

7

● El valor en aduana

Una vez determinado el origen de las mercancías y clasificadas según la nomenclatura arancelaria adecuada, es el momento de proceder a la valoración de las mercancías en la aduana.

La valoración del producto en las aduanas no puede utilizarse, por parte de los diferentes países, como una barrera al comercio internacional, por ello los sistemas de valoración admitidos por los países miembros de la Organización Mundial del Comercio tienden a garantizar que las normas que establecen se deben ajustar al valor real del producto.

Por tanto la cuestión es cómo determinar ese valor real del producto.



Actividades iniciales

1. ¿Te parece que el valor de las mercancías en aduana se ha calculado siempre igual?
2. ¿Cuál crees que debe ser el criterio general para calcular el valor de las mercancías en aduana?
3. ¿Cómo se forma el precio de un producto?

SUMARIO

1. El valor en aduana
2. Método principal de valoración
3. Métodos secundarios de valoración
4. Declaración de valor

Al finalizar esta unidad...

- Comprenderás la evolución de los criterios de valoración de los productos en la aduana.
- Valorarás la importancia de la existencia de normas y criterios precisos para la valoración de los productos en la aduana.
- Podrás calcular el valor de cualquier producto en la aduana.
- Conocerás la documentación precisa para declarar el valor de las mercancías en la aduana.

1. El valor en aduana

Los sistemas utilizados por los diferentes países para determinar el valor de las mercancías importadas en el momento del despacho de la mercancía en la aduana tienen una gran importancia porque determinan el valor sobre el que se aplicará el arancel. Su resultado afecta tanto a la cantidad recaudada en concepto de aranceles como al precio de entrada de la mercancía en el país de destino. Por tanto la posibilidad de utilizar el valor en aduana como medida proteccionista es muy clara, y la tentación de hacerlo por parte de algunos países, evidente.

Por ello, siempre se consideró importante acordar el sistema de determinación del valor en la aduana en interés de los agentes económicos implicados en el comercio internacional.

El desarrollo cronológico que ha llevado a la situación actual es:

- La Carta de la Habana de 1948 es el primer intento de normalizar un sistema de valoración de mercancías en el comercio internacional que no permitiera a los países utilizar la valoración de los productos como un elemento restrictivo del comercio internacional. Suscrita por 23 países, no se llegó a aplicar.
- El Convenio de Bruselas de 1950 es el producto de las negociaciones que siguen después del intento anterior de 23 países y al que se adhieren 80 más. Consagra el concepto de precio normal de producto equivalente, es decir, el precio del producto vendido en libre competencia entre el exportador y el importador. Su aplicación no fue muy efectiva.
- Código de valoración del GATT. Dada la situación, se comenzaron las rondas de negociaciones en el seno de los países miembros del GATT tomando como base los dos documentos anteriores. Se consagra definitivamente el criterio de valor real, el problema radica en como calcularlo. Hay dos corrientes: la Norteamericana, apoyada por los países no firmantes de los convenios anteriores que se basa en el precio de la mercancía cuando se vende en libre competencia y sin vinculación entre las partes; y la Europea, que parte del valor teórico de las mercancías. Las negociaciones comenzaron en 1947 (paralelo a la Carta de la Habana) en la primera Ronda del GATT celebrada en Bruselas, y dio sus primeros frutos en la VII Ronda del GATT finalizada en Tokio en 1979 con el Código de Valoración del GATT al que España se adhirió un año más tarde. A partir de 1994, cuando se celebró la Ronda de Uruguay, se unieron a los acuerdos del GATT casi todos los países del mundo, incluidos los países del Este Europeo.

El Código de valoración del GATT descansa sobre el principio de valor de transacción de la mercancía, y cuando este no es aplicable, en cinco métodos secundarios que se aplican de forma sucesiva. La normativa Europea para la valoración de las mercancías está recogida en el Reglamento CEE 1224/80 en el Código Aduanero Comunitario de 1992 y desarrollada en la Instrucción 1/2004 de la Agencia Tributaria.



Para saber más

El convenio de GATT establece que los derechos de aduana se aplicaran *ad valorem*, es decir, en función de su valor en aduana.

2. Método principal de valoración

El Código Aduanero Comunitario establece en sus artículos 29, 30 y 31 que los métodos para determinar el valor en aduana para las importaciones a la Unión Europea son:

- Método principal:
 1. Valor de transacción.
- Métodos secundarios:
 2. Valor de transacción de mercancías idénticas.
 3. Valor de transacción de mercancías similares.
 4. Procedimiento sustractivo.
 5. Procedimiento basado en el coste de producción.
 6. Procedimiento llamado del último recurso.

Estos procedimientos deben aplicarse en el orden en que se indican.

Método Principal

Se entiende por **valor de transacción el precio efectivamente pagado o por pagar** por las mercancías cuando estas se vendan para su exportación con destino a un territorio aduanero.

El valor de transacción de las mercancías importadas se basa en el precio acordado para estas mercancías cuando estas se vendan.

No puede haber valor de transacción cuando la mercancía no es objeto de una venta.

Para que el valor de transacción sea aceptable, deberán cumplirse las siguientes condiciones:

- a) Que no existan restricciones para la cesión o utilización de las mercancías por el comprador.
- b) Que la venta o el precio no dependan de condiciones o prestaciones, cuyo valor no pueda determinarse con relación a las mercancías que se valoran.
- c) Que ninguna parte del producto de cualquier reventa, cesión o utilización posterior de las mercancías por el comprador revierta directa o indirectamente al vendedor.
- d) Que no exista vinculación entre comprador y vendedor o que, en caso de existir, no influya en el precio del producto.

Determinación del valor en aduana

Para determinar el valor en aduana por el método de valor de transacción, se **sumarán al precio efectivamente pagado o por pagar** por las mercancías importadas:

- a) Los siguientes elementos, en la medida en que los soporte el comprador y no estén incluidos en el precio efectivamente pagado o por pagar por las mercancías:



Para saber más

El 95% de las operaciones de comercio internacional que se desarrollan en las aduanas de la Unión Europea aplican el método principal de valoración, quedando el 5% restante para la aplicación, sucesiva, de los métodos secundarios.

- Las comisiones de venta.
 - Los gastos de corretaje.
 - El coste de los envases que, a efectos aduaneros, se consideren como formando un todo con las mercancías.
 - El coste del embalaje, tanto de la mano de obra como de los materiales.
- b) El valor, imputado de forma adecuada, de los bienes y servicios que se indican a continuación, cuando hayan sido suministrados directa o indirectamente por el comprador, gratuitamente o a precios reducidos, y utilizados en la producción y venta para la exportación de las mercancías importadas, en la medida en que dicho valor no esté incluido en el precio efectivamente pagado o por pagar:
- Materiales, componentes, partes y elementos similares incorporados a las mercancías importadas.
 - Herramientas, matrices, moldes y objetos análogos utilizados para la fabricación de las mercancías importadas.
 - Materiales consumidos en la producción de las mercancías importadas.
 - Trabajos de ingeniería, de desarrollo, artísticos y diseño, planos, croquis, realizados fuera de la Comunidad y necesarios para la producción de las mercancías importadas.
- c) Los cánones y derechos de licencia relativos a las mercancías objeto de valoración, que el comprador esté obligado a pagar, directa o indirectamente, como condición de la venta de dichas mercancías, en la medida en que tales cánones y derechos de licencia no estén incluidos en el precio efectivamente 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.
- e) Los siguientes gastos hasta el lugar de introducción de las mercancías en el territorio aduanero de la Comunidad:
- Transporte y seguro.
 - Carga y manipulación asociados al transporte.



Para saber más

En algunas ocasiones (p.e. vehículos usados) no es posible aplicar ninguno de los métodos de valoración estudiados y hay que recurrir al artículo 31 del Código Aduanero Comunitario.

Y no comprenderá los siguientes elementos y se deducirán del precio pagado o por pagar, siempre que se distingan de este; es decir, que aparezcan diferenciados en la documentación comercial, o puedan diferenciarse:

- a) Los gastos de transporte de las mercancías tras su llegada al lugar de entrada en el territorio aduanero de la Comunidad.
- b) Los gastos relativos a trabajos de construcción, instalación, montaje, mantenimiento o asistencia técnica realizados después de la importación y relacionados con las mercancías importadas, tales como instalaciones, máquinas o material industrial.
- c) Los importes de los intereses derivados de un acuerdo de financiación concertado por el comprador, relativo a la compra de mercancías importadas, independientemente de que la financiación corra a cargo del vendedor o de otra persona.

- d) Los gastos relativos al derecho de reproducción en la Comunidad de las mercancías importadas.
- e) Las comisiones de compra.
- f) Los derechos de importación y otros gravámenes pagaderos en la Comunidad como consecuencia de la importación o la venta de las mercancías.

No se sumarán al precio pagado o por pagar:

- a) Los pagos que efectúe el comprador, como contrapartida del derecho de distribución o de reventa de las mercancías importadas, cuando tales pagos no constituyan una condición de la venta para su exportación con destino a la Comunidad.
- b) Las transferencias de dividendos y los demás pagos del comprador al vendedor que no guarden relación con las mercancías importadas no formarán parte del valor en aduana.
- c) Las actividades, incluidas las relativas a la comercialización (publicidad, garantía, asistencia a ferias, etc.) que emprenda el comprador por su propia cuenta.
- d) Gastos de almacenamiento y de conservación de las mercancías durante su estancia en depósito aduanero o zona franca.



Actividades resueltas

- Señala posibles situaciones en las que no se calcula el valor en aduana debido a que no existe una operación real de compraventa.

Solución:

Las situaciones más comunes en las que no se considera operación real de compra-venta son las siguientes:

- Regalos, muestras y artículos publicitarios suministrados gratuitamente.
- Mercancías importadas en consignación que se venderán después de la importación por cuenta del proveedor.
- Mercancías importadas por intermediarios que no las compran y las venden después de su importación.
- Mercancías importadas por sucursales que no tienen personalidad jurídica.
- Mercancías importadas en ejecución de un contrato de alquiler o *leasing*.
- Mercancías importadas para ser destruidas en el país de importación.

3. Métodos secundarios de valoración

Cuando es imposible aplicar el valor de transacción por alguna de las siguientes causas:

- No existencia de valor de transacción debido a que no ha existido operación real de compraventa.
- Existencia de limitaciones legales a la aplicación del valor de transacción.
- Falta de datos objetivos para calcular el valor de transacción.

Se deben aplicar, como ya se dijo, de forma sucesiva los métodos secundarios antes reseñados.



El desarrollo de los mencionados métodos es el siguiente:

Método	Descripción
Valor de transacción de mercancías idénticas	El valor en aduana de las mercancías importadas, determinado con arreglo al segundo método, es el valor de transacción de mercancías idénticas, vendidas para la exportación con destino a la Comunidad y exportadas en el mismo momento que las mercancías que se valoran, o en un momento muy cercano a este. Se entenderá por «mercancías idénticas» las producidas en el mismo país que las que se importan que sean iguales por todos los conceptos, incluidas las características físicas, la calidad y el prestigio comercial. Las pequeñas diferencias de aspecto o de color no impedirán que se consideren idénticas las mercancías que, en todo lo demás, se ajustan a la definición
Valor de transacción de mercancías similares	El valor de transacción de mercancías idénticas es aplicable en las mismas condiciones para las similares, teniendo en cuenta que la expresión «mercancías similares» designa unas 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 Llamado también «deductivo», es el valor basado en el precio unitario al que se venda en la Comunidad la mayor cantidad total de las mercancías importadas o de mercancías idénticas o similares importadas de personas que no estén vinculadas con los vendedores

<p>Procedimiento sustractivo</p>	<p>Hay que distinguir dos casos, que las mercancías se vendan en el mismo estado en que se importaron o que lo sean después de haber experimentado un trabajo o transformación posteriores:</p> <p>a) Mercancías vendidas en el mismo estado en que se importaron. Cuando las mercancías que se valoran se vendan en la Comunidad en el mismo estado en que se importan, su valor en aduana se determinará, si se utiliza el método sustractivo, a partir del precio unitario al que se venda la mayor cantidad total de las mercancías importadas o de otras idénticas o similares, en el momento de la importación de las mercancías objeto de valoración, o en un momento aproximado, a personas no vinculadas con los vendedores</p> <p>b) Si en el momento de la importación de las mercancías objeto de la valoración, o en un momento aproximado, no se venden estas ni otras idénticas o similares, el valor en aduana se basará en el precio de venta en la Comunidad de cualquiera de dichas mercancías, en la fecha posterior más próxima a la importación de las mercancías que se valoran, pero dentro de los noventa días desde dicha importación. A efectos de este apartado, «la fecha posterior más próxima» es aquella en que las mercancías importadas, o las idénticas o similares importadas, se venden en cantidad suficiente para poder establecer el precio unitario</p>
<p>Procedimiento basado en el coste de producción</p>	<p>Este método de valoración consiste en determinar el valor en aduana a partir de los elementos constitutivos del precio, es decir, del coste de producción suministrados por el fabricante de la mercancía considerada. Se le conoce también con las denominaciones de «valor calculado» y «valor reconstruido».</p> <p>El «valor calculado» es igual a la suma de los siguientes elementos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • El coste o el valor de los materiales y de la fabricación u otras operaciones efectuadas para producir las mercancías importadas. Este concepto se determinará sobre la base de datos relativos a la producción de las mercancías que se valoran, suministrados por el productor y fundados en su contabilidad comercial, con la condición de que esta se lleve de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados, que se apliquen en el país de producción de las mercancías. El mencionado concepto comprenderá el coste de los envases y embalajes. Para la determinación del «valor calculado» no se podrá incluir más de una vez el coste o el valor de ninguno de los elementos • Una cantidad en concepto de beneficio y gastos generales, igual a la que suele cargarse en las ventas de mercancías de la misma naturaleza o especie que las que se valoran, efectuadas por productores del país de exportación en operaciones de exportación con destino al territorio aduanero de la Comunidad • El coste o el valor del transporte, seguro, carga y manipulación hasta el lugar de introducción de las mercancías en el territorio aduanero de la Comunidad
<p>Procedimiento denominado del último recurso</p>	<p>Si el valor en aduana de las mercancías importadas no se puede determinar aplicando los métodos que se han considerado anteriormente, se determinará basándose en datos disponibles en la Comunidad aplicando los siguientes criterios:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Los valores en aduana determinados mediante este método se basarán, en la medida posible, en valores en aduana establecidos anteriormente • Los métodos de valoración que deben utilizarse al aplicar este método son los mencionados anteriormente, pero se considerará una flexibilidad razonable en su aplicación <p>No obstante la flexibilidad de que queda hecha mención, el valor en aduana no se basará en:</p> <ul style="list-style-type: none"> • El precio de venta en la Comunidad de mercancías producidas en la misma • Un sistema que prevea la aceptación del valor más alto entre dos posibles • El precio de mercancías en el mercado interior del país de exportación • Un coste de producción distinto de los «valores calculados» que se hayan determinado para mercancías idénticas o similares. • Precios para exportación con destino a un país no comprendido en el territorio aduanero de la Comunidad • Valores en aduana mínimos • Valores arbitrarios o ficticios

- En el método de valoración sustractivo se considera que el valor de la mercancía es el precio unitario y se dice que el precio unitario, cuando en la venta hay diferencia de precios por volumen de compra, es al que se venda la mayor cantidad total de mercancías. Tomando en cuenta esto determinar el valor unitario de las ventas de un producto del que la aduana tiene la siguiente información de las operaciones realizadas en la fecha posterior más próxima:

Volumen de venta	Precio	Operaciones realizadas
1 a 20 unidades	1.000	10 de 10 unidades. 8 de 15 unidades
21 a 30 unidades	950	5 de 25 unidades. 10 de 27 unidades
31 a 40 unidades	900	10 de 35 unidades
Más de 40 unidades	820	6 de 45 unidades. 2 de 50 unidades

Solución:

Hay que calcular a qué precio se han vendido más unidades y ese será el precio unitario que se tomará como base para calcular el valor en aduana.

Precio	Unidades vendidas
1000	$(10 \cdot 10) + (8 \cdot 15) = 220$ unidades
950	$(5 \cdot 25) + (10 \cdot 27) = 395$ unidades
900	$10 \cdot 35 = 350$ unidades
820	$(6 \cdot 45) + (2 \cdot 50) = 370$ unidades

Por tanto el precio unitario a tener en cuenta es **950** ya que es al precio que más unidades se han vendido, 395.

4. Declaración de valor

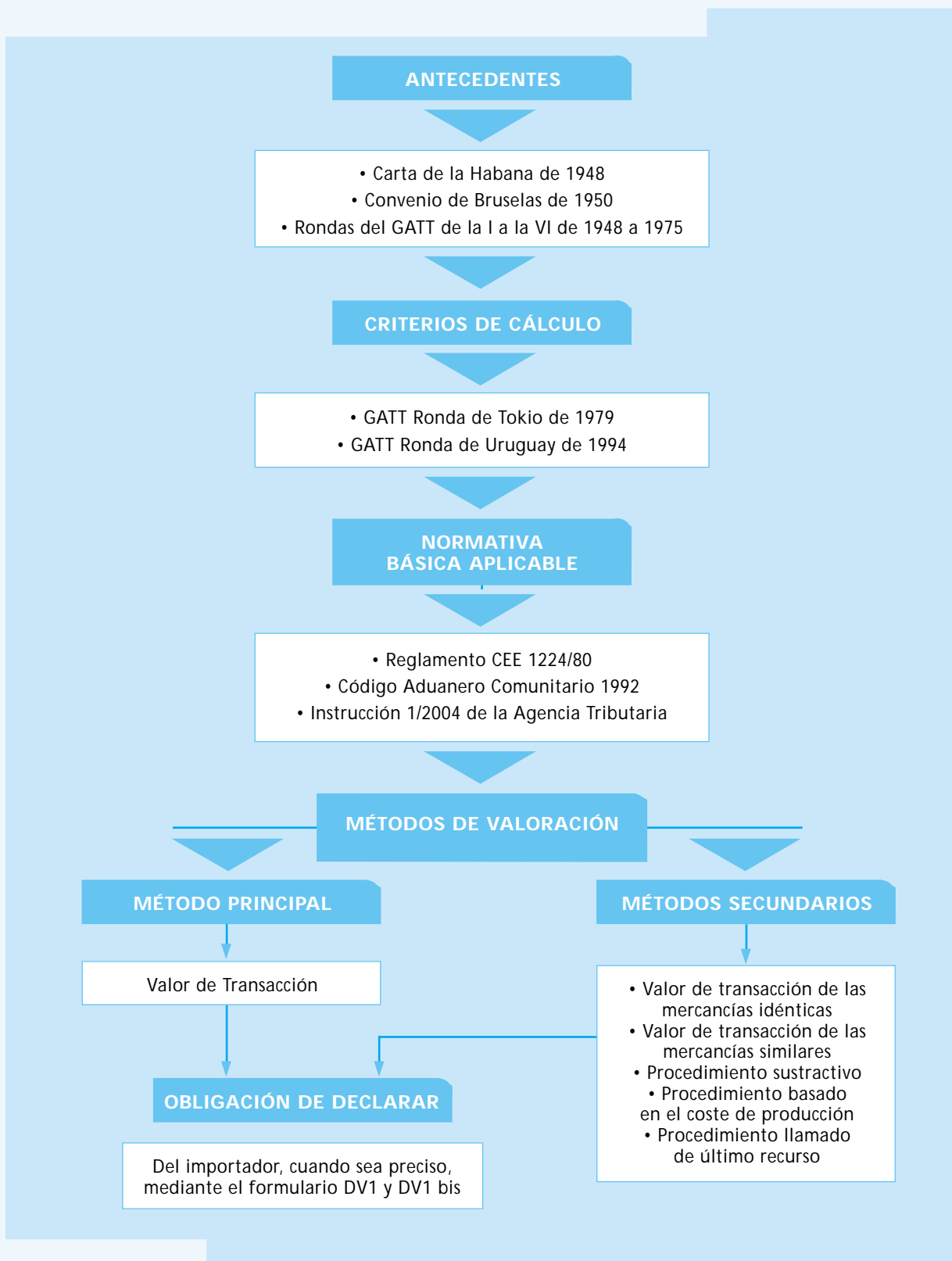
La declaración de valor en la Unión Europea se hace mediante el documento «Declaración de los elementos relativos al valor en aduana», el formulario DV1 (que se adjunta como documento 11 de la carpeta de documentos).

A este documento hay que adjuntar la factura comercial de compra, en la que han de constar todos los datos indentificativos del vendedor y del comprador y, todos los datos precisos para calcular el valor en aduana.

Las autoridades aduanera comunitarias no exigen el DV1 cuando:

- El valor en aduana no supera los 5.000 euros por expedición, y siempre que no sean envíos fraccionados o múltiples realizados por un mismo remitente a un mismo destinatario.
- Sean importaciones sin carácter comercial.
- La declaración de los elementos del valor no sea necesaria para la aplicación del arancel.

La obligación de presentar el DV1 o el DV1 bis, (Documento nº 12 de la carpeta de documentos) es del importador. Para cumplimentar los documentos mencionados existe un documento de instrucciones publicado por la Agencia Tributaria que se adjunta con el número 13 en la carpeta de documentos.



Actividades UD 7

Evalúa tus conocimientos

Señala la respuesta correcta de cada una de las preguntas siguientes.

- 1** El código de valoración del GATT descansa, como primer criterio, en el principio:

 - A • *Ad valorem*.
 - B • Precio normal del producto equivalente.
 - C • Precio de transacción.
 - D • Precio teórico de venta.
- 2** Para que el valor de transacción sea aceptable se deben cumplir alguna de las siguientes condiciones:

 - A • Que las ventas se realicen por medio de agentes internacionales.
 - B • Que el importador presente el documento DV1 en la aduana.
 - C • Que no exista ninguna vinculación entre el vendedor y el comprador, o que en caso de existir no influya en el precio del producto.
 - D • Que la factura de compra no refleje los descuentos ni los gastos supletorios.
- 3** Para que se apliquen los métodos secundarios debe darse alguna de las siguientes causas:

 - A • Justificación por parte del importador de que la aplicación de los métodos secundarios favorece el comercio internacional.
 - B • El valor de transacción supera el valor de mercancías idénticas producidas en el país.
 - C • El valor de transacción es inferior al de las mercancías idénticas producidas en el país.
 - D • Inexistencia de operación real de compra-venta.
- 4** Los métodos secundarios se aplican según el siguiente criterio:

 - A • En función de la procedencia de la mercancía.
 - B • Según el interés del importador.
 - C • De forma sucesiva.
 - D • De forma aleatoria.
- 5** El método sustractivo se denomina también:

 - A • Método de mercancías similares.
 - B • Método del valor calculado.
 - C • Método deductivo.
 - D • Método del valor reconstruido.
- 6** El valor calculado se utiliza para el método:

 - A • Valor de transacción.
 - B • Procedimiento sustractivo.
 - C • Procedimiento basado en el coste de producción.
 - D • Procedimiento denominado de último recurso.
- 7** En el procedimiento denominado de último recurso se utilizan los métodos anteriores:

 - A • A criterio de los agentes de aduanas según los casos.
 - B • Basándose en valores de aduana mínimos.
 - C • Con una flexibilidad razonable.
 - D • Con valores ficticios.
- 8** En una operación de comercio internacional valorada en 4.200 euros está obligado a presentar el documento DV1:

 - A • El importador.
 - B • El exportador.
 - C • El agente comercial.
 - D • Ninguno de los tres.



Actividades de enseñanza-aprendizaje

1. Indica las condiciones que deben cumplirse en una operación de comercio internacional para que se aplique el método principal de valoración de la mercancía en aduana.
2. Realiza un cuadro en el que se reflejen de forma clara y precisa los elementos económicos que entran a formar parte del valor de transacción y aquellos que no se tienen en cuenta para determinarlo.
3. Señala las causas que no permiten aplicar el método del valor de transacción.
4. ¿Cuál es la diferencia fundamental que existe entre el valor de transacción de mercancías idénticas y el valor de transacción de mercancías similares?
5. Dibuja un esquema en el que se reflejen los conceptos que es preciso tener en cuenta para calcular el valor reconstruido.
6. Indica los criterios que no se deben utilizar para calcular el valor en aduana en ningún caso, ni siquiera como último recurso.
7. ¿En qué situaciones no se exige la presentación del DV1?

Aplica tus conocimientos

1. Calcula el valor de transacción de una operación comercial en la que el comprador ha satisfecho, en euros, los siguientes conceptos:

Precio efectivo de las mercancías	42.000
Embalajes	100
Transporte y seguro	
Desde el origen a la aduana	1.000
De la aduana al destino	600
Derechos	
Canon de salida a cargo del comprador	420
De reproducción comunitario	630
De reventa	110
Manipulación	
En la carga en origen	65
En la descarga en destino	130

2. Determinar el valor unitario, para la aplicación del procedimiento sustractivo, de las ventas de un producto del que la aduana tiene la siguiente información de las operaciones realizadas en la fecha posterior más próxima:

Volumen de venta	Precio	Operaciones realizadas
1 a 50 unidades	500	12 de 40 unidades. 8 de 45 unidades
51 a 100 unidades	480	15 de 75 unidades.
101 a 150 unidades	450	10 de 135 unidades. 9 de 150.
Más de 150 unidades	400	6 de 200 unidades. 1 de 350 unidades