

## *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.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Rafael Herrera Ydázñez, *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.<sup>2</sup>

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

<sup>2</sup> 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 pos-importaciones 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 pormenore 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.<sup>3</sup>

### **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.

<sup>3</sup> 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.