

ADEX
ESCUELA

VALORACION ADUANERA

LA TAREA DE VALORAR

El único propósito de establecer un valor en aduanas, es el de establecer el monto sobre el cual se calcularán la mayoría de los tributos aplicables en la importación de mercancías.

Se trata de concepto distinto al valor comercial o valor de transacción.

Para evitar que el importador subvalue la mercancías importadas y la Administración Aduanera las sobrevalue, se necesitan reglas de valoración aplicables para ambos.

OBJETIVO DE LA VALORACIÓN ADUANERA

Determinar el VALOR EN ADUANA (**base imponible**) de las mercancías IMPORTADAS para el pago de los derechos ad valorem

(Art. 15 Acuerdo del Valor OMC).

Base para el pago de los tributos a la importación.

Art. 142 LGA: (D. LEG. 1053)

Art. 13 TUO LGA:
(D.S. 129-04-EF)

¿QUÉ ES EL VALOR COMERCIAL?

- Se suele identificar con el precio de transacción, el mismo que puede variar de una transacción comercial a otra. Es decir, que para una misma mercancía pueden existir tantos precios como posiciones comerciales se ocupe en el mercado (mayorista, minorista, detallista, distribuidor, etc).

¿QUÉ ES EL VALOR EN ADUANA?

- ❑ Las mercancías se sujetan a las disposiciones vigentes en cada jurisdicción, debiendo la Autoridad Aduanera determinar el valor aduanero de la mercancía materia de la transacción comercial entre importador / proveedor.
- ❑ La valoración en Aduanas tiene que ser uniforme y susceptible de aplicarse a todas las transacciones comerciales similares, cualesquiera que sean las partes que intervengan en ellas y las condiciones de las operaciones en libre competencia.

¿QUÉ ES EL VALOR EN ADUANA?

- ❑ La valoración aduanera se diferencia de la valoración comercial, porque en ella interviene la Administración aduanera , interesada no sólo en la transacción concertada, sino en todas las transacciones similares a fin de aplicar uniformemente los derechos de importación.
- ❑ El Valor en Aduana constituye la base imponible de los derechos de importación (ad/valorem).

OBJETIVO DE LA VALORACIÓN ADUANERA

La IMPORTACIÓN DE MERCANCÍAS está afecta al pago de tributos



La BASE IMPONIBLE sobre la que se aplican los derechos de Aduana es el “Valor en Aduana”



El Valor en Aduana se determina con arreglo a un sistema internacional. El “Acuerdo del Valor de la OMC”, que se declara como un sistema equitativo, uniforme y neutro, que excluye la utilización de valores arbitrarios o ficticios.

IMPORTANCIA DE LA VALORACIÓN ADUANERA



PRINCIPIOS DE LA VALORACIÓN ADUANERA

1. Las Reglas de Valoración Aduanera deben proteger al importador de buena fe de la competencia desleal.
2. Las comprobaciones de la Administración deben ser rápidas y precisas.
3. Las controversias deben resolverse mediante procedimientos sencillos, rápidos, equitativos e imparciales.
4. No se debe combatir el dumping ni los subsidios a través de la valoración aduanera.

ELEMENTOS DE LA VALORACIÓN ADUANERA

1. **El Precio**, que es valor comercial representado en la factura.
2. **El Tiempo**, que es el momento en el que se realiza la valoración aduanera.
3. **Lugar**, que es el de introducción al territorio aduanero donde se importan las mercancías.
4. **Cantidad y Nivel Comercial**, en la medida que signifiquen un descuento.
5. **Operación comercial normal en condiciones de libre competencia**, que es la transacción en la que el comprador y vendedor son independientes, y el precio es la única prestación.

NORMAS INTERNACIONALES DE VALORACIÓN ADUANERA

1. Acuerdo sobre Valoración de Mercancías de la OMC.
2. Instrumentos del Comité del Valor y del Comité Técnico del Valor (Decisiones, Opiniones Consultivas, Comentarios, Estudios, Notas Explicativas, Estudios de casos).
3. Decisión 571 de la CAN.
4. Resolución 1684 de la SG de la CAN (Reglamento).
5. Resolución 1456 de la SG de la CAN (Casos especiales).

LA VALORACIÓN ADUANERA Y LA CAN

La Valoración Aduanera se rige por el Acuerdo sobre Valoración de la OMC, debido a que el Perú es miembro de la OMC, y porque la Comunidad Andina también ha adoptado dicho Acuerdo de Valoración.

La Adopción de dicho Acuerdo en la Comunidad Andina es parte de la armonización de las políticas de comercio internacional y un instrumento necesario para lograr una unión aduanera con miras a la conformación de un mercado común.

NORMAS NACIONALES SOBRE VALORACIÓN ADUANERA

1. Decreto Supremo N° 186-99-EF, y modificatorias, (Reglamento del Acuerdo de Valoración Aduanera de la OMC).
2. Jurisprudencia del Tribunal Fiscal. (Pronunciamientos sobre valoración aduanera, al resolver controversias en última instancia administrativa).
3. Procedimientos Aduaneros. INTA-PE.01.10a

ACUERDO DEL VALOR DE LA OMC: ESTRUCTURA

Parte	Contenido
Introducción General	Expone abreviadamente en que consiste el Valor de Transacción que es la base del Acuerdo y de los métodos secundarios. Consigna los objetivos del Acuerdo, recogiendo lo que anteriormente era el Preámbulo)
Parte I :	Normas de Valoración en Aduana (Artículos 1 al 17) Método de Valor de Transacción (Artículo 1º y 8º) Método de Valor de Transacción de Mercancías Idénticas (artículo 2º) Método de Valor de Transacción de Mercancías Similares (artículo 3º) Método Deductivo (artículo 5º) Método de Coste de Producción (artículo 6º) Método del “Ultimo Recurso” (artículo 7º)
Parte II	Administración del Acuerdo, Consultas y Solución de Diferencias (Artículos 18 y 19)
Parte III	Trato Especial y Diferenciado (Artículo 20)
Parte IV	Disposiciones Finales (Artículos 21 al 24)
Anexo I	Notas Interpretativas (Nota General y Notas a los Artículos 1,2,3,5,6,7,8,9,11 y 15)
Anexo II	Comité Técnico de Valoración en Aduana (23 numerales)
Anexo III	Ex – Protocolo concerniente a los países en desarrollo (07numerales).

ACUERDO SOBRE EL VALOR DE LA OMC

METODO

PRIMER

SEGUNDO

TERCERO

ELECCION

CUARTO

QUINTO

SEXTO

ARTICULO

1° y 8°

2°

3°

4°

5°

6°

7°

DENOMINACION

Valor de Transacción de
Mercancías Importadas

Valor de Transacción de
Mercancías Idénticas

Valor de Transacción de
Mercancías Similares

IMPORTADOR

Valor Deductivo

Valor Reconstruido

Último Recurso

MÉTODOS DE VALORACIÓN



ASPECTOS GENERALES DEL ACUERDO DE VALOR DE LA OMC

El valor de transacción es la primera base para determinar el valor en aduanas. Se aplica conforme a los artículos 1º y 8º del Acuerdo.

El valor en aduanas se determina en base a consultas entre la Administración y el importador.

Para valorar, la Administración utilizará datos preparados de acuerdo a los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados.

El importador puede solicitar la inversión del Cuarto y Quinto Método de Valoración.

PRIMER MÉTODO DE VALORACIÓN

Método del Valor de Transacción
de
Mercancías Importadas

DEFINICIÓN DEL PRIMER MÉTODO DE VALORACIÓN

De acuerdo a este método, el valor en aduanas de la mercancía importada será:

El precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas, cuando éstas se venden para su exportación al país de importación, ajustado de conformidad con el artículo 8, y siempre que concurren las circunstancias señaladas en el artículo 1.

DEFINICIÓN DEL PRIMER MÉTODO DE VALORACIÓN

El VALOR EN ADUANA sobre el cual se aplicarán los impuestos de importación será el Valor de Transacción, (Precio Realmente Pagado o por Pagar) de las mercancías cuando éstas se venden para su exportación al país de importación.

Este valor será incrementado, cuando corresponda, por diferentes ajustes de conformidad con el Artículo 8° del Acuerdo o se deducirá conforme a la Nota interpretativa del artículo 1° del Acuerdo

VALOR EN ADUANA = PRPP + AJUSTES

Pagos
Directos

Pagos
Indirectos

Art. 8
(+)

N.I. Art. 1
(-)
Art. 33 RES 1684

ELEMENTOS DEL PRIMER MÉTODO DE VALORACIÓN

1. Precio.
2. Mercancía.
3. Venta para exportación.
4. Exportación al país de importación.
5. Circunstancias que deben concurrir en la transacción.

Basta que uno de los elementos de la definición no se presente para que se descarte la aplicación del primer método de valoración.

PRECIO

Es el pago total que haya hecho o vaya hacer el comprador al vendedor o en beneficio de éste.

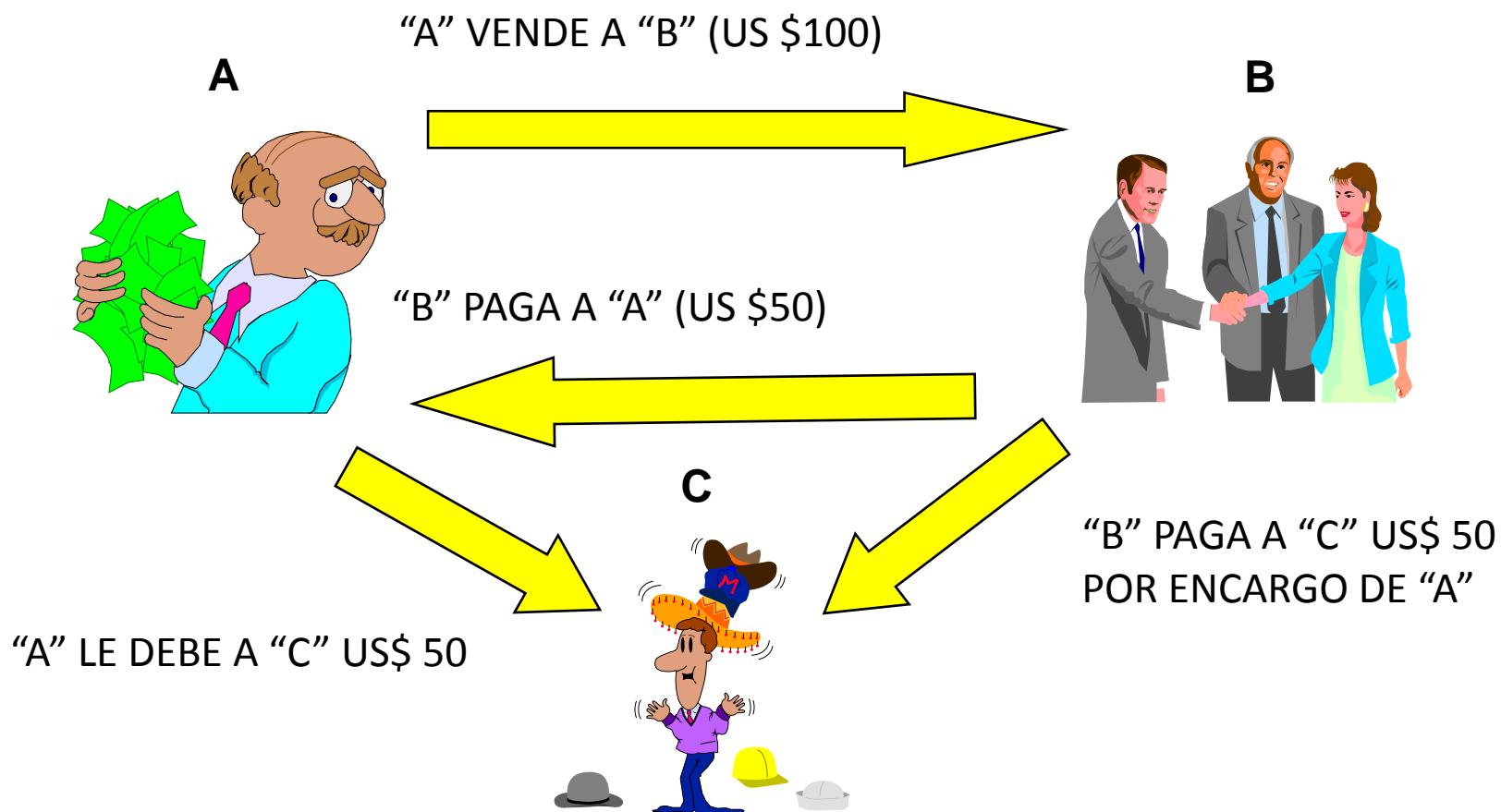
Es el monto que se indica en la factura, al cual se le pueden hacer ajustes (añadir los conceptos previstos en el artículo 8º y deducciones señaladas en la nota interpretativa del artículo 1º).

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 DEL ACUERDO**

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 (Regla General: el PRECIO NETO EXPRESADO EN LA FACTURA COMERCIAL).
- Pago en dinero o por medio de Carta de Crédito o Instrumentos Negociables.
- Pago de manera DIRECTA o INDIRECTA

Pago Indirecto



REDUCCIONES DEL PRECIO

REBAJAS, DESCUENTOS AÚN EN ESPECIE

SE ADMITEN SI:

- Comprador se beneficia.
- Relacionadas con la mercancía importada.
- Se distinguen en la F/C o contrato.
- No sean descuentos de carácter retroactivo.
- No estén considerados como pagos indirectos.
- La totalidad de productos se importen al país.

MERCANCÍA

El monto que sirve de base para la valoración es el que se paga por las mercancías importadas.

No deben considerarse en el valor en aduanas, montos que el comprador paga al vendedor que corresponden a conceptos distintos de la mercancía.

VENTA PARA LA EXPORTACIÓN

La transacción que genera la importación, es decir el ingreso de mercancía a territorio aduanero, debe haber sido una venta.

De acuerdo con lo señalado por la Opinión Consultiva 1.1, existe venta cuando se presenta: 1) Pago de un precio y 2) Transferencia de propiedad.

La venta debe realizarse con el propósito de exportar.

VENTA:

Supone los siguientes elementos:

- Existe un COMPRADOR y un VENDEDOR
- TRANSFERENCIA DE PROPIEDAD de la mercancía.
- Necesariamente supone una forma de PAGO O CONTRAPRESTACIÓN.
- Figura jurídica.

NO ES VENTA:

- Regalos, muestras y artículos publicitarios gratuitos.
- Mercancías importadas en consignación.
- Mercancías importadas para su alquiler o leasing y en préstamo.

EXPORTACIÓN AL PAÍS DE IMPORTACIÓN

La Opinión Consultiva 14.1 establece:

“(...) el mero hecho de presentar las mercancías para su valoración ya establece su importación, lo que a su vez establece el hecho de su exportación. Solo queda, pues, identificarla transacción correspondientes.

A este respecto, no es necesario que la venta tenga lugar en un país de exportación preciso. Si el importador puede demostrar que la venta inmediata en cuestión se realizó con vistas a exportar las mercancías al país de importación (...)”.

CIRCUNSTANCIAS QUE DEBEN CONCURRIR

1. No deben existir restricciones para la cesión o utilización de la mercancías importadas, salvo:
 - Las que se derivan de la ley o autoridades del país de importación.
 - Las que limitan el territorio geográfico donde puede comercializarse la mercancía.
 - Las que no afecten sensiblemente al valor de la mercancía.

CIRCUNSTANCIAS QUE DEBEN CONCURRIR

2. No debe existir condiciones o contraprestaciones a la venta o al precio de venta, cuyo valor no pueda determinarse con relación a la mercancía.

Condición cuantificable: Descuento por cantidad.

Condición no cuantificable: La que establece que el comprador también adquiera otras mercancías.

Los pagos por 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.

CIRCUNSTANCIAS QUE DEBEN CONCURRIR

3. No revierta directa ni indirectamente al vendedor alguna parte del producto de la reventa, a menos que pueda efectuarse el ajuste de acuerdo al artículo 8.
3. Que no exista vinculación entre vendedor y comprador, y si es así, que el valor sea aceptable porque se aproxima mucho al valor de transacción de mercancías idénticas o similares, o al valor de mercancías idénticas o similares obtenidas por los métodos de valoración de los artículos 5 o 6.

CIRCUNSTANCIAS QUE DEBEN CONCURRIR

Existe vinculación entre vendedor y comprador en los siguientes casos:

- Si uno de ellos ocupa cargos de responsabilidad o dirección en una empresa del otro.
- Si están asociados en negocios.
- Si tienen una relación de empleador y empleado.
- Si uno de ellos tiene directa o indirectamente el control, propiedad o posesión de 5% o más de las acciones de ambos.

CIRCUNSTANCIAS QUE DEBEN CONCURRIR

Existe vinculación entre vendedor y comprador en los siguientes casos:

- Si uno de ellos controla directa o indirectamente al otro.
- Si ambos son controlados directa o indirectamente por un tercero.
- Si juntos controlan directa o indirectamente a un tercero.
- Si son familia.

REGLAS GENERALES APLICABLES A LOS AJUSTES DE VALOR

1. Los ajustes se realizan sólo si los conceptos no han sido considerados dentro del precio expresado en la factura.
2. Los ajustes deben hacerse sobre datos objetivos.
3. Sólo proceden los ajustes previstos en el artículo 8.

AJUSTES ADITIVOS (+)

1. Comisiones y gastos de corretaje (excepto las de compra).

Según la Nota Explicativa 2.1 la comisión de compra comprende: “(...) la retribución pagada por un importador a su agente de por lo servicios que le presta al representarlo en el extranjero en la compra de las mercancías objeto de valoración(...)”.

(...) Un comisionista de compra es una persona que actúa por cuenta de un comprador a quien presta servicios buscando proveedores, informando al vendedor de los deseos del importador, recogiendo muestras, verificando las mercancías y en ciertos casos, y en algunos casos encargándose del seguro, transporte, almacenamiento y entrega de las mercancías(...).

AJUSTES ADITIVOS (+)

2. El costo de envases y embalajes que formen un todo con la mercancía, incluida mano de obra. (Este tipo de envases y embalajes, se utilizan únicamente con la mercancía importada, no se vuelven a utilizar para envasar o embalar otras).
3. Gastos de embalaje en mano de obra y materiales.

AJUSTES ADITIVOS (+)

4. Bienes y servicios suministrados por el comprador al vendedor, directa o indirectamente, gratuitamente o a precios reducidos. Entre ellos:
- Materiales, piezas y elementos incorporados en la mercancía importada.
 - Herramientas, matrices, moldes para la producción de la mercancía importada.
 - Materiales consumidos en la producción de la mercancía importada.
 - Ingeniería, creación y perfeccionamiento, trabajos artísticos, diseños, planos y croquis realizados fuera del país de importación, necesarios para la producción de las mercancías importadas.

AJUSTES ADITIVOS (+)

5. 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.

Los cánones y derechos de licencia pueden comprender pagos relativos a patentes, marcas comerciales y derechos de autor. No se añadirán los derechos de reproducción de dichas mercancías en el país de importación.

AJUSTES ADITIVOS (+)

5. 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.

AJUSTES ADITIVOS (+)

El artículo 8º del Acuerdo de Valoración de la OMC otorga a los países contratantes la posibilidad de establecer cuáles de los siguientes elementos se añadirán al valor en aduanas.

- Gastos de Transporte de las mercancías hasta el lugar de importación.
- Gastos de Transporte de carga, descarga y manipulación ocasionados por el transporte de la mercancía hasta el lugar de importación.
- Costo de seguro.

AJUSTES DEDUCTIVOS (-)

- Gastos de construcción, armado, montaje, entretenimiento o asistencia técnica realizados después de la importación, en relación con las mercancías importadas tales como una instalación, maquinaria o equipo industrial.
- El costo de transporte ulterior a la importación.
- Los derechos e impuestos aplicables en el país de importación.
- Intereses producto de financiamiento entre vendedor y comprador.
- Descarga y manipulación en el puerto del país de destino.

AJUSTES DEDUCTIVOS (-)

- Comisiones de compra.
- Derechos de reproducción.
- Derechos de distribución o reventa si no son condición de venta.
- Dividendos que no guardan relación con las mercancías.
- Campañas Publicitarias o Gastos de Publicidad en el país de destino.

Pasos a seguir en el ajuste de valor 1º método

1º

- La Administración notifica el inicio del procedimiento de duda razonable del valor declarado.
- **PARA AJUSTES DURANTE EL DESAPCHO DE IMPORTACIÓN:** El importador sin perjuicio que se siga con el procedimiento de ajuste de valor, tiene la opción de pagar o garantizar los tributos diferenciales (valor provisional) a fin de obtener la autorización de disponer de la mercancías (levante).

2º

- El recurrente sustenta el valor declarado, o
- No sustenta el valor declarado

3º

- En caso de no estar de acuerdo con los elementos de juicio presentados por el importador la Administración notifica al administrado el sustento del ajuste de valor, en aplicación del primer método de valoración.

En caso no se proceda aplicar el primer método de valoración , situación que debe estar fundamentado, se procede a valorar por lo siguientes métodos, de forma sucesiva y excluyente

Pasos a seguir en el ajuste de valor en los siguientes métodos (secundarios)

1. Métodos 2º y 3º (llamados comparativos)

4º

- En caso de descartar el primer método de valoración, a fin de aplicar el segundo o tercer método de valoración, se realiza consultas con el administrado, a fin que presente, en caso las tenga, referencias para aplicar los citados métodos.

5º

- La Administración notifica el acto de determinación, señalando el método de valoración aplicado y los fundamentos de dicho ajuste.
- En caso de no poder aplicar el 2do ó el 3er método, lo cual debe estar fundamentado, se pasa a los siguientes métodos

2. Los métodos 4º y 5º y 6º (En la practica son poco utilizados)

DUDA RAZONABLE

Es un acto administrativo, cuyo objeto es comunicar al importador que existe la posibilidad de que el valor en aduanas declarado ante la Administración Aduanera, no cumple correctamente con alguno de los elementos y circunstancias del primer método del Acuerdo de Valoración de la OMC.

La Administración debe fundamentar su acto, señalando expresamente cuál de los elementos o circunstancias del primer método de valoración no se estaría cumpliendo. Excepcionalmente, puede fundamentar la Duda Razonable en un valor de mercancías idénticas o similares que sea inferior al declarado.

DUDA RAZONABLE

La Administración Aduanera debe otorgar un plazo de 5 días para que el importador haga las aclaraciones y presente los documentos que sea necesarios para demostrar que cumplió correctamente el primero método.

El importador no tiene ninguna limitación para acreditar que cumplió correctamente el primer método de valoración, por el hecho no haber proporcionado junto a su DUA todos los documentos que sustentan su importación.

DUDA RAZONABLE

Con la respuesta del importador o sin ella, la Administración, debe decidir dentro de los tres (3) meses siguientes contados desde la numeración de la declaración aduanera, si confirma la Duda Razonable y en consecuencia rechaza la aplicación del primer método de valoración aduanera (podrá ampliarse hasta máximo un (1) año por razones justificadas).

En cuanto a los fundamentos de la confirmación de la Duda Razonable y rechazo del primer método, la Opinión Consultiva 2.1 señala:

“(...) El mero hecho de que un precio fuera inferior a los precios corrientes de mercado para mercancías no podría ser motivo de su rechazo a los efectos del Artículo 1(...)”.

DUDA RAZONABLE

El artículo 17º de la Decisión 571 de la CAN señala:

“(...)El valor en aduana de las mercancías importadas no se determinará en aplicación del método del Valor de Transacción, por falta de respuesta del importador a estos requerimientos o cuando las pruebas aportadas no sean idóneas o suficientes para demostrar la veracidad o exactitud del valor en la forma antes prevista(...)”.

CONSULTAS PARA APLICACIÓN DE MÉTODOS SECUNDARIOS

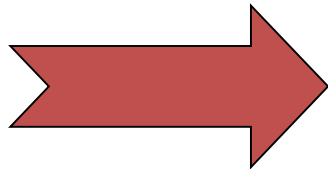
Conforme a la introducción del Acuerdo de Valoración de la OMC, después que la Administración Aduanera decide confirmar la duda razonable y descartar el Primer Método de Valoración, para aplicar el Segundo y el Tercer método de valoración, debe notificar al importador un documento que:

- Le consulte si tiene referencias de precios de mercancías idénticas o similares.
- Le informe sobre las referencias de precios de mercancías idénticas o similares que posee la Administración Aduanera en su base de datos.

SISTEMA DE VERIFICACION DE PRECIOS - SIVEP

Ingreso de data:

Precios de las
transacciones
declaradas



Base de Datos



Resultado:

Precios referenciales para efectos de
valoración



SEGUNDO MÉTODO DE VALORACIÓN

Método del Valor de
Transacción
de
Mercancía Idénticas

DEFINICIÓN DEL SEGUNDO MÉTODO DE VALORACIÓN

De acuerdo a este método, el valor en aduanas de la mercancía importada 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 objeto de valoración o en uno aproximado.

ELEMENTOS DEL SEGUNDO MÉTODO DE VALORACIÓN

1. Mercancía idéntica
2. Nivel Comercial
3. Cantidad
4. Momento
5. Lugar de Importación

MERCANCÍA IDÉNTICA

Es aquella que es igual en todos los aspectos, incluidos sus características físicas, calidad y prestigio comercial. Las pequeñas diferencias de aspecto no impedirán que se considere como idéntica.

CANTIDAD Y NIVEL COMERCIAL

Debe utilizarse el valor de transacción de mercancías vendidas en los mismos niveles comerciales y cantidades.

En caso de que se cuente únicamente con referencias de mercancía idéntica vendida en niveles comerciales y cantidades distintas a la importada, debe realizarse los ajustes respectivos, sobre la base de datos objetivos, para hacerlas comparables.

MOMENTO

Debe considerarse el momento más próximo a la fecha de exportación de las mercancías al país de importación.

RTF 03893 – A - 2013

LUGAR DE IMPORTACIÓN

Cuando los gastos de transporte, embalaje y seguro hasta el lugar de importación estén incluidos en el valor de transacción deben tenerse en cuenta las diferencias que pudieran surgir por la distancia y forma de transporte.

TERCER MÉTODO DE VALORACIÓN

Método del Valor de Transacción
de
Mercancías Similares.

DEFINICIÓN DEL TERCER MÉTODO DE VALORACIÓN

De acuerdo a este método, el valor en aduanas de la mercancía importada 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 objeto de valoración o en uno aproximado.

ELEMENTOS DEL TERCER MÉTODO DE VALORACIÓN

1. Mercancía similar
2. Nivel Comercial
3. Cantidad
4. Momento
5. Lugar de Importación

MERCANCÍA SIMILAR

Es aquella que no es igual en todo pero tiene características y composición semejante, lo que le permite cumplir las mismas funciones, y ser intercambiable comercialmente. En su calificación se deben considerar aspectos como calidad y prestigio comercial.

CANTIDAD Y NIVEL COMERCIAL

Debe utilizarse el valor de transacción de mercancías vendidas en los mismos niveles comerciales y cantidades.

En caso de que se cuente únicamente con referencias de mercancía similar vendida en niveles comerciales y cantidades distintas a la importada, debe realizarse los ajustes respectivos, sobre la base de datos objetivos, para hacerlas comparables.

MOMENTO

Debe considerarse el momento más próximo a la fecha de exportación de las mercancías al país de importación.

RTF 03893 – A - 2013

LUGAR DE IMPORTACIÓN

Cuando los gastos de transporte, embalaje y seguro hasta el lugar de importación estén incluidos en el valor de transacción deben tenerse en cuenta las diferencias que pudieran surgir por la distancia y forma de transporte.

CUARTO MÉTODO DE VALORACIÓN

Método del Valor Deductivo

DEFINICIÓN DEL CUARTO MÉTODO DE VALORACIÓN

De acuerdo a este método, si las mercancías importadas, u otras idénticas o similares, se venden en el mismo estado que fueron importadas, el valor en aduanas será:

El precio unitario a que se venda en esas condiciones la mayor cantidad total de mercancías importadas o de otras que sean idénticas o similares, en el momento de importación de mercancías objeto de valoración o en uno aproximado (90 días), a personas no vinculadas, con las deducciones que se indican en el artículo 5º del Acuerdo.

DEDUCCIONES DEL CUARTO MÉTODO DE VALORACIÓN

1. Comisiones pagadas o convenidas usualmente, o suplementos por beneficios y gastos generales habituales.
2. Gastos habituales de transporte y seguro.
3. Cuando proceda, los gastos y costos previstos por el artículo 8 párrafo 2.
4. Derechos de aduana y otros impuestos.
5. Gastos de transformación si fuera necesario.

QUINTO MÉTODO DE VALORACIÓN

Método del Valor Reconstruido

DEFINICIÓN DEL QUINTO MÉTODO DE VALORACIÓN

De acuerdo a este método de valoración, el valor en aduanas será el valor reconstruido, que es la suma de los elementos que se establecen en el artículo 6º del Acuerdo.

ELEMENTOS DEL QUINTO MÉTODO DE VALORACIÓN

El valor reconstruido es igual a la suma de los siguientes elementos:

1. Costo o valor de materiales y de la fabricación.
2. Beneficios y gastos generales que suelen añadirse en exportaciones del país de exportación.
3. Costo o valor de todos los demás gastos previstos en el artículo 8 párrafo 2.

Ningún país puede exigir un documento de contabilidad a no residentes, pero el productor puede presentar información voluntariamente.

SEXTO MÉTODO DE VALORACIÓN

Método del Último Recurso

DEFINICIÓN DEL SEXTO MÉTODO DE VALORACIÓN

Si no se puede determinar el valor en aduanas de acuerdo a los métodos anteriores, se determinará sobre la base de la información disponible, y en base a los principios de valoración.

LÍMITES DEL SEXTO MÉTODO DE VALORACIÓN

El Método del Ultimo Recurso no se podrá basar en:

1. Precio de venta en el país de importación de mercancías producidas en dicho país.
2. Aceptación del valor más alto.
3. Precio de mercancías del mercado nacional del país exportador.
4. Costo de producción distinto a los valores reconstruidos.
5. Precio de mercancías vendidas a un país distinto del de importación.
6. Valores de aduana mínimos.
7. Valores arbitrarios o ficticios.