cuotas, bases gravables, tipos de cambio de moneda, regulaciones y restricciones no arancelarias y prohibiciones aplicables serán las que rijan en la fecha de pago.

Lo establecido en esta regla también será aplicable para la reexpedición de desperdicios reciclables de franja o región fronteriza al resto del país.

3.11.9. Para efectos del artículo 109 de la ley, las maquiladoras y las empresas con programas de exportación autorizados por la Secofi, que hayan cumplido con las disposiciones de la regla 3.11.8, podrán enajenar en territorio nacional los desperdicios, previo cambio de régimen de importación temporal a definitiva.

En estos casos, no se requerirá de autorización por parte de la autoridad aduanera para la enajenación de los desperdicios en el territorio nacional.

3.12. Valor en aduana para importaciones temporales

3.12.1. Para efectos del Título Tercero, Capítulo III, Sección Primera de la ley, las maquiladoras o las empresas con programas de exportación autorizados por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, podrán determinar provisionalmente el valor en aduana de las mercancías que importen temporalmente, con base en la cantidad que hayan declarado para efectos del contrato de seguro de transporte de las mercancías importadas o bien, con cualquier otro elemento objetivo en el que se refleje dicho valor.

Cuando las personas a que se refiere esta regla opten por cambiar el régimen de importación temporal a definitiva, deberán determinar el nuevo valor en aduana de las mercancías en el pedimento de importación definitiva, conforme a las disposiciones legales señaladas en el párrafo anterior. El agente o apoderado aduanal que formule el nuevo pedimento deberá conservar la manifestación de valor, firmada por el importador o su representante legal.

La opción establecida en el párrafo anterior, podrá ser ejercida por quienes importen mercancías para exposiciones internacionales, en los términos del artículo 121, fracción III de la ley, en cuyo caso deberán presentar la rectificación del pedimento antes de la extracción de las mercancías.

3.12.2. Para efectos de los artículos 109, segundo párrafo y 110 de la ley, las maquiladoras o las empresas con programas de exportación autorizados por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, que cambien del régimen de importación temporal al definitivo, los bienes de activo fijo o las mercancías que hubieren importado para someterlas a un proceso de transformación, elaboración o reparación, podrán aplicar la tasa arancelaria preferencial establecida por algún tratado de libre comercio al momento de realizar el cambio de régimen, siempre que cumplan con lo siguiente:

A. Tratándose de mercancías que hayan sufrido un proceso de transformación, elaboración o reparación:

1. Que las mercancías hubieren sido importadas temporalmente bajo la vigencia del tratado que corresponda.
2. Que las mercancías hubieren cumplido con las reglas de origen previstas en el tratado respectivo, al momento de su ingreso a territorio nacional.
3. Que la maquiladora o empresa con programa de exportación autorizado por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, cuente con el certificado de origen válido que ampare las citadas mercancías, expedido por el exportador de las mismas en territorio de la parte exportadora al momento de su importación temporal o a más tardar en un plazo no mayor a un año a partir de su importación temporal.
4. Que el certificado de origen se encuentre vigente a la fecha del cambio de régimen.

5. Que la maquiladora o empresa con programa de exportación autorizado por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, cuente con la información y documentación necesaria para acreditar que el bien final incorporó en su producción las mercancías importadas temporalmente, respecto de las cuales se pretende aplicar la tasa arancelaria preferencial. Asimismo, deberá presentar tales documentos a la autoridad aduanera, en caso de serle requeridos.
6. Que el cambio de régimen se efectúe dentro del plazo autorizado para su permanencia en territorio nacional bajo el programa de maquila o de exportación respectivo.
7. Que el arancel preferencial aplicable sea el que corresponda a los insumos extranjeros introducidos bajo el régimen de importación temporal al amparo del programa respectivo, y no al bien final.

B. Tratándose de mercancías importadas temporalmente al amparo de los programas antes citados, que no hayan sido objeto de transformación, elaboración o reparación, procederá la aplicación de la tasa arancelaria preferencial, siempre que se cumpla con los requisitos señalados en el rubro A., numerales 1., 2., 3., 4., 6. y 7. anteriores.

En los casos de los rubros A. y B. anteriores el impuesto general de importación se determinará aplicando la tasa arancelaria preferencial vigente a la fecha de entrada de las mercancías al territorio nacional en los términos del artículo 56, fracción I de la ley, actualizado conforme al artículo 17-A del Código, a partir del mes en que las mercancías se importen temporalmente y hasta que las mismas se paguen.

C. Tratándose de bienes de activo fijo procederá la aplicación de la tasa arancelaria preferencial, siempre que se cumpla con los requisitos señalados en el rubro A., numerales 1., 2., 3., 4., 6. y 7. anteriores.

Para ello, deberán efectuar el cambio de régimen en un plazo no mayor a 4 años, a partir de la fecha de su importación temporal en el caso del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. En los demás tratados de libre comercio suscritos por México, se deberá efectuar el cambio de régimen en el plazo de un año.

En este supuesto el impuesto general de importación se determinará aplicando la tasa arancelaria preferencial vigente al momento en que se efectúe el cambio de régimen al de importación definitiva.

Los desperdicios que se hayan obtenido en territorio nacional y que se pretendan destinar al mercado nacional, en ningún caso podrán sujetarse al trato arancelario preferencial previstos en los Acuerdos de Complementación Económica o en los Tratados de Libre Comercio suscritos por México.

*IV. Instructivo de llenado para la manifestación de valor*¹

ANEXO 5 DE LA RESOLUCIÓN MISCELÁNEA DE COMERCIO EXTERIOR PARA 1997

El importador dará cumplimiento a lo dispuesto en la fracción III del artículo 59 de la Ley Aduanera mediante una manifestación de valor dirigida a la autoridad aduanera, que reúna por lo menos los siguientes elementos en el orden que a continuación se indica.

I. Información general

1. Anotará en el ángulo superior derecho de cada una de las hojas que integran la manifestación de valor, el número que le corresponda respecto del total de hojas que integran dicha manifestación, mediante la leyenda "hoja_ de_". Los números de hojas a que se refiere este párrafo no incluyen los anexos que en su caso se acompañen a la manifestación.

2. Nombre o razón social y domicilio del vendedor o vendedores en el extranjero, o cuando éstos no existan, del remitente o remitentes. Indicará respecto de cada vendedor o remitente en el extranjero, si existe o no vinculación entre el vendedor y el importador de las mercancías y, en caso de que ésta exista, si la misma no ha influido en el valor de transacción, en los términos de lo previsto en el artículo 69 de la Ley Aduanera.

3. Nombre o razón social, Registro Federal de Contribuyentes y domicilio fiscal del importador.

4. Nombre del agente o apoderado aduanal y número de su patente o autorización.

5. Número o números de las facturas con sus fechas de expedición.

¹ Respecto al formato sobre manifestación de valor, existe el derecho, por parte de las empresas, para que con papel membretado elaboren el documento, incluyendo los requisitos que se establecen en este formato de llenado para la manifestación de valor en aduana.

Cuando el importador opte por rendir una manifestación de valor por cierto periodo en los términos del punto V de este instructivo, no será necesario indicar los datos de las facturas.

6. Indicar el método de valoración aplicado para el total de las mercancías a que se refiere la manifestación, o el método aplicado para cada tipo de mercancías, si utiliza más de un método. En este último caso relacionara con precisión cada uno de los métodos con los tipos de mercancías de que se trate, o con los proveedores correspondientes.

Los métodos de valoración utilizados se identificarán con las expresiones “valor de transacción de las mercancías”; “valor de transacción de las mercancías idénticas”; “valor de transacción de mercancías similares”; “valor de precio unitario de venta”; “valor reconstruido” o “valor determinado conforme a lo establecido por el artículo 78”, según se trate del método que se utilice de conformidad con la Ley Aduanera.

7. Si el importador presenta documentos anexos a la manifestación de valor, deberá numerar dichos anexos a razón de un folio por cada hoja que los integre. En la manifestación mencionada deberá indicar el total de anexos que se acompañan.

8. El importador indicará si la manifestación de valor se presenta por una operación o por el periodo de seis meses.

II. Método “valor de transacción de las mercancías”

En caso de que el método utilizado sea el de “valor de transacción de las mercancías”, el importador indicará que el precio pagado a que se refiere el cuarto párrafo del artículo 64 de la Ley Aduanera, es el previsto en las facturas u otros documentos comerciales que se anexen a la manifestación, e indicará también el número asignado a cada uno de los anexos a los que se refiere este punto. Cuando existan los conceptos previstos en el artículo 66 de la Ley Aduanera, el importador indicará que los mismos aparecen desglosados o especificados en forma separada del precio pagado en la factura comercial o en otros documentos comerciales que se anexen a la manifestación, e indicará también el número asignado a cada uno de los anexos correspondientes. Las facturas u otros documentos mencionados podrán acompañarse en original o copia.

En el caso a que se refiere el párrafo anterior, el importador podrá optar, en vez de anexar las facturas u otros documentos comerciales a la manifestación, por describir en la propia manifestación la mercancía de que se trate y el precio pagado en moneda de facturación respecto de cada una de ellas, así como los conceptos a que se refiere el artículo 66 de la citada ley, siempre que éstos se desglosen o especifiquen en forma separada del precio pagado en la factura comercial o en otros documentos comerciales.

Cuando el importador opte por rendir una manifestación por cierto periodo, en los términos del punto V de este instructivo, no será necesario acompañar las facturas, por lo que el importador podrá entregarlas en original o copia al agente o

apoderado aduanal antes de que éste formule el pedimento. En el caso a que se refiere este párrafo, el importador señalará que el precio pagado de las mercancías es el que aparecerá en las facturas u otros documentos comerciales que le hará llegar en original o copia al agente o apoderado aduanal, antes de que éste formule el pedimento.

Cuando el método utilizado sea valor de transacción, el importador también indicará:

- El importe de los cargos a que se refiere el artículo 65 de la Ley Aduanera, en moneda de facturación, si éstos existen. Para ello precisará con claridad la mercancía o mercancías que deban aplicarse, los cargos mencionados e indicará en cada caso el concepto del cargo o cargos de que se trate.
- De existir los cargos a que se refiere el párrafo anterior, en vez de indicar el importe de cada uno de ellos, el importador podrá optar por acompañar las facturas u otros documentos comerciales en que consten dichos cargos, e indicará el número que asigne a cada uno de los anexos a que se refiere este párrafo. El importador deberá relacionar con claridad el número de el o los anexos en que consten los cargos de referencia, con la o las mercancías a cuyo precio pagado deben incrementarse los cargos multicitados.
- Cuando el importador opte por rendir una manifestación por cierto periodo en los términos del punto V de este instructivo, y siempre que los cargos a que se refiere el artículo 65 de la Ley Aduanera, sean constantes o puedan calcularse desde la fecha que se rinda la manifestación de valor, podrá indicar el importe de los cargos a que se refiere al artículo 64 de la Ley Aduanera o bien podrá señalar las bases y el procedimiento que se utilizará para calcular los cargos mencionados en cada uno de los embarques que se importarán durante el periodo en que se aplique la manifestación de valor. Para ello el importador podrá indicar el importe de los cargos o señalar las bases y los procedimientos mencionados respecto a cada tipo de mercancía o bien respecto de cada proveedor, pero en todo caso precisará con claridad el concepto del cargo o cargos de que se trate y lo relacionará con el tipo de mercancía o con su proveedor.
- Tratándose de mercancías que se importen al amparo de algún tratado o convenio internacional, de conformidad con los cuales se tenga derecho a gozar de trato arancelario preferencial, el valor de transacción se calculará de acuerdo con las disposiciones aplicables establecidas en los mismos, el agente aduanal al formular el pedimento, se basará en los elementos declarados por el importador y efectuará las operaciones que sean necesarias en los términos de lo dispuesto en la Ley Aduanera, con el objeto de determinar, bajo su responsabilidad, el valor en aduana de las mercancías, en caso de que el valor en aduana declarado en el pedimento resulte incorrecto con motivo de la indebida interpretación o error en la aplicación que el agente aduanal haga de los elementos rendidos por el importador en la manifestación de valor, incluso por errores de carácter aritmético, no será aplicable la

excluyente de responsabilidad a que se refiere el artículo 59, fracción III de la Ley Aduanera, por lo que en este caso dicho agente aduanal sí será responsable solidario de la determinación del valor en aduana de las mercancías exclusivamente de la parte a que se refiere la indebida interpretación o error en la aplicación en que hubiera incurrido el agente aduanal.

III. Otros métodos

En caso de que se utilice cualquier método distinto del de “valor de transacción de las mercancías”, se estará a lo siguiente:

El importador indicará con precisión, por tipo de mercancía o mercancías, la razón por la que en los términos de los artículos 67 y 71 de la Ley Aduanera no utilizó el método de “valor de transacción de las mercancías”, para lo que señalará:

- a) Si la base gravable no deriva de una compraventa para la exportación con destino a territorio nacional.
- b) Si existe alguna circunstancia distinta de las previstas en el artículo 67 de la Ley Aduanera, que impida utilizar el valor de transacción. En caso de existir ésta, precisará por cada tipo de mercancía o mercancías, la circunstancia en cuestión. El importador anotará por cada tipo de mercancía o mercancías, el valor determinado conforme a los artículos 72 a 78 de la Ley Aduanera, según el método de valoración que utilice, o bien podrá optar por acompañar los documentos en los que en su caso conste dicho valor en aduana. En este último caso deberá indicar el número que asigne a cada uno de sus anexos correspondientes y deberá relacionar con claridad dichos anexos con la mercancía o mercancías a que corresponda el valor en aduana respectivo.

IV. Importación temporal

Cuando se destinen las mercancías al régimen de importación temporal y el importador opte por determinar provisionalmente el valor de las mismas, indicará que las mercancías de que se trate, se destinan a dicho régimen y anotará por cada tipo de mercancía o mercancías el valor provisional, conforme a lo dispuesto por la regla general correspondiente, de la Resolución Miscelánea de Comercio Exterior para 1997 o bien, podrá acompañar los documentos en que conste dicho valor o indicará el procedimiento que debe seguir el agente aduanal para determinarlo.

Finalmente, la manifestación de valor deberá contener la leyenda de que los datos se declaran “bajo protesta de decir verdad”, el nombre, firma y Registro Federal de Contribuyentes del importador o su representante legal, así como la fecha en que se elabora. En caso de que la manifestación elaborada se rinda en más de una hoja, la firma a que se refiere este párrafo deberá aparecer en todas y cada una de las hojas que la integran.

V. Periodicidad de la manifestación

La manifestación de valor podrá rendirse por cada operación o por cada periodo de seis meses.

Si la manifestación se rinde por periodo, y si durante el transcurso del mismo se modifica alguno de los elementos que en términos de la Ley Aduanera permitan determinar el valor en aduana de las mercancías, el importador deberá manifestar dicha circunstancia mediante la presentación de una nueva manifestación de valor.

VI. Ejemplares en que deberá rendirse la manifestación de valor

La manifestación de valor deberá rendirse en dos tantos, uno destinado al agente o apoderado aduanal y el otro deberá conservarse con la contabilidad del importador.

VII. Disposiciones aplicables

Para calcular el valor en aduana se deberán aplicar las disposiciones establecidas en el Título Tercero, Capítulo III, Sección Primera, de la Ley Aduanera, las contenidas en el Título Tercero, Capítulo III, de su Reglamento, y las demás disposiciones aplicables que se emitan al respecto.

Atentamente

Sufragio Efectivo. No Reelección.

México, D.F., a 13 de marzo de 1997. En ausencia del secretario de Hacienda y Crédito Público y del subsecretario del Ramo, y con fundamento en el artículo 105 del Reglamento Interior de esta Secretaría, el subsecretario de Ingresos, **Tomás Ruiz**. Rúbrica.

V. Código de Valoración Aduanera

GATT - RONDA URUGUAY

ACUERDO RELATIVO A LA APLICACIÓN DEL ARTÍCULO VII DEL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO DE 1994

Introducción general

1. El “valor de transacción”, tal como se define en el artículo 1º, es la primera base para la determinación del valor en aduana de conformidad con el presente Acuerdo. El artículo 1º debe considerarse en conjunción con el artículo 8º, que dispone, entre otras cosas, el ajuste del precio realmente pagado o por pagar en los casos en que determinados elementos, que se considera forman parte del valor en aduana, corran a cargo del comprador y no estén incluidos en el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas. El artículo 8º prevé también la inclusión en el valor de transacción de determinadas prestaciones del comprador en favor del vendedor, que revistan más bien la forma de bienes o servicios que de dinero. Los artículos 2º a 7º inclusive establecen métodos para determinar el valor en aduana en todos los casos en que no pueda determinarse con arreglo a lo dispuesto en el artículo 1º.

2. Cuando el valor en aduana no pueda determinarse en virtud de lo dispuesto en el artículo 1º, normalmente deberán celebrarse consultas entre la Administración de Aduanas y el importador con objeto de establecer una base de valoración con arreglo a lo dispuesto en los artículos 2º o 3º. Puede ocurrir, por ejemplo, que el importador posea información acerca del valor en aduana de mercancías idénticas o similares importadas y que la Administración de Aduanas no disponga de manera directa de esta información en el lugar de importación. También es posible que la Administración de Aduanas disponga de información acerca del valor en aduana de mercancías idénticas o similares importadas y que el importador no conozca esta información. La celebración de consultas entre las dos partes permitirá intercambiar la información, a reserva de las limitaciones impuestas por el secreto comercial, a fin de determinar una base apropiada de valoración en aduana.

3. Los artículos 5º y 6º proporcionan dos bases para determinar el valor en aduana cuando éste no pueda determinarse sobre la base del valor de transacción de las mercancías importadas o de mercancías idénticas o similares importadas. En virtud del párrafo 1 del artículo 5º, el valor en aduana se determina sobre la base del precio a que se venden las mercancías, en el mismo estado en que son importadas, a un comprador no vinculado con el vendedor y en el país de importación. Asimismo, el importador, si así lo solicita, tiene derecho a que las mercancías que son objeto de transformación después de la importación se valoren con arreglo a lo dispuesto en el artículo 5º. En virtud del artículo 6º, el valor en aduana se determina sobre la base del valor reconstruido. Ambos métodos presentan dificultades y por esta causa el importador tiene derecho, con arreglo a lo dispuesto en el artículo 4º, a elegir el orden de aplicación de los dos métodos.

4. El artículo 7º establece cómo determinar el valor en aduana en los casos en que no pueda determinarse con arreglo a ninguno de los artículos anteriores.

Los miembros,

Habida cuenta de las Negociaciones Comerciales Multilaterales;

Deseando fomentar la consecución de los objetivos del GATT de 1994 y lograr beneficios adicionales para el comercio internacional de los países en desarrollo;

Reconociendo la importancia de lo dispuesto en el artículo VII del GATT de 1994 y deseando elaborar normas para su aplicación con objeto de conseguir a este respecto una mayor uniformidad y certidumbre;

Reconociendo la necesidad de un sistema equitativo, uniforme y neutro de valoración en aduana de las mercancías que excluya la utilización de valores arbitrarios o ficticios;

Reconociendo que la base para la valoración en aduana de las mercancías debe ser en la mayor medida posible su valor de transacción;

Reconociendo que la determinación del valor en aduana debe basarse en criterios sencillos y equitativos que sean conformes con los usos comerciales y que los procedimientos de valoración deben ser de aplicación general, sin distinciones por razón de la fuente de suministro;

Reconociendo que los procedimientos de valoración no deben utilizarse para combatir el *dumping*;

Conviene en lo siguiente:

PARTE I: NORMAS DE VALORACIÓN EN ADUANA

Artículo 1º

1. El valor en aduana de las mercancías importadas será el valor de transacción, es decir, el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías cuando éstas se venden para su exportación al país de importación, ajustado de conformidad con lo dispuesto en el artículo 8º, siempre que concurren las siguientes circunstancias:

- a) que no existan restricciones a la cesión o utilización de las mercancías por el comprador, con excepción de las que:
 - i) impongan o exijan la ley o las autoridades del país de importación;
 - ii) limiten el territorio geográfico donde puedan revenderse las mercancías; o
 - iii) no afecten sustancialmente al valor de las mercancías;
- b) que la venta o el precio no dependan de ninguna condición o contraprestación cuyo valor no pueda determinarse con relación a las mercancías a valorar;
- c) que no revierta directa ni indirectamente al vendedor parte alguna del producto de la reventa o de cualquier cesión o utilización ulteriores de las mercancías por el comprador, a menos que pueda efectuarse el debido ajuste de conformidad con lo dispuesto en el artículo 8º; y
- d) que no exista una vinculación entre el comprador y el vendedor o que, en caso de existir, el valor de transacción sea aceptable a efectos aduaneros en virtud de lo dispuesto en el párrafo 2.

2.

- a) Al determinar si el valor de transacción es aceptable a los efectos del párrafo 1, el hecho de que exista una vinculación entre el comprador y el vendedor en el sentido de lo dispuesto en el artículo 15 no constituirá en sí un motivo suficiente para considerar inaceptable el valor de transacción. En tal caso se examinarán las circunstancias de la venta y se aceptará el valor de transacción siempre que la vinculación no haya influido en el precio. Si, por la información obtenida del importador o de otra fuente, la Administración de Aduanas tiene razones para creer que la vinculación ha influido en el precio, comunicará esas razones al importador y le dará oportunidad razonable para contestar. Si el importador lo pide, las razones se le comunicarán por escrito.
- b) En una venta entre personas vinculadas, se aceptará el valor de transacción y se valorarán las mercancías de conformidad con lo dispuesto en el párrafo 1 cuando el importador demuestre que dicho valor se aproxima mucho a alguno de los precios o valores que se señalan a continuación, vigentes en el mismo momento o en uno aproximado:
 - i) 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;
 - ii) el valor en aduana de mercancías idénticas o similares, determinado con arreglo a lo dispuesto en el artículo 5º;

iii) el valor en aduana de mercancías idénticas o similares, determinado con arreglo a lo dispuesto en el artículo 6º;

Al aplicar los criterios precedentes, deberán tenerse debidamente en cuenta las diferencias demostradas de nivel comercial y de cantidad, los elementos enumerados en el artículo 8º y los costos que soporte el vendedor en las ventas a compradores con los que no esté vinculado, y que no soporte en las ventas a compradores con los que tiene vinculación.

c) Los criterios enunciados en el apartado b) del párrafo 2 habrán de utilizarse por iniciativa del importador y sólo con fines de comparación. No podrán establecerse valores de sustitución al amparo de lo dispuesto en dicho apartado.

Artículo 2º

1.

- a) Si el valor en aduana de las mercancías importadas no puede determinarse con arreglo a lo dispuesto en el artículo 1º, el valor en aduana será el valor de transacción de mercancías idénticas vendidas para la exportación al mismo país de importación y exportadas en el mismo momento que las mercancías objeto de valoración, o en un momento aproximado.
- b) Al aplicar el presente artículo, el valor en aduana se determinará utilizando el valor de transacción de mercancías idénticas vendidas al mismo nivel comercial y sustancialmente en las mismas cantidades que las mercancías objeto de la valoración. Cuando no exista tal venta, se utilizará el valor de transacción de mercancías idénticas vendidas a un nivel comercial diferente y/o en cantidades diferentes, ajustado para tener en cuenta las diferencias atribuibles al nivel comercial y/o a la cantidad, siempre que estos ajustes puedan hacerse sobre la base de datos comprobados que demuestren claramente que aquéllos son razonables y exactos, tanto si suponen un aumento como una disminución del valor.

2. Cuando los costos y gastos enunciados en el párrafo 2 del artículo 8º estén incluidos en el valor de transacción, se efectuará un ajuste de dicho valor para tener en cuenta las diferencias apreciables de esos costos y gastos entre las mercancías importadas y las mercancías idénticas consideradas que resulten de diferencias de distancia y de forma de transporte.

3. Si al aplicar el presente artículo se dispone de más de un valor de transacción de mercancías idénticas, para determinar el valor en aduana de las mercancías importadas se utilizará el valor de transacción más bajo.

Artículo 3º

1.
 - a) Si el valor en aduana de las mercancías importadas no puede determinarse con arreglo a lo dispuesto en los artículos 1º y 2º, el valor en aduana será el valor de transacción de mercancías similares vendidas para la exportación al mismo país de importación y exportadas en el mismo momento que las mercancías objeto de valoración, o en un momento aproximado.
 - b) Al aplicar el presente artículo, el valor en aduana se determinará utilizando el valor de transacción de mercancías similares vendidas al mismo nivel comercial y sustancialmente en las mismas cantidades que las mercancías objeto de la valoración. Cuando no exista tal venta, se utilizará el valor de transacción de mercancías similares vendidas a un nivel comercial diferente y/o en cantidades diferentes, ajustado para tener en cuenta las diferencias atribuibles al nivel comercial y/o a la cantidad, siempre que estos ajustes puedan hacerse sobre la base de datos comprobados que demuestren claramente que aquéllos son razonables y exactos, tanto si suponen un aumento como una disminución del valor.
2. Cuando los costos y gastos enunciados en el párrafo 2 del artículo 8º estén incluidos en el valor de transacción, se efectuará un ajuste de dicho valor para tener en cuenta las diferencias apreciables de esos costos y gastos entre las mercancías importadas y las mercancías similares consideradas que resulten de diferencias de distancia y de forma de transporte.
3. Si al aplicar el presente artículo se dispone de más de un valor de transacción de mercancías similares, para determinar el valor en aduana de las mercancías importadas se utilizará el valor de transacción más bajo.

Artículo 4º

Si el valor en aduana de las mercancías importadas no puede determinarse con arreglo a lo dispuesto en los artículos 1º, 2º y 3º, se determinará según el artículo 5º, y cuando no pueda determinarse con arreglo a él, según el artículo 6º, si bien a petición del importador podrá invertirse el orden de aplicación de los artículos 5º y 6º.

Artículo 5º

1.
 - a) Si las mercancías importadas, u otras idénticas o similares importadas, se venden en el país de importación en el mismo estado en que son importa-

das, el valor en aduana determinado según el presente artículo se basará en el precio unitario a que se venda en esas condiciones la mayor cantidad total de las mercancías importadas o de otras mercancías importadas que sean idénticas o similares a ellas, en el momento de la importación de las mercancías objeto de valoración, o en un momento aproximado, a personas que no estén vinculadas con aquellas a las que comprenden dichas mercancías, con las siguientes deducciones:

- i) las comisiones pagadas o convenidas usualmente, o los suplementos por beneficios y gastos generales cargados habitualmente, en relación con las ventas en dicho país de mercancías importadas de la misma especie o clase;
 - ii) los gastos habituales de transporte y de seguros, así como los gastos conexos en que se incurra en el país importador;
 - iii) cuando proceda, los costos y gastos a que se refiere el párrafo 2º del artículo 8º; y
 - iv) los derechos de aduana y otros gravámenes nacionales pagaderos en el país importador por la importación o venta de las mercancías.
- b) Si en el momento de la importación de las mercancías a valorar o en un momento aproximado, no se venden las mercancías importadas, ni mercancías idénticas o similares importadas, el valor se determinará, con sujeción por lo demás a lo dispuesto en el apartado a) del párrafo 1 de este artículo, sobre la base del precio unitario a que se vendan en el país de importación las mercancías importadas, o mercancías idénticas o similares importadas, en el mismo estado en que son importadas, en la fecha más próxima después de la importación de las mercancías objeto de valoración pero antes de pasados 90 días desde dicha importación.

2. Si ni las mercancías importadas, ni otras mercancías importadas que sean idénticas o similares a ellas, se venden en el país de importación en el mismo estado en que son importadas, y si el importador lo pide, el valor en aduana se determinará sobre la base del precio unitario a que se venda la mayor cantidad total de las mercancías importadas, después de su transformación, a personas del país de importación que no tengan vinculación con aquellas de quienes comprenden las mercancías, teniendo debidamente en cuenta el valor añadido en esa transformación y las deducciones previstas en el apartado a) del párrafo 1.

Artículo 6º

1. El valor en aduana de las mercancías importadas determinado según el presente artículo se basará en un valor reconstruido. El valor reconstruido será igual a la suma de los siguientes elementos:

- a) el costo o valor de los materiales y de la fabricación u otras operaciones efectuadas para producir las mercancías importadas;
- b) una cantidad por concepto de beneficios y gastos generales igual a la que suele añadirse tratándose de ventas de mercancías de la misma especie o clase que las mercancías objeto de la valoración efectuadas por productores del país de exportación en operaciones de exportación al país de importación;
- c) el costo o valor de todos los demás gastos que deban tenerse en cuenta para aplicar la opción de valoración elegida por el miembro en virtud del párrafo 2 del artículo 8°.

2. Ningún miembro podrá solicitar o exigir a una persona no residente en su propio territorio que exhiba, para su examen, un documento de contabilidad o de otro tipo, o que permita el acceso a ellos, con el fin de determinar un valor reconstruido. Sin embargo, la información proporcionada por el productor de las mercancías al objeto de determinar el valor en aduana con arreglo a las disposiciones de este artículo podrá ser verificada en otro país por las autoridades del país de importación, con la conformidad del productor y siempre que se notifique con suficiente antelación al gobierno del país de que se trate y que éste no tenga nada que objetar contra la investigación.

Artículo 7°

1. Si el valor en aduana de las mercancías importadas no puede determinarse con arreglo a lo dispuesto en los artículos 1° a 6° inclusive, dicho valor se determinará según criterios razonables, compatibles con los principios y las disposiciones generales de este Acuerdo y el artículo VII del GATT de 1994, sobre la base de los datos disponibles en el país de importación.

2. El valor en aduana determinado según el presente artículo no se basará en:

- a) el precio de venta en el país de importación de mercancías producidas en dicho país;
- b) un sistema que prevea la aceptación, a efectos de valoración en aduana, del más alto de dos valores posibles;
- c) el precio de mercancías en el mercado nacional del país exportador;
- d) un costo de producción distinto de los valores reconstruidos que se hayan determinado para mercancías idénticas o similares de conformidad con lo dispuesto en el artículo 6°;
- e) el precio de mercancías vendidas para exportación a un país distinto del país de importación;
- f) valores en aduana mínimos;
- g) valores arbitrarios o ficticios.

3. Si así lo solicita, el importador será informado por escrito del valor en aduana determinado de acuerdo con lo dispuesto en el presente artículo y del método utilizado a este efecto.

Artículo 8º

1. Para determinar el valor en aduana de conformidad con lo dispuesto en el artículo 1º, se añadirán al precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas:

- a) los siguientes elementos, en la medida en que corran a cargo del comprador y no estén incluidos en el precio realmente pagado o por pagar de las mercancías:
 - i) las comisiones y los gastos de corretaje, salvo las comisiones de compra;
 - ii) el costo de los envases o embalajes que, a efectos aduaneros, se consideren como formando un todo con las mercancías de que se trate;
 - iii) los gastos de embalaje, tanto por concepto de mano de obra como de materiales;
- b) el valor, debidamente repartido, de los siguientes bienes y servicios, siempre que el comprador, de manera directa o indirecta, los haya suministrado gratuitamente o a precios reducidos para que se utilicen en la producción y venta para la exportación de las mercancías importadas y en la medida en que dicho valor no esté incluido en el precio realmente pagado o por pagar:
 - i) los materiales, piezas y elementos, partes y artículos análogos incorporados a las mercancías importadas;
 - ii) las herramientas, matrices, moldes y elementos análogos utilizados para la producción de las mercancías importadas;
 - iii) los materiales consumidos en la producción de las mercancías importadas;
 - iv) 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;
- c) los cánones y derechos de licencia relacionados con las mercancías objeto de valoración que el comprador tenga que pagar directa o indirectamente como condición de venta de dichas mercancías, en la medida en que los mencionados cánones y derechos no estén incluidos en el precio realmente pagado o por pagar;

d) el valor de cualquier parte del producto de la reventa, cesión o utilización posterior de las mercancías importadas que revierta directa o indirectamente al vendedor.

2. En la elaboración de su legislación cada miembro dispondrá que se incluya en el valor en aduana, o se excluya del mismo, la totalidad o una parte de los elementos siguientes:

- a) los gastos de transporte de las mercancías importadas hasta el puerto o lugar de importación;
- b) los gastos de carga, descarga y manipulación ocasionados por el transporte de las mercancías importadas hasta el puerto o lugar de importación; y
- c) el costo del seguro.

3. Las adiciones al precio realmente pagado o por pagar previstas en el presente artículo sólo podrán hacerse sobre la base de datos objetivos y cuantificables.

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

Artículo 9°

1. En los casos en que sea necesaria la conversión de una moneda para determinar el valor en aduana, el tipo de cambio que se utilizará será el que hayan publicado debidamente las autoridades competentes del país de importación de que se trate, y deberá reflejar con la mayor exactitud posible, para cada periodo que cubra tal publicación, el valor corriente de dicha moneda en las transacciones comerciales expresado en la moneda del país de importación.

2. El tipo de cambio aplicable será el vigente en el momento de la exportación o de la importación, según estipule cada uno de los miembros.

Artículo 10°

Toda información que por su naturaleza sea confidencial o que se suministre con carácter de tal a los efectos de la valoración en aduana será considerada como estrictamente confidencial por las autoridades pertinentes, que no la revelarán sin autorización expresa de la persona o del gobierno que haya suministrado dicha información, salvo en la medida en que pueda ser necesario revelarla en el contexto de un procedimiento judicial.

Artículo 11

1. En relación con la determinación del valor en aduana, la legislación de cada miembro deberá reconocer un derecho de recurso, sin penalización, al importador o a cualquier otra persona sujeta al pago de los derechos.
2. Aunque en primera instancia el derecho de recurso sin penalización se ejercite ante un órgano de la Administración de Aduanas o ante un órgano independiente, en la legislación de cada miembro se preverá un derecho de recurso sin penalización ante una autoridad judicial.
3. Se notificará al apelante el fallo del recurso y se le comunicarán por escrito las razones en que se funde aquél. También se le informará de los derechos que pueden corresponderle a interponer otro recurso.

Artículo 12

Las leyes, reglamentos, decisiones judiciales y disposiciones administrativas de aplicación general destinados a dar efecto al presente Acuerdo serán publicados por el país de importación de que se trate con arreglo al artículo X del GATT de 1994.

Artículo 13

Si en el curso de la determinación del valor en aduana de las mercancías importadas resultase necesario demorar la determinación definitiva de ese valor, el importador de las mercancías podrá no obstante retirarlas de la Aduana si, cuando así se le exija, presta una garantía suficiente en forma de fianza, depósito u otro medio apropiado que cubra el pago de los derechos de aduana a que puedan estar sujetas en definitiva las mercancías. Esta posibilidad deberá preverse en la legislación de cada miembro.

Artículo 14

Las notas que figuran en el Anexo I del presente Acuerdo forman parte integrante de éste, y los artículos del Acuerdo deben interpretarse y aplicarse conjuntamente con sus respectivas notas. Los Anexos II y III forman asimismo parte integrante del presente Acuerdo.

Artículo 15

1. En el presente Acuerdo:

- a) por “valor en aduana de las mercancías importadas” se entenderá el valor de las mercancías a los efectos de percepción de derechos de aduana *ad valorem* sobre las mercancías importadas;
- b) por “país de importación” se entenderá el país o el territorio aduanero en que se efectúe la importación;
- c) por “producidas” se entenderá asimismo cultivadas, manufacturadas o extraídas.

2. En el presente Acuerdo:

- a) se entenderá por “mercancías idénticas” las que sean iguales en todo, incluidas sus características físicas, calidad y prestigio comercial. Las pequeñas diferencias de aspecto no impedirán que se consideren como idénticas las mercancías que en todo lo demás se ajusten a la definición;
- b) se entenderá por “mercancías similares” las que, aunque no sean iguales en todo, tienen características y composición semejantes, lo que les permite cumplir las mismas funciones y ser comercialmente intercambiables. Para determinar si las mercancías son similares habrán de considerarse, entre otros factores, su calidad, su prestigio comercial y la existencia de una marca comercial;
- c) las expresiones “mercancías idénticas” y “mercancías similares” no comprenden las mercancías que lleven incorporados o contengan, según el caso, elementos de ingeniería, creación y perfeccionamiento, trabajos artísticos, diseños, y planos y croquis por los cuales no se hayan hecho ajustes en virtud del párrafo 1 b) iv) del artículo 8º por haber sido realizados tales elementos en el país de importación;
- d) sólo se considerarán “mercancías idénticas” o “mercancías similares” las producidas en el mismo país que las mercancías objeto de valoración;
- e) sólo se tendrán en cuenta las mercancías producidas por una persona diferente cuando no existan mercancías idénticas o mercancías similares, según el caso, producidas por la misma persona que las mercancías objeto de valoración.

3. En el presente Acuerdo, 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 comprende mercancías idénticas o similares.

4. A los efectos del presente Acuerdo se considerará que existe vinculación entre las personas 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.

5. Las personas que están asociadas en negocios porque una es el agente, distribuidor o concesionario exclusivo de la otra, cualquiera que sea la designación utilizada, se considerarán como vinculadas, a los efectos del presente Acuerdo, si se les puede aplicar alguno de los criterios enunciados en el párrafo 4.

Artículo 16

Previa solicitud por escrito, el importador tendrá derecho a recibir de la Administración de Aduanas del país de importación una explicación escrita del método según el cual se haya determinado el valor en aduana de sus mercancías.

Artículo 17

Ninguna de las disposiciones del presente Acuerdo podrá interpretarse en un sentido que restrinja o ponga en duda el derecho de las Administraciones de Aduanas de comprobar la veracidad o la exactitud de toda información, documento o declaración presentados a efectos de valoración en aduana.

PARTE II: ADMINISTRACIÓN DEL ACUERDO, CONSULTAS Y SOLUCIÓN DE DIFERENCIAS

Artículo 18: Instituciones

1. En virtud del presente Acuerdo se establece un Comité de Valoración en Aduana (denominado en el presente Acuerdo el "Comité") compuesto de representantes de cada uno de los miembros. El comité elegirá a su presidente y se reunirá normalmente una vez al año, o cuando lo prevean las disposiciones pertinentes del

presente Acuerdo, para dar a los miembros la oportunidad de consultarse sobre cuestiones relacionadas con la administración del sistema de valoración en aduana por cualesquiera de los miembros en la medida en que esa administración pudiera afectar al funcionamiento del presente Acuerdo o a la consecución de sus objetivos y con el fin de desempeñar las demás funciones que le encomienden los miembros. Los servicios de secretaría del Comité serán prestados por la Secretaría de la OMC.

2. Se establecerá un Comité Técnico de Valoración en Aduana (denominado en el presente Acuerdo el “Comité Técnico”), bajo los auspicios del Consejo de Cooperación Aduanera (denominado en el presente Acuerdo “CCA”), que desempeñará las funciones enunciadas en el Anexo II del presente Acuerdo y actuará de conformidad con las normas de procedimiento contenidas en dicho Anexo.

Artículo 19: Consultas y solución de diferencias

1. Sin perjuicio de lo dispuesto en el presente Acuerdo, el Entendimiento sobre Solución de Diferencias será aplicable a las consultas y a la solución de diferencias al amparo del presente Acuerdo.

2. Si un miembro considera que una ventaja resultante para él directa o indirectamente del presente Acuerdo queda anulada o menoscabada, o que la consecución de uno de los objetivos del mismo se ve comprometida, por la acción de otro u otros miembros, podrá, con objeto de llegar a una solución mutuamente satisfactoria de la cuestión, pedir la celebración de consultas con el miembro o miembros de que se trate. Cada miembro examinará con comprensión toda petición de consultas que le dirija otro miembro.

3. Cuando así se le solicite, el Comité Técnico prestará asesoramiento y asistencia a los miembros que hayan entablado consultas.

4. A petición de cualesquiera de las partes en la diferencia, o por propia iniciativa, el grupo especial establecido para examinar una diferencia relacionada con las disposiciones del presente Acuerdo podrá pedir al Comité Técnico que haga un examen de cualquier cuestión que deba ser objeto de un estudio técnico. El grupo especial determinará el mandato del Comité Técnico para la diferencia de que se trate y fijará un plazo para la recepción del informe del Comité Técnico. El grupo especial tomará en consideración el informe del Comité Técnico. En caso de que el Comité Técnico no pueda llegar a un consenso sobre la cuestión que se le ha sometido en conformidad con el presente párrafo, el grupo especial dará a las partes en la diferencia la oportunidad de exponerle sus puntos de vista sobre la cuestión.

5. La información confidencial que se proporcione al grupo especial no será revelada sin la autorización formal de la persona, entidad o autoridad que la haya

facilitado. Cuando se solicite dicha información del grupo especial y éste no sea autorizado a comunicarla, se suministrará un resumen no confidencial de la información, autorizado por la persona, entidad o autoridad que la haya facilitado.

Nota: El término “diferencias” se usa en el GATT con el mismo sentido que en otros organismos se atribuye a la palabra “controversias”. (Esta nota sólo concierne al texto español.)

PARTE III: TRATO ESPECIAL Y DIFERENCIADO

Artículo 20

1. Los países en desarrollo miembros que no sean partes en el Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio hecho el 12 de abril de 1979, podrán retrasar la aplicación de las disposiciones del presente Acuerdo por un periodo que no exceda de cinco años contados desde la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC para dichos miembros. Los países en desarrollo miembros que decidan retrasar la aplicación del presente Acuerdo lo notificarán al director general de la OMC.

2. Además de lo dispuesto en el párrafo 1 del presente artículo, los países en desarrollo miembros que no sean partes en el Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio hecho el 12 de abril de 1979 podrán retrasar la aplicación del párrafo 2 b) iii) del artículo 1° y del artículo 6° por un periodo que no exceda de tres años contados desde la fecha en que hayan puesto en aplicación todas las demás disposiciones del presente Acuerdo. Los países en desarrollo miembros que decidan retrasar la aplicación de las disposiciones mencionadas en este párrafo lo notificarán al director general de la OMC.

3. Los países desarrollados miembros proporcionarán, en condiciones mutuamente convenidas, asistencia técnica a los países en desarrollo miembros que lo soliciten. Sobre esta base, los países desarrollados miembros elaborarán programas de asistencia técnica que podrán comprender, entre otras cosas, capacitación de personal, asistencia para preparar las medidas de aplicación, acceso a las fuentes de información relativa a los métodos de valoración en aduana y asesoramiento sobre la aplicación de las disposiciones del presente Acuerdo.

PARTE IV: DISPOSICIONES FINALES

Artículo 21: Reservas

No podrán formularse reservas respecto de ninguna de las disposiciones del presente Acuerdo sin el consentimiento de los demás miembros.

Artículo 22: Legislación nacional

1. Cada miembro se asegurará de que, a más tardar en la fecha de aplicación de las disposiciones del presente Acuerdo para él, sus leyes, reglamentos y procedimientos administrativos estén en conformidad con las disposiciones del presente Acuerdo.
2. Cada miembro informará al comité de las modificaciones introducidas en aquellas de sus leyes y reglamentos que tengan relación con el presente Acuerdo y en la aplicación de dichas leyes y reglamentos.

Artículo 23: Examen

El Comité examinará anualmente la aplicación y funcionamiento del presente Acuerdo habida cuenta de sus objetivos. El comité informará anualmente al Consejo del Comercio de Mercancías de las novedades registradas durante los periodos que abarquen dichos exámenes.

Artículo 24: Secretaría

Los servicios de secretaría del presente Acuerdo serán prestados por la Secretaría de la OMC excepto en lo referente a las funciones específicamente encomendadas al Comité Técnico, cuyos servicios de secretaría correrán a cargo de la Secretaría del CCA.

VI. Anexos del Código de Valoración Aduanera

ANEXO I: NOTAS INTERPRETATIVAS

NOTA GENERAL

Aplicación sucesiva de los métodos de valoración

1. En los artículos 1º a 7º se establece la manera en que el valor en aduana de las mercancías importadas se determinará de conformidad con las disposiciones del presente Acuerdo. Los métodos de valoración se enuncian según su orden de aplicación. El primer método de valoración en aduana se define en el artículo 1º y las mercancías importadas se tendrán que valorar según las disposiciones de dicho artículo siempre que concurren las condiciones en él prescritas.
2. Cuando el valor en aduana no se pueda determinar según las disposiciones del artículo 1º, se determinará recurriendo sucesivamente a cada uno de los artículos siguientes hasta hallar al primero que permita determinarlo. Salvo lo dispuesto en el artículo 4º, solamente cuando el valor en aduana no se pueda determinar según las disposiciones de un artículo dado se podrá recurrir a las del artículo siguiente.
3. Si el importador no pide que se invierta el orden de los artículos 5º y 6º, se seguirá el orden normal. Si el importador solicita esa inversión, pero resulta imposible determinar el valor en aduana según las disposiciones del artículo 6º, dicho valor se deberá determinar de conformidad con las disposiciones del artículo 5º, si ello es posible.
4. Cuando el valor en aduana no se pueda determinar según las disposiciones de los artículos 1º a 6º, se aplicará a ese efecto el artículo 7º.

Aplicación de principios de contabilidad generalmente aceptados

1. Se entiende por “principios de contabilidad generalmente aceptados” aquellos sobre los que hay un consenso reconocido o que gozan de un apoyo substancial y

autorizado, en un país y un momento dados, para la determinación de qué recursos y obligaciones económicos deben registrarse como activo y pasivo, qué cambios del activo y el pasivo deben registrarse, cómo deben medirse los activos y pasivos y sus variaciones, qué información debe revelarse y en qué forma, y qué estados financieros se deben preparar. Estas normas pueden consistir en orientaciones amplias de aplicación general o en usos y procedimientos detallados.

2. A los efectos del presente Acuerdo, la Administración de Aduanas de cada miembro utilizará datos preparados de manera conforme con los principios de contabilidad generalmente aceptados en el país que corresponda según el artículo de que se trate. Por ejemplo, para determinar los suplementos por beneficios y gastos generales habituales a que se refiere el artículo 5º, se utilizarán datos preparados de manera conforme con los principios de contabilidad generalmente aceptados en el país importador. Por otra parte, para determinar los beneficios y gastos generales habituales a que se refiere el artículo 6º, se utilizarán datos preparados de manera conforme con los principios de contabilidad generalmente aceptados en el país productor. Otro ejemplo podría ser la determinación de uno de los elementos previstos en el párrafo 1 b) ii) del artículo 8º realizado en el país de importación, que se efectuaría utilizando datos conformes con los principios de contabilidad generalmente aceptados en dicho país.

Nota al artículo 1º

Precio realmente pagado o por pagar

1. El precio realmente pagado o por pagar es el pago total que por las mercancías importadas haya hecho o vaya a hacer el comprador al vendedor o en beneficio de éste. Dicho pago no tiene que tomar necesariamente la forma de una transferencia de dinero. El pago puede efectuarse por medio de cartas de crédito o instrumentos negociables. El pago puede hacerse de manera directa o indirecta. 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.

2. Se considerará que las actividades que por cuenta propia emprenda el comprador, salvo aquellas respecto de las cuales deba efectuarse un ajuste conforme a lo dispuesto en el artículo 8, no constituyen un pago indirecto al vendedor, aunque se pueda estimar que benefician a éste. Por lo tanto, los costos de tales actividades no se añadirán al precio realmente pagado o por pagar a los efectos de la determinación del valor en aduana.

3. 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, entretenimiento o asistencia técnica realizados después de la importación, en relación con mercancías importadas tales como una instalación, maquinaria o equipo industrial;
- b) el costo del transporte ulterior a la importación;
- c) los derechos e impuestos aplicables en el país de importación.

4. El precio realmente pagado o por pagar es el precio de las mercancías importadas. Así pues, los pagos por dividendos u otros conceptos del comprador al vendedor que no guarden relación con las mercancías importadas no forman parte del valor en aduana.

Párrafo 1 a) iii)

Entre las restricciones que no hacen que sea inaceptable un precio realmente pagado o por pagar figuran las que no afecten sustancialmente al valor de las mercancías. Un ejemplo de restricciones de esta clase es el caso de un vendedor de automóviles que exige al comprador que no los venda ni exponga antes de cierta fecha, que marca el comienzo del año para el modelo.

Párrafo 1 b)

1. Si la venta o el precio dependen de alguna condición o contraprestación cuyo valor no pueda determinarse con relación a las mercancías objeto de valoración, el valor de transacción no será aceptable a efectos aduaneros. He aquí algunos ejemplos:

- a) el vendedor establece el precio de las mercancías importadas a condición de que el comprador adquiera también cierta cantidad de otras mercancías;
- b) el precio de las mercancías importadas depende del precio o precios a que el comprador de las mercancías importadas vende otras mercancías al vendedor de las mercancías importadas;
- c) 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.

2. Sin embargo, otras condiciones o contraprestaciones relacionadas con la producción o la comercialización de las mercancías importadas no conducirán a descartar el valor de transacción. Por ejemplo, si el comprador suministra al vendedor elementos de ingeniería o planos realizados en el país de importación, ello no conducirá a descartar el valor de transacción a los efectos del artículo 1º. Análogamente, si el comprador emprende por cuenta propia, incluso mediante acuerdo con el vendedor, actividades relacionadas con la comercialización de las

mercancías importadas, el valor de esas actividades no forma parte del valor en aduana y el hecho de que se realicen no conducirá a descartar el valor de transacción.

Párrafo 2

1. En los apartados *a)* y *b)* del párrafo 2 se prevén diferentes medios de establecer la aceptabilidad del valor de transacción.

2. En el apartado *a)* se estipula que, cuando exista una vinculación entre el comprador y el vendedor, se examinarán las circunstancias de la venta y se aceptará el valor de transacción como valor en aduana siempre que la vinculación no haya influido en el precio. No se pretende que se haga un examen de tales circunstancias en todos los casos en que exista una vinculación entre el comprador y el vendedor. Sólo se exigirá este examen cuando existan dudas en cuanto a la aceptabilidad del precio. Cuando la Administración de Aduanas no tenga dudas acerca de la aceptabilidad del precio, debe aceptarlo sin solicitar información adicional al importador. Por ejemplo, puede que la Administración de Aduanas haya examinado anteriormente tal vinculación, o que ya disponga de información detallada respecto del comprador y el vendedor, y estime suficiente tal examen o información para considerar que la vinculación no ha influido en el precio.

3. En el caso de que la Administración de Aduanas no pueda aceptar el valor de transacción sin recabar otros datos, deberá dar al importador la oportunidad de suministrar la información detallada adicional que pueda ser necesaria para que aquélla examine las circunstancias de la venta. A este respecto, y con objeto de determinar si la vinculación ha influido en el precio, la Administración de Aduanas debe estar dispuesta 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. En los casos en que pueda demostrarse que, pese a estar vinculados en el sentido de lo dispuesto en el artículo 15, el comprador compra al vendedor y éste vende al comprador como si no existiera entre ellos vinculación alguna, quedaría demostrado que el hecho de estar vinculados no ha influido en el precio. Por ejemplo, si el precio se hubiera 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 con 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 periodo 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.

4. El apartado *b)* ofrece al importador la oportunidad de demostrar que el valor de transacción se aproxima mucho a un valor previamente aceptado como criterio de valoración por la aduana y que, por lo tanto, es aceptable a los efectos de lo dispuesto en el artículo 1º. Cuando se satisface uno de los criterios previstos en el apartado *b)* no es necesario examinar la cuestión de la influencia de la vinculación con arreglo al apartado *a)*. Si la Administración de Aduanas dispone ya de información suficiente para considerar, sin emprender un examen más detallado, que se ha satisfecho uno de los criterios establecidos en el apartado *b)*, no hay razón para que pida al importador que demuestre la satisfacción de tal criterio. En el apartado *b)* la expresión “compradores no vinculados con el vendedor” se refiere a los compradores que no estén vinculados con el vendedor en ningún caso determinado.

Párrafo 2 b)

Para determinar si un valor “se aproxima mucho” a otro valor se tendrá que tomar en consideración cierto número de factores. Figuran entre ellos la naturaleza de las mercancías importadas, la naturaleza de la rama de producción, la temporada durante la cual se importan las mercancías y si la diferencia de valor es significativa desde el punto de vista comercial. Como estos factores pueden ser distintos de un caso a otro, sería imposible aplicar en todos los casos un criterio uniforme, tal como un porcentaje fijo. Por ejemplo, una pequeña diferencia de valor podría ser inaceptable en el caso de un tipo de mercancías mientras que en el caso de otro tipo de mercancías una gran diferencia podría ser aceptable para determinar si el valor de transacción se aproxima mucho a los valores que se señalan como criterios en el párrafo 2 *b)* del artículo 1º.

Nota al artículo 2º

1. Para la aplicación del artículo 2º, siempre que sea posible, la Administración de Aduanas utilizará el valor de transacción de mercancías idénticas vendidas al mismo nivel comercial y sustancialmente en las mismas cantidades que las mercancías objeto de valoración. Cuando no exista tal venta, se podrá utilizar una venta de mercancías idénticas que se realice en cualesquiera de las tres condiciones siguientes:

- a)* una venta al mismo nivel comercial pero en cantidades diferentes;
- b)* una venta a un nivel comercial diferente pero sustancialmente en las mismas cantidades; o
- c)* una venta a un nivel comercial diferente y en cantidades diferentes.

2. Cuando exista una venta en la que concorra una cualquiera de las tres condiciones indicadas, se efectuarán los ajustes del caso en función de:

- a) factores de cantidad únicamente;
- b) factores de nivel comercial únicamente; o
- c) factores de nivel comercial y factores de cantidad.

3. La expresión “y/o” confiere flexibilidad para utilizar las ventas e introducir los ajustes necesarios en cualesquiera de las tres condiciones enunciadas.

4. A los efectos del artículo 2º, se entenderá que el valor de transacción de mercancías importadas idénticas es un valor en aduana, ajustado con arreglo a las disposiciones de los párrafos 1 b) y 2, que ya haya sido aceptado con arreglo al artículo 1º.

5. Será condición para efectuar el ajuste por razón de la diferencia en los niveles comerciales o en las cantidades el que dicho ajuste, tanto si supone un incremento como una disminución del valor, se haga sólo sobre la base de datos comprobados que demuestren claramente que es razonable y exacto, por ejemplo, listas de precios vigentes en las que se indiquen los precios correspondientes a diferentes niveles o cantidades. Como ejemplo de lo que antecede, en el caso de que las mercancías importadas objeto de la valoración consistan en un envío de 10 unidades y las únicas mercancías importadas idénticas respecto de las cuales exista un valor de transacción correspondan a una venta de 500 unidades, y se haya comprobado que el vendedor otorga descuentos por cantidad, el ajuste necesario podrá realizarse consultando la lista de precios del vendedor y utilizando el precio aplicable a una venta de 10 unidades. La venta no tiene necesariamente que haberse realizado por una cantidad de 10 unidades, con tal de que se haya comprobado, por las ventas de otras cantidades, que la lista de precios es fidedigna. Si no existe tal medida objetiva de comparación, no será apropiado aplicar el artículo 2º para la determinación del valor en aduana.

Nota al artículo 3º

1. Para la aplicación del artículo 3º, siempre que sea posible, la Administración de Aduanas utilizará el valor de transacción de mercancías similares vendidas al mismo nivel comercial y sustancialmente en las mismas cantidades que las mercancías objeto de valoración. Cuando no exista tal venta, se podrá utilizar una venta de mercancías similares que se realice en cualesquiera de las tres condiciones siguientes:

- a) una venta al mismo nivel comercial pero en cantidades diferentes;
- b) una venta a un nivel comercial diferente pero sustancialmente en las mismas cantidades; o
- c) una venta a un nivel comercial diferente y en cantidades diferentes.

2. Cuando exista una venta en la que concurra una cualquiera de las tres condiciones indicadas, se efectuarán los ajustes del caso en función de:

- a) factores de cantidad únicamente;
- b) factores de nivel comercial únicamente; o
- c) factores de nivel comercial y factores de cantidad.

3. La expresión “y/o” confiere flexibilidad para utilizar las ventas e introducir los ajustes necesarios en cualesquiera de las tres condiciones enunciadas.

4. A los efectos del artículo 3º, se entenderá que el valor de transacción de mercancías importadas similares es un valor en aduana, ajustado con arreglo a las disposiciones de los párrafos 1 b) y 2, que ya haya sido aceptado con arreglo al artículo 1º.

5. Será condición para efectuar el ajuste por razón de la diferencia en los niveles comerciales o en las cantidades el que dicho ajuste, tanto si supone un incremento como una disminución del valor, se haga sólo sobre la base de datos comprobados que demuestren claramente que es razonable y exacto, por ejemplo, listas de precios vigentes en las que se indiquen los precios correspondientes a diferentes niveles o cantidades. Como ejemplo de lo que antecede, en el caso de que las mercancías importadas objeto de la valoración consistan en un envío de 10 unidades y las únicas mercancías importadas similares respecto de las cuales exista un valor de transacción correspondan a una venta de 500 unidades, y se haya comprobado que el vendedor otorga descuentos por cantidad, el ajuste necesario podrá realizarse consultando la lista de precios del vendedor y utilizando el precio aplicable a una venta de 10 unidades. La venta no tiene necesariamente que haberse realizado por una cantidad de 10 unidades, con tal de que se haya comprobado, por las ventas de otras cantidades, que la lista de precios es fidedigna. Si no existe tal medida objetiva de comparación, no será apropiado aplicar el artículo 3º para la determinación del valor en aduana.

Nota al artículo 5º

1. Se entenderá por “el precio unitario a que se venda ... la mayor cantidad total de las mercancías” el precio a que se venda el mayor número de unidades, en ventas a personas que no estén vinculadas con aquellas a las que compren dichas mercancías, al primer nivel comercial después de la importación al que se efectúen dichas ventas.

2. Por ejemplo, se venden mercancías con arreglo a una lista de precios que establece precios unitarios favorables para las compras en cantidades relativamente grandes.

Cantidad vendida	Precio unitario	Número de ventas	Cantidad total vendida a cada uno de los precios
de 1 a 10 unidades	100	10 ventas de 5 unidades 5 ventas de 3 unidades	65
de 11 a 25 unidades	95	5 ventas de 11 unidades	55
más de 25 unidades	90	1 venta de 30 unidades 1 venta de 50 unidades	80

El mayor número de unidades vendidas a cierto precio es 80; por consiguiente, el precio unitario al que se vende la mayor cantidad total es 90.

3. Otro ejemplo, con la realización de dos ventas. En la primera se venden 500 unidades al precio de 95 unidades monetarias cada una. En la segunda se venden 400 unidades al precio de 90 unidades monetarias cada una. En ese caso, el mayor número de unidades vendidas a cierto precio es 500; por consiguiente, el precio unitario al que se vende la mayor cantidad total es 95.

4. Un tercer ejemplo es el del caso siguiente, en que se venden diversas cantidades a diversos precios.

<i>(a) Ventas</i>	
Cantidad vendida	Precio unitario
40 unidades	100
30 unidades	90
15 unidades	100
50 unidades	95
25 unidades	105
35 unidades	90
5 unidades	100

Cantidad total vendida	Precio unitario
65	90
50	95
60	100
25	105

En el presente ejemplo, el mayor número de unidades vendidas a cierto precio es 65; por consiguiente, el precio unitario al que se vende la mayor cantidad total es 90.

5. No deberá tenerse en cuenta, para determinar el precio unitario a los efectos del artículo 5º, ninguna venta que se efectúe en las condiciones previstas en el párrafo 1 supra en el país de importación a una persona que suministre directa o indirectamente, a título gratuito o a un precio reducido, alguno de los elementos especificados en el párrafo 1 b) del artículo 8º para que se utilicen en relación con la producción de las mercancías importadas o con la venta de éstas para exportación.

6. Conviene señalar que los “beneficios y gastos generales” que figuran en el párrafo 1 del artículo 5º se han de considerar como un todo. A los efectos de esta deducción, la cifra deberá determinarse sobre la base de las informaciones comunicadas por el importador o en nombre de éste, a menos que las cifras del importador no concuerden con las relativas a las ventas en el país de importación de mercancías importadas de la misma especie o clase, en cuyo caso la cantidad correspondiente a los beneficios y gastos generales podrá basarse en informaciones pertinentes, distintas de las comunicadas por el importador o en nombre de éste.

7. Los “gastos generales” comprenden los gastos directos e indirectos de comercialización de las mercancías.

8. Los impuestos pagaderos en el país con motivo de la venta de las mercancías por los que no se haga una deducción según lo dispuesto en el inciso iv) del párrafo 1 a) del artículo 5º se deducirán de conformidad con lo estipulado en el inciso i) de dicho párrafo.

9. Para determinar las comisiones o los beneficios y gastos generales habituales a los efectos del párrafo 1 del artículo 5º, la cuestión de si ciertas mercancías son “de la misma especie o clase” que otras mercancías se resolverá caso por caso teniendo en cuenta las circunstancias. Se examinarán las ventas que se hagan en el país de importación del grupo o gama más restringidos de mercancías importadas de la misma especie o clase que incluya las mercancías objeto de valoración y a cuyo respecto puedan suministrarse las informaciones necesarias. A los efectos del artículo 5º, las “mercancías de la misma especie o clase” podrán ser mercancías importadas del mismo país que las mercancías objeto de valoración o mercancías importadas de otros países.

10. A los efectos del párrafo 1 b) del artículo 5º, la “fecha más próxima” será aquella en que se hayan vendido las mercancías importadas, o mercancías idénticas o similares importadas, en cantidad suficiente para determinar el precio unitario.

11. Cuando se utilice el método expuesto en el párrafo 2 del artículo 5º, la deducción del valor añadido por la transformación ulterior se basará en datos objetivos y cuantificables referentes al costo de esa operación. El cálculo se basará en las fórmulas, recetas, métodos de cálculo y prácticas aceptadas de la rama de producción de que se trate.

12. Se reconoce que el método de valoración definido en el párrafo 2 del artículo 5º no será normalmente aplicable cuando, como resultado de la transformación ulterior, las mercancías importadas pierdan su identidad. Sin embargo, podrá haber casos en que, aunque se pierda la identidad de las mercancías importadas, el valor añadido por la transformación se pueda determinar con precisión y sin excesiva dificultad. Por otra parte, puede haber también casos en que las mercancías importadas mantengan su identidad, pero constituyan en las mercancías vendidas en el país de importación un elemento de tan reducida importancia que no esté justificado el empleo de este método de valoración. Teniendo presentes las anteriores consideraciones, esas situaciones se habrán de examinar caso por caso.

Nota al artículo 6º

1. Por regla general, el valor en aduana se determina según el presente Acuerdo sobre la base de la información de que se pueda disponer fácilmente en el país de importación. Sin embargo, para determinar un valor reconstruido podrá ser necesario examinar los costos de producción de las mercancías objeto de valoración y otras informaciones que deban obtenerse fuera del país de importación. En muchos casos, además, el productor de las mercancías estará fuera de la jurisdicción de las autoridades del país de importación. La utilización del método del valor reconstruido se limitará, en general, a aquellos casos en que el comprador y el vendedor estén vinculados entre sí, y en que el productor esté dispuesto a proporcionar a las autoridades del país de importación los datos necesarios sobre los costos y a dar facilidades para cualquier comprobación ulterior que pueda ser necesaria.

2. El "costo o valor" a que se refiere el párrafo 1 a) del artículo 6º se determinará sobre la base de la información relativa a la producción de las mercancías objeto de valoración, proporcionada por el productor o en nombre suyo. El costo o valor deberá basarse en la contabilidad comercial del productor, siempre que dicha contabilidad se lleve de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados que se apliquen en el país en que se produce la mercancía.

3. El "costo o valor" comprenderá el costo de los elementos especificados en los incisos ii) y iii) del párrafo 1 a) del artículo 8º. Comprenderá también el valor, debidamente repartido según las disposiciones de la correspondiente nota al artículo 8º, de cualesquiera de los elementos especificados en el párrafo 1 b) de dicho

artículo que haya sido suministrado directa o indirectamente por el comprador para que se utilice en relación con la producción de las mercancías importadas. El valor de los elementos especificados en el inciso iv) del párrafo 1 b) del artículo 8º que hayan sido realizados en el país de importación sólo quedará comprendido en la medida en que corran a cargo del productor. Queda entendido que en la determinación del valor reconstruido no se podrá contar dos veces el costo o valor de ninguno de los elementos mencionados en ese párrafo.

4. La “cantidad por concepto de beneficios y gastos generales” a que se refiere el párrafo 1 b) del artículo 6º se determinará sobre la base de la información proporcionada por el productor o en nombre suyo, a menos que las cifras del productor no concuerden con las que sean usuales en las ventas de mercancías de la misma especie o clase que las mercancías objeto de valoración, efectuadas por los productores del país de exportación en operaciones de exportación al país de importación.

5. Conviene observar en este contexto que 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 generales 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. Esa situación puede darse, por ejemplo, en el caso de un producto que se ponga por primera vez a la venta en el país de importación y en que el productor esté dispuesto a no obtener beneficios o a que éstos sean bajos para compensar los fuertes gastos generales inherentes al lanzamiento del producto al mercado. Cuando el productor pueda demostrar unos beneficios bajos en las ventas de las mercancías importadas en razón de circunstancias comerciales especiales, deberá tenerse en cuenta el importe de sus beneficios reales, a condición de que el productor tenga razones comerciales válidas que los justifiquen y de que su política de precios refleje las políticas habituales de precios seguidas en la rama de producción de que se trate. Esa situación puede darse, por ejemplo, en los casos en que los productores se hayan visto forzados a fijar temporalmente precios bajos a causa de una disminución imprevisible de la demanda o cuando vendan mercancías para complementar una gama de mercancías producidas en el país de importación y estén dispuestos a aceptar bajos márgenes de beneficio para mantener la competitividad. Cuando la cantidad indicada por el productor por concepto de beneficios y gastos generales no concuerde con las que sean usuales en las ventas de mercancías de la misma especie o clase que las mercancías objeto de valoración efectuadas por los productores del país de exportación en operaciones de exportación al país de importación, la cantidad por concepto de beneficios y gastos generales podrá basarse en otras informaciones pertinentes que no sean las proporcionadas por el productor de las mercancías o en nombre suyo.

6. Si para determinar un valor reconstruido se utiliza una información distinta de la proporcionada por el productor o en nombre suyo, las autoridades del país de im-

portación 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°.

7. Los “gastos generales” a que se refiere el párrafo 1 b) del artículo 6° comprenden los costos directos e indirectos de producción y venta de las mercancías para la exportación que no queden incluidos en el apartado a) del mismo párrafo y artículo.

8. La determinación de que ciertas mercancías son “de la misma especie o clase” que otras se hará caso por caso, de acuerdo con las circunstancias particulares que concurren. Para determinar los beneficios y gastos generales usuales con arreglo a lo dispuesto en el artículo 6° se examinarán las ventas que se hagan para exportación al país de importación del grupo o gama más restringidos de mercancías que incluya las mercancías objeto de valoración, y a cuyo respecto pueda proporcionarse la información necesaria. A los efectos del artículo 6°, las “mercancías de la misma especie o clase” deben ser del mismo país que las mercancías objeto de valoración.

Nota al artículo 7°

1. En la mayor medida posible, los valores en aduana que se determinen de conformidad con lo dispuesto en el artículo 7° deberán basarse en los valores en aduana determinados anteriormente.

2. Los métodos de valoración que deben utilizarse para el artículo 7° son los previstos en los artículos 1° a 6° inclusive, pero se considerará que una flexibilidad razonable en la aplicación de tales métodos es conforme a los objetivos y disposiciones del artículo 7°.

3. Por flexibilidad razonable se entiende, por ejemplo:

- a) Mercancías idénticas: el requisito de que las mercancías idénticas hayan sido exportadas en el mismo momento que las mercancías objeto de valoración, o en un momento aproximado, podría interpretarse de manera flexible; la base para la valoración en aduana podría estar constituida por mercancías importadas idénticas, producidas en un país distinto del que haya exportado las mercancías objeto de valoración; podrían utilizarse los valores en aduana ya determinados para mercancías idénticas importadas conforme a lo dispuesto en los artículos 5° y 6°.
- b) Mercancías similares: el requisito de que las mercancías similares hayan sido exportadas en el mismo momento que las mercancías objeto de valoración, o en un momento aproximado, podría interpretarse de manera flexible; la base para la valoración en aduana podría estar constituida por

mercancías importadas similares, producidas en un país distinto del que haya exportado las mercancías objeto de valoración; podrían utilizarse los valores en aduana ya determinados para mercancías similares importadas conforme a lo dispuesto en los artículos 5º y 6º.

- c) Método deductivo: el requisito previsto en el artículo 5º, párrafo 1 a), de que las mercancías deban haberse vendido “en el mismo estado en que son importadas” podría interpretarse de manera flexible; el requisito de los “90 días” podría exigirse con flexibilidad.

Nota al artículo 8º

Párrafo 1 a), inciso i)

La expresión “comisiones de compra” comprende la retribución pagada por un importador a su agente por los servicios que le presta al representarlo en el extranjero en la compra de las mercancías objeto de valoración.

Párrafo 1 b), inciso ii)

1. Para repartir entre las mercancías importadas los elementos especificados en el inciso ii) del párrafo 1 b) del artículo 8º, deben tenerse en cuenta dos factores: el valor del elemento en sí y la manera en que dicho valor deba repartirse entre las mercancías importadas. El reparto de estos elementos debe hacerse de manera razonable, adecuada a las circunstancias y de conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados.

2. Por lo que se refiere al valor del elemento, si el importador lo adquiere de un vendedor al que no esté vinculado y paga por él un precio determinado, este precio será el valor del elemento. Si el elemento fue producido por el importador o por una persona vinculada a él, su valor será el costo de producción. Cuando el importador haya utilizado el elemento con anterioridad, independientemente de que lo haya adquirido o lo haya producido, se efectuará un ajuste para reducir el costo primitivo de adquisición o de producción del elemento a fin de tener en cuenta su utilización y determinar su valor.

3. Una vez determinado el valor del elemento, es preciso repartirlo entre las mercancías importadas. Existen varias posibilidades. Por ejemplo, el valor podrá asignarse al primer envío si el importador desea pagar de una sola vez los derechos por el valor total. O bien el importador podrá solicitar que se reparta el valor entre el número de unidades producidas hasta el momento del primer envío. O también es posible que solicite que el valor se reparta entre el total de la producción prevista cuando existan contratos o compromisos en firme respecto de esa producción. El método de reparto que se adopte dependerá de la documentación presentada por el importador.

4. Supóngase por ejemplo que un importador suministra al productor un molde para la fabricación de las mercancías que se han de importar y se compromete a comprarle 10.000 unidades, y que, cuando llegue la primera remesa de 1.000 unidades, el productor haya fabricado ya 4.000. El importador podrá pedir a la Administración de Aduanas que reparta el valor del molde entre 1.000, 4.000 o 10.000 unidades.

Párrafo 1 b), inciso iv)

1. Las adiciones correspondientes a los elementos especificados en el inciso iv) del párrafo 1 b) del artículo 8º deberán basarse en datos objetivos y cuantificables. A fin de disminuir la carga que representa tanto para el importador como para la Administración de Aduanas la determinación de los valores que proceda añadir, deberá recurrirse en la medida de lo posible a los datos que puedan obtenerse fácilmente de los libros de comercio que lleve el comprador.

2. En el caso de los elementos proporcionados por el comprador que hayan sido comprados o alquilados por éste, la cantidad a añadir será el valor de la compra o del alquiler. No procederá efectuar adición alguna cuando se trate de elementos que sean del dominio público, salvo la correspondiente al costo de la obtención de copias de los mismos.

3. La facilidad con que puedan calcularse los valores que deban añadirse dependerá de la estructura y de las prácticas de gestión de la empresa de que se trate, así como de sus métodos de contabilidad.

4. Por ejemplo, es posible que una empresa que importa diversos productos de distintos países lleve la contabilidad de su centro de diseño situado fuera del país de importación de una manera que permita conocer exactamente los costos correspondientes a un producto dado. En tales casos, puede efectuarse directamente el ajuste apropiado de conformidad con lo dispuesto en el artículo 8º.

5. En otros casos, es posible que una empresa registre los costos del centro de diseño situado fuera del país de importación como gastos generales y sin asignarlos a los distintos productos. En ese supuesto, puede efectuarse el ajuste apropiado de conformidad con las disposiciones del artículo 8º respecto de las mercancías importadas, repartiendo los costos totales del centro de diseño entre la totalidad de los productos para los que se utiliza y cargando el costo unitario resultante a los productos importados.

6. Naturalmente, las modificaciones de las circunstancias señaladas anteriormente exigirán que se consideren factores diferentes para la determinación del método adecuado de asignación.

7. En los casos en que la producción del elemento de que se trate suponga la participación de diversos países durante cierto tiempo, el ajuste deberá limitarse al valor efectivamente añadido a dicho elemento fuera del país de importación.

Párrafo 1 c)

1. Los cánones y derechos de licencia que se mencionan en el párrafo 1 c) del artículo 8º podrán comprender, entre otras cosas, los pagos relativos a patentes, marcas comerciales y derechos de autor. Sin embargo, en la determinación del valor en aduana no se añadirán al precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas los derechos de reproducción de dichas mercancías en el país de importación.

2. Los pagos que efectúe el comprador por el derecho de distribución o reventa de las mercancías importadas no se añadirán al precio realmente pagado o por pagar cuando no constituyan una condición de la venta de dichas mercancías para su exportación al país importador.

Párrafo 3

En los casos en que no haya datos objetivos y cuantificables respecto de los incrementos que deban realizarse en virtud de lo estipulado en el artículo 8º, el valor de transacción no podrá determinarse mediante la aplicación de lo dispuesto en el artículo 1º. Supóngase, por ejemplo, que se paga un canon sobre la base del precio de venta en el país importador de un litro de un producto que fue importado por kilos y fue transformado posteriormente en una solución. Si el canon se basa en parte en la mercancía importada y en parte en otros factores que no tengan nada que ver con ella (como en el caso de que la mercancía importada se mezcle con ingredientes nacionales y ya no pueda ser identificada separadamente, o el de que el canon no pueda ser distinguido de unas disposiciones financieras especiales que hayan acordado el comprador y el vendedor) no será apropiado proceder a un incremento por razón del canon. En cambio, si el importe de éste se basa únicamente en las mercancías importadas y puede cuantificarse sin dificultad, se podrá incrementar el precio realmente pagado o por pagar.

Nota al artículo 9º

A los efectos del artículo 9º, la expresión “momento ... de la importación” podrá comprender el momento de la declaración en aduana.

Nota al artículo 11

1. En el artículo 11 se prevé el derecho del importador a recurrir contra una determinación de valor hecha por la Administración de Aduanas para las mercancías

objeto de valoración. Aunque en primera instancia el recurso se pueda interponer ante un órgano superior de la Administración de Aduanas, en última instancia el importador tendrá el derecho de recurrir ante una autoridad judicial.

2. Por “sin penalización” se entiende que el importador no estará sujeto al pago de una multa o a la amenaza de su imposición por el solo hecho de que haya decidido ejercer el derecho de recurso. No se considerará como multa el pago de las costas judiciales normales y los honorarios de los abogados.

3. Sin embargo, las disposiciones del artículo 11 no impedirán a ningún miembro exigir el pago íntegro de los derechos de aduana antes de la interposición de un recurso.

Nota al artículo 15

Párrafo 4

A los efectos del artículo 15, el término “personas” comprende a las personas jurídicas, en su caso.

Párrafo 4 e)

A los efectos del presente Acuerdo, se entenderá que una persona controla a otra cuando la primera se halla de hecho o de derecho en situación de imponer limitaciones o impartir directivas a la segunda.

ANEXO II: COMITÉ TÉCNICO DE VALORACIÓN EN ADUANA

1. De conformidad con el artículo 18 del presente Acuerdo, se establecerá el Comité Técnico bajo los auspicios del CCA, con objeto de asegurar, a nivel técnico, la uniformidad de la interpretación y aplicación del presente Acuerdo.

2. Serán funciones del Comité Técnico:

- a) examinar los problemas técnicos concretos que surjan en la administración cotidiana de los sistemas de valoración en aduana de los miembros y emitir opiniones consultivas acerca de las soluciones pertinentes sobre la base de los hechos expuestos;

- b) estudiar, si así se le solicita, las leyes, procedimientos y prácticas en materia de valoración en la medida en que guarden relación con el presente Acuerdo, y preparar informes sobre los resultados de dichos estudios;
- c) elaborar y distribuir informes anuales sobre los aspectos técnicos del funcionamiento y estatus del presente Acuerdo;
- d) suministrar la información y asesoramiento sobre toda cuestión relativa a la valoración en aduana de mercancías importadas que solicite cualquier miembro o el Comité. Dicha información y asesoramiento podrá revestir la forma de opiniones consultivas, comentarios o notas explicativas;
- e) facilitar, si así se le solicita, asistencia técnica a los miembros con el fin de promover la aceptación internacional del presente Acuerdo;
- f) hacer el examen de la cuestión que le someta un grupo especial en conformidad con el artículo 19 del presente Acuerdo; y
- g) desempeñar las demás funciones que le asigne el Comité.

Disposiciones generales

3. El Comité Técnico procurará concluir en un plazo razonablemente breve sus trabajos sobre cuestiones concretas, en especial las que le sometan los miembros, el Comité o un grupo especial. Este último, según lo estipulado en el párrafo 4 del artículo 19, fijará un plazo preciso para la recepción del informe del Comité Técnico, el cual deberá presentarlo dentro de ese plazo.

4. La Secretaría del CCA ayudará según proceda al Comité Técnico en sus actividades.

Representación

5. Todos los miembros tendrán derecho a estar representados en el Comité Técnico. Cada miembro podrá nombrar a un delegado y a uno o más suplentes para que le representen en el Comité Técnico. Los miembros así representados en el Comité Técnico se denominan en el presente Anexo "miembros del Comité Técnico". Los representantes de miembros del Comité Técnico podrán contar con la ayuda de asesores. La Secretaría de la OMC podrá asistir también a dichas reuniones en calidad de observador.

6. Los miembros del CCA que no sean miembros de la OMC podrán estar representados en las reuniones del Comité Técnico por un delegado y uno o más suplentes. Dichos representantes asistirán a las reuniones del Comité Técnico como observadores.

7. A reserva de la aprobación del presidente del Comité Técnico, el secretario general del CCA (denominado en el presente Anexo "Secretario General") podrá

invitar a representantes de gobiernos que no sean ni miembros de la OMC ni miembros del CCA, y a representantes de organizaciones internacionales gubernamentales y comerciales, a asistir a las reuniones del Comité Técnico como observadores.

8. Los nombramientos de delegados, suplentes y asesores para las reuniones del Comité Técnico se dirigirán al secretario general.

Reuniones del Comité Técnico

9. El Comité Técnico se reunirá cuando sea necesario y, por lo menos, dos veces al año. El Comité Técnico fijará la fecha de cada reunión en la precedente. La fecha de una reunión podrá ser cambiada a petición de cualquier miembro del Comité Técnico con el acuerdo de la mayoría simple de los miembros del mismo o bien, cuando se trate de casos que requieran atención urgente, a petición del presidente. Sin perjuicio de lo dispuesto en la primera oración del presente párrafo, el Comité Técnico se reunirá cuando sea necesario para hacer el examen de las cuestiones que le someta un grupo especial en conformidad con el artículo 19 del presente Acuerdo.

10. Las reuniones del Comité Técnico se celebrarán en la sede del CCA, salvo decisión en contrario.

11. El secretario general comunicará la fecha de apertura de cada reunión del Comité Técnico a todos los miembros del mismo y a los representantes que se mencionan en los párrafos 6 y 7 con una antelación mínima de 30 días, excepto en los casos urgentes.

Orden del día

12. El secretario general establecerá un orden del día provisional para cada reunión y lo distribuirá a los miembros del Comité Técnico y a los representantes que se mencionan en los párrafos 6 y 7 con una antelación mínima de 30 días, excepto en los casos urgentes. En el orden del día figurarán todos los puntos cuya inclusión haya aprobado el Comité Técnico en su reunión anterior, todos los puntos que incluya el presidente por iniciativa propia, y todos los puntos cuya inclusión haya solicitado el secretario general, el Comité o cualesquiera de los miembros del Comité Técnico.

13. El Comité Técnico aprobará su orden del día al comienzo de cada reunión. Durante ella el Comité Técnico podrá modificar el orden del día en todo momento.

Mesa y dirección de los debates

14. El Comité Técnico elegirá entre los delegados de sus miembros a un presidente y a uno o más vicepresidentes. El presidente y los vicepresidentes desempeñarán su cargo por un período de un año. El presidente y los vicepresidentes salientes podrán ser reelegidos. El mandato de un presidente o vicepresidente que ya no represente a un miembro del Comité Técnico expirará automáticamente.

15. Cuando el presidente esté ausente de una reunión o de parte de ella, presidirá la reunión un vicepresidente. En tal caso, este vicepresidente tendrá las mismas facultades y obligaciones que el presidente.

16. El presidente de la reunión participará en los debates del Comité Técnico en su calidad de presidente y no como representante de un miembro del Comité Técnico.

17. Además de ejercer las demás facultades que le confieren las presentes normas, el presidente abrirá y levantará la sesión, actuará de moderador de los debates, concederá la palabra y, de conformidad con las presentes normas, dirigirá la reunión. El presidente podrá también llamar al orden a un orador si las observaciones de éste no fueran pertinentes.

18. Toda delegación podrá plantear una moción de orden en el curso de cualquier debate. En dicho caso el presidente decidirá inmediatamente la cuestión. Si su decisión provocara objeciones, la someterá en seguida a votación y dicha decisión será válida si la mayoría no la rechaza.

19. Los trabajos de Secretaría de las reuniones del Comité Técnico serán realizados por el secretario general o por los miembros de la Secretaría del CCA que éste designe.

Quórum y votación

20. El quórum estará constituido por los representantes de la mayoría simple de los miembros del Comité Técnico.

21. Cada miembro del Comité Técnico tendrá un voto. Para que el Comité Técnico pueda adoptar una decisión se requerirán, como mínimo, los dos tercios de los votos de los miembros presentes. Cualquiera que sea el resultado de la votación sobre un asunto determinado, el Comité Técnico podrá presentar un informe completo sobre ese asunto al Comité y al CCA, indicando las diferentes opiniones expresadas en el correspondiente debate. Sin perjuicio de lo dispuesto supra en el presente párrafo, el Comité Técnico adoptará sus decisiones por consenso en el caso de las cuestiones que le someta un grupo especial. Si en el caso de esas

cuestiones no se llega a un acuerdo en el Comité Técnico, éste presentará un informe en que expondrá los pormenores del caso y hará constar los puntos de vista de los miembros.

Idiomas y actas

22. Los idiomas oficiales del Comité Técnico serán el español, el francés y el inglés. Las intervenciones o declaraciones hechas en cualesquiera de estos tres idiomas serán traducidas inmediatamente a los demás idiomas oficiales, salvo que todas las delegaciones estén de acuerdo en prescindir de la traducción. Las intervenciones o declaraciones hechas en cualquier otro idioma serán traducidas al español, al francés y al inglés, con sujeción a las mismas condiciones, aunque en ese caso la delegación interesada presentará la traducción al español, al francés o al inglés. En los documentos oficiales del Comité Técnico se empleará únicamente el español, el francés y el inglés. Los memorándum y la correspondencia destinados al Comité Técnico deberán estar escritos en uno de los idiomas oficiales.

23. El Comité Técnico elaborará un informe de cada una de sus reuniones y, si el presidente lo considera necesario, se redactarán minutas o actas resumidas de sus reuniones. El presidente o la persona que él designe presentará un informe sobre las actividades del Comité Técnico en cada reunión del Comité y en cada reunión del CCA.

ANEXO III

1. La moratoria de cinco años prevista en el párrafo 1 del artículo 20 para la aplicación de las disposiciones del Acuerdo por los países en desarrollo miembros puede resultar insuficiente en la práctica para ciertos países en desarrollo miembros. En tales casos, un país en desarrollo miembro podrá solicitar, antes del final del periodo mencionado en el párrafo 1 del artículo 20, una prórroga del mismo, quedando entendido que los miembros examinarán con comprensión esta solicitud en los casos en que el país en desarrollo miembro de que se trate pueda justificarla.

2. Los países en desarrollo que normalmente determinan el valor de las mercancías sobre la base de valores mínimos oficialmente establecidos pueden querer formular una reserva que les permita mantener esos valores, de manera limitada y transitoria, en las condiciones que acuerden los miembros.

3. Los países en desarrollo que consideren que la inversión del orden de aplicación a petición del importador, prevista en el artículo 4º del Acuerdo, puede dar origen a dificultades reales para ellos, querrán tal vez formular una reserva en los términos siguientes:

“El Gobierno de se reserva el derecho de establecer que la disposición pertinente del artículo 4° del Acuerdo sólo será aplicable cuando la Administración de Aduanas acepte la petición de invertir el orden de aplicación de los artículos 5° y 6°.”

Si los países en desarrollo formulan esa reserva, los miembros consentirán en ella según lo prevé el artículo 21 del Acuerdo.

4. Los países en desarrollo querrán tal vez formular una reserva respecto del párrafo 2 del artículo 5° en los términos siguientes:

“El Gobierno de se reserva el derecho de establecer que el párrafo 2 del artículo 5° del Acuerdo se aplique de conformidad con las disposiciones de la correspondiente nota a dicho párrafo, lo solicite o no el importador.”

Si los países en desarrollo formulan esa reserva, los miembros consentirán en ella según lo prevé el artículo 21 del Acuerdo.

5. Ciertos países en desarrollo pueden tener problemas en la aplicación del artículo 1° del Acuerdo en lo relacionado con las importaciones efectuadas en sus países por agentes, distribuidores y concesionarios exclusivos. Si en la práctica se presentan tales problemas en los países en desarrollo miembros que apliquen el Acuerdo, se realizará un estudio sobre la cuestión, a petición de dichos miembros, con miras a encontrar soluciones apropiadas.

6. 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. 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. Los miembros, con sujeción a sus leyes y procedimientos nacionales, tienen el derecho de contar con la plena cooperación de los importadores en esas investigaciones.

7. 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.

Bibliografía

- Adame Goddard, Jorge, *Estudios sobre la compraventa internacional de mercaderías*, UNAM, México, 1991.
- Berr, Jean Claude y Tremeau, Henri, *Le Droit Douanier*, 9a. ed., Económica, París, 1988.
- Bueno, Miguel E., *El valor en aduana de las mercaderías*, 2a. ed., Editorial IARA, Buenos Aires, 1990.
- Herrera Ydáñez, Rafael, *Valoración de mercancías a efectos aduaneros*, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid, 1988.
- _____, y Goizueta Sánchez, Javier, *Valor en aduana de las mercancías según el Código del GATT*, Revista Aduanas y Ediciones ESIC, Madrid, 1985.
- Noel, Jean y otros, *La marca, motor de la competitividad de las empresas y del crecimiento de la economía*, Mc-Graw de Management, Madrid, 1991.
- Polo Bernal, Efraín, *Ley de Valoración Aduanera de las Mercancías de Importación*, PAC, México, 1979.
- Porter E., Michael, *La ventaja competitiva de las naciones*, Vergara, Buenos Aires, 1991.
- Witker, Jorge, *Los códigos de conducta internacional del GATT suscritos por México*, UNAM, México, 1988.
- _____, *Derecho tributario aduanero*, Instituto de Investigaciones Jurídicas, Universidad Nacional Autónoma de México; México, 1995.
- _____, y Jaramillo, Gerardo, *Comercio exterior de México, marco operativo y jurídico*, Mc Graw Hill, México, 1996.

LEGISLACIÓN CONSULTADA

- Ley Aduanera.
- Ley de Comercio Exterior.
- Código de Valoración Aduanera del GATT-OMC.
- Resolución Miscelánea de Comercio Exterior para 1997, publicada en el *Diario Oficial de la Federación* el 24 de marzo de 1997, y la resolución que la modifica, de *Diario Oficial de la Federación* de 25 de agosto de 1997.
- Formato sobre manifestación de valor.
- Resoluciones:
- Resolución que establece el mecanismo para garantizar el pago de contribuciones en mercancías sujetas a precios estimados por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (*Diario Oficial de la Federación* del 19 de diciembre de 1994).

- Resolución que reforma al anexo de la diversa, que establece el mecanismo para garantizar el pago de contribuciones en mercancías sujetas a precios estimados por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. (*Diario Oficial de la Federación* del 21 de agosto de 1995).
- Resolución que reforma al anexo de la diversa, que establece el mecanismo para garantizar el pago de contribuciones en mercancías sujetas a precios estimados por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. (*Diario Oficial de la Federación* del 10 de marzo de 1997).
- Resolución Miscelánea de Comercio Exterior para 1998 (*Diario Oficial de la Federación* del 16 de marzo de 1998).
- Decreto que reforma el Reglamento Interior de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (*Diario Oficial de la Federación* del 10 de junio de 1998).
- Decreto que reforma el Reglamento Interior del Servicio de Administración Tributario (*Diario Oficial de la Federación* del 10 de junio de 1998).