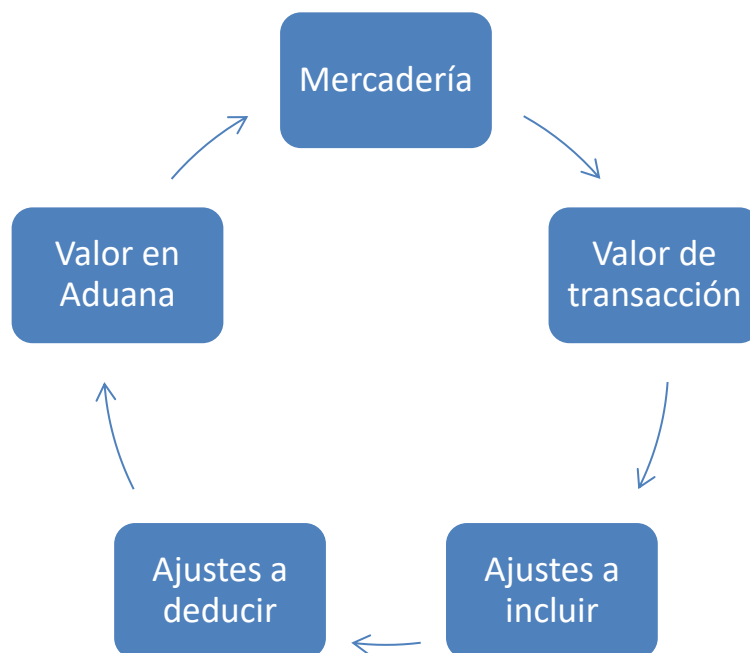


Clase 8

Objetivos de la clase

Que el alumno lea, analice y aplique los métodos de valoración del GATT, que entienda los mecanismos de ajustes, para lograr formar la base del valor en aduana y que sepa liquidar las destinaciones de importación, según el tipo de mercadería y uso que se le dará a la misma.

Mapa conceptual de la clase



En esta clase analizaremos algunos artículos del Acuerdo de Valor del GATT, que establecen métodos de valoración. No se transcriben los artículos completos, solamente la parte necesaria para entender el método, el resto de los artículos se encuentran como material adicional de lectura obligatoria, con el título “Acuerdo de Valoración del GATT”.

Tengamos presente, que este Acuerdo es por el que se rige la Aduana de nuestro país al momento de establecer la base para el cálculo de los tributos, ajustado de conformidad al Art. 8 (artículo muy importante, ya que indica los ajuste a incluir y los ajustes a deducir del valor de transacción)

Departamento de Ciencias Económicas
2445 - Valoración y Clasificación Arancelaria

También analizaremos algunas Opiniones Consultivas y Decisiones que el GATT dictó posteriormente, referente a ciertos elementos que, en algún momento generaron diferencia de opinión entre las distintas aduanas del mundo, respecto de si debían o no formar parte del valor en aduana

Contenido Clase 8

| | |
|---|-----------|
| NORMAS DE VALORACIÓN EN ADUANA | 3 |
| Artículo 1 Primer método: Valor de transacción +/- Ajustes del Art. 8..... | 3 |
| Análisis..... | 3 |
| Sin restricciones a la cesión o utilización..... | 4 |
| Sin sujeción a condiciones adicionales..... | 5 |
| Precio absoluto, a menos que | 5 |
| Ausencia de vinculación entre el comprador y el vendedor | 5 |
| Artículo 2 – Segundo método: Mercadería Idéntica | 6 |
| Artículo 3- Tercer método: Mercadería similar | 7 |
| Análisis de los artículos 2 y 3..... | 7 |
| Artículo 4..... | 9 |
| Análisis..... | 9 |
| Artículo 5 – Cuarto método: Método deductivo o superdeductivo..... | 9 |
| Método Deductivo..... | 9 |
| Método Superdeductivo | 10 |
| Artículo 6 – Quinto método: Método reconstruido..... | 11 |
| a) Costo de producción = valor de los materiales y de la fabricación | 11 |
| b) Beneficios y gastos generales | 11 |
| c) Otros gastos que han de añadirse | 12 |
| Artículo 7 – Método del último recurso | 12 |
| Análisis..... | 13 |
| Decisiones y opiniones consultivas | 14 |
| Decisión 3.1 – Relativa al trato de los intereses | 14 |
| Opiniones consultivas relacionadas a los descuentos. | 15 |
| Bibliografía | 15 |
| Actividad pedagógica:..... | 15 |

NORMAS DE VALORACIÓN EN ADUANA

Artículo 1 Primer método: Valor de transacción +/- Ajustes del Art. 8

1. El valor en aduana de las mercancías importadas será el valor de transacción, es decir, el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías cuando éstas se venden para su exportación al país de importación, ajustado de conformidad con lo dispuesto en el artículo 8, siempre que concurren las siguientes circunstancias:

- a) que no existan restricciones a la cesión o utilización de las mercancías por el comprador, con excepción de las que:
 - impongan o exijan la ley o las autoridades del país de importación;
 - limiten el territorio geográfico donde puedan revenderse las mercancías; o
 - no afecten sustancialmente al valor de las mercancías;
- b) que la venta o el precio no dependan de ninguna condición o contraprestación cuyo valor no pueda determinarse con relación a las mercancías a valorar;
- c) que no revierta directa ni indirectamente al vendedor parte alguna del producto de la reventa o de cualquier cesión o utilización ulteriores de las mercancías por el comprador, a menos que pueda efectuarse el debido ajuste de conformidad con lo dispuesto en el artículo 8; y
- d) que no exista una vinculación entre el comprador y el vendedor o que, en caso de existir, el valor de transacción sea aceptable a efectos aduaneros en virtud de lo dispuesto en el párrafo 2.

Análisis

Para que la Aduana acepte el valor de transacción tienen que cumplirse varias condiciones, que iremos explicando, así como aclarando algunos conceptos, que tienen una definición especial dentro del Acuerdo.

Debe existir prueba de una venta para la exportación al país de importación (es decir, facturas comerciales, contratos, pedidos, etc.).

Departamento de Ciencias Económicas
2445 - Valoración y Clasificación Arancelaria

El precio pagado o por pagar (el pago total que haya hecho o vaya a hacer el comprador al vendedor, debe incluir todos los pagos hechos como condición de venta) no tiene que tomar necesariamente la forma de una transferencia en dinero; el pago puede efectuarse por medio de cartas de crédito o instrumentos negociables. El pago puede hacerse de manera directa (directa al vendedor) o indirecta (a un tercero). El precio puede pagarse antes del embarque o después de la importación o mediante cualquier combinación de ambas formas.

Cuando una persona cualquiera o una empresa compra una mercadería, se tiene la libre disponibilidad de ese producto, y podría hacer lo que quiera una vez que dispone de ella: venderla a quien quiera, donde quiera, al precio que quiera, en el tiempo que quiera o incluso, regalarla, donarla, prestarla, alquilarla o hasta destruirla. Por este motivo se aclaran algunas situaciones que podrían modificar el valor de transacción, en cuyo caso la Aduana no lo aceptaría, ya que se entiende que cualquiera de estas situaciones le daría al comprador la posibilidad, como mínimo, de solicitar un descuento sobre el precio pagado o por pagar sobre la mercadería.

Sin restricciones a la cesión o utilización

Es decir, libertad absoluta para hacer lo que quiera con la mercadería una vez comprada. Pero existen algunas excepciones: Cuando la restricción la imponga el país de importación (porque la restricción sería para todos los compradores igual y no la está imponiendo el vendedor). Cuando se limiten al territorio geográfico donde puedan revenderse las mercancías (esto se contempla porque es muy habitual en el comercio, no sólo en el internacional, la firma de contratos de distribución exclusiva en determinado territorio o representantes de algún producto y en realidad la firma de estos acuerdos no suponen un descuento para el comprador); - no afecten sustancialmente al valor de las mercancías. (esto deja abierta la posibilidad de que algún tipo de restricción podría no afectar el precio: por ejemplo, compro la película End Game en mayo, pero con la restricción de no poder exhibirla hasta agosto, oportunidad en la que se hará un estreno mundial, es una restricción a la utilización, pero no incide en el precio porque todos los sujetos la compraron con la misma restricción.)

Sin sujeción a condiciones adicionales

La venta o el precio no deben estar supeditados a condiciones o consideraciones cuyo valor no pueda determinarse con respecto a las mercancías objeto de valoración. Por ejemplo: - el vendedor establece el precio de las mercaderías importadas a condición de que el comprador adquiera también cierta cantidad de otras mercaderías; - el precio de las mercaderías importadas depende del precio o precios a que el comprador venda otras mercaderías al vendedor; - el precio se establece condicionándolo a una forma de pago ajena a las mercaderías importadas.

Precio absoluto, a menos que ...

No revertirá directa ni indirectamente al vendedor parte alguna del producto de la reventa (es decir, además del precio de factura el comprador deberá pagarle adicionalmente el 5% del precio de venta en el mercado interno) o de cualquier cesión o utilización ulteriores de las mercancías por el comprador (supongamos que compramos una máquina y como condición de venta, debo prestarla durante 3 meses a una empresa indicada por el vendedor), a menos que pueda efectuarse el debido ajuste de conformidad con lo dispuesto en el artículo 8.

Ausencia de vinculación entre el comprador y el vendedor

No debe existir vinculación entre el comprador y el vendedor, pero, si existiera, la utilización del valor de transacción será aceptable si el importador demuestra:

- que la relación no ha influido en el precio, o
- que el valor de transacción se aproxima mucho a un valor que responde a determinados criterios.

En resumen, podemos decir que el valor de transacción no solo debe cumplir ciertas condiciones para que sea aceptable, sino que también se debe ajustar de conformidad con el artículo 8. Este último artículo dispone que deben añadirse a dicho valor, determinados costos, en la medida que corran a cargo del comprador y no se encuentren incluidos en el precio

Estos costos están definidos en el artículo 8 que expone cinco elementos que obligatoriamente se incluyen en el valor de transacción:

Departamento de Ciencias Económicas
2445 - Valoración y Clasificación Arancelaria

- 1) comisiones de venta y corretajes,
- 2) el costo de los envases y los costos y gastos de embalaje,
- 3) el valor de los bienes y servicios suministrados, directa o indirectamente, por el comprador en forma gratuita o a precios reducidos,
- 4) los cánones y derechos de licencia relacionados con las mercaderías, y
- 5) todo producto de la reventa, cesión o utilización posterior de la mercadería que revierta de algún modo al vendedor.

A su vez, en el Art. 8 se mencionan al menos tres elementos más, los cuáles serán incluidos o no según las autoridades de cada país miembro, estos son:

- a) los gastos de transporte,
- b) los gastos de carga, descarga y manipulación, y
- c) los seguros.

Cabe aclarar, que el precio realmente pagado o por pagar únicamente se podrá incrementar de conformidad a los elementos antes mencionados que establece el Art. 8.

A través de este método se valora la mercadería importada aceptando el valor declarado por el importador, sin necesidad de pasar a otro método de valoración, el valor de transacción puede coincidir con el precio que se expresa en la factura, pero también puede ser superior a esa precio, y tal vez inferior a él. Por ejemplo, una empresa importa una maquinaria y declara por ella un valor de transacción de \$1.000 que justifica con la factura que le ha extendido el exportador. El precio real de venta es efectivamente de \$1.000, se cumplen los demás recaudos previsto por el Art. 1, y no corresponde hacer ningún ajuste conforme al Art. 8. El precio de factura coincide con el valor de transacción.

Sin embargo, el valor de transacción puede no coincidir con el de la factura, porque no se tuvo en cuenta en la misma, por ejemplo, un porcentaje de reventa, una deuda del vendedor cancelada por el comprador que aumentan de esta manera el valor de transacción.

Artículo 2 – Segundo método: Mercadería Idéntica

Si el valor en aduana de las mercancías importadas no puede determinarse con arreglo a lo dispuesto en el artículo 1, el valor en aduana será el valor de transacción de

Departamento de Ciencias Económicas
2445 - Valoración y Clasificación Arancelaria

mercancías idénticas vendidas para la exportación al mismo país de importación y exportadas en el mismo momento que las mercancías objeto de valoración, o en un momento aproximado.

Artículo 3- Tercer método: Mercadería similar

Si el valor en aduana de las mercancías importadas no puede determinarse con arreglo a lo dispuesto en los artículos 1 y 2, el valor en aduana será el valor de transacción de mercancías similares vendidas para la exportación al mismo país de importación y exportadas en el mismo momento que las mercancías objeto de valoración, o en un momento aproximado.

Análisis de los artículos 2 y 3

Antes de seguir, debemos tener en cuenta que los métodos de valoración no pueden alterarse en cuanto al orden, es decir, la Aduana podrá valorar por método 2 sólo si descartó por algún motivo justificado el valor de transacción. Como así también podrá aplicar el método 3 solo si descartó el valor de transacción y no hay antecedentes de mercadería idéntica.

Dicho esto, el análisis de estos dos artículos vale hacerlos juntos, ya que tienen que cumplir las mismas condiciones y requisitos, lo único que cambia es la definición de idéntico y similar.

Mercaderías idénticas son aquellas que son iguales en todo, incluidas sus características físicas, de calidad y prestigio comercial. Las pequeñas diferencias de aspecto no impedirán que se consideren como idénticas las mercaderías que en todo lo demás se ajustan a la definición.

Para que una mercadería se considere idéntica a otra **no es** imprescindible que sea igual en todos los aspectos, pues la norma admite diferencias menores de apariencia, como podrían ser una diferencia de colores. No son admisibles, en cambio, las diferencias en calidad o en el prestigio comercial de las mercaderías comparadas, por ejemplo, no puede compararse el precio de una camisa marca Yves Saint Laurent con el precio de una camisa que se importa sin marca comercial. No se consideran iguales en todo y, por

Departamento de Ciencias Económicas
2445 - Valoración y Clasificación Arancelaria

lo tanto, no son idénticas las mercaderías que tienen marcas diferentes, aunque esto no impide que puedan considerarse bajo determinadas circunstancias, como similares.

Cuando no se localizare una venta de mercadería idéntica, a igualdad de nivel comercial y sensiblemente en las mismas cantidades que las mercaderías que hay que valorar, se podrá utilizar una venta de mercadería idéntica que se haya realizado en cualquiera de las siguientes condiciones:

- a) al mismo nivel comercial, pero en cantidades diferentes
- b) a un nivel comercial diferente pero sensiblemente en las mismas cantidades
- c) a un nivel comercial diferente y en cantidades diferentes.

Es preciso, cuando se llega a valorar por este método, hacer consultas con el importador, ya que el mismo puede contar con información acerca de mercadería idéntica que la Administración de Aduana no posea.

Se entiende por mercaderías similares a aquellas que, aunque no sean iguales en todo tienen: a) características y composición semejante b) posibilidad de cumplir las mismas funciones c) alternativas de ser comercialmente intercambiables.

La diferencia de variedad no hace a las mercaderías idénticas, pero si a las similares, por ejemplo, de los bulbos de tulipanes siempre crecen tulipanes y aunque sean de distinta variedad la mercadería se considerará similar.

Cuando entre los antecedentes de mercaderías idénticas o similares hubiere diferentes valores documentados y aprobados con anterioridad por la Administración Aduanera, se deberá a los efectos previstos en el presente artículo utilizar el más bajo.

Se tendrán en cuenta a aquellas idénticas o similares producidas por un fabricante diferente, cuando no existan mercaderías idénticas o similares producidas por el mismo fabricante que las que son objeto de valoración.

Los artículos 2 y 3 ambos se basan en valores de transacción previamente aprobados por la administración aduanera. La única diferencia entre estos métodos estriba en el grado

de semejanza que tienen las mercaderías idénticas y las similares respecto de la mercadería importada.

Artículo 4

Si el valor en aduana de las mercancías importadas no puede determinarse con arreglo a lo dispuesto en los artículos 1, 2 y 3, se determinará según el artículo 5, y cuando no pueda determinarse con arreglo a él, según el artículo 6, si bien a petición del importador podrá invertirse el orden de aplicación de los artículos 5 y 6.

Análisis

Este artículo, como habrán notado, no establece ningún método de valoración, simplemente plantea una posibilidad para el importador que es la siguiente:

-el importador podrá solicitar la inversión de dichos métodos, es decir, que se aplique en primer lugar el del Art.6 y luego el Art. 5. En nuestro país esta petición del importador será considerada y efectivizada únicamente cuando la Aduana acepta la misma (Cláusula a favor de los países en desarrollo).

Artículo 5 – Cuarto método: Método deductivo o superdeductivo

El valor deducido es el precio de venta de las mercaderías importadas (o en su defecto, de mercaderías idénticas o similares) en el país de importación, acordado entre el importador y una persona no vinculada situada en el primer nivel comercial siguiente en la cadena de comercialización, con los ajustes previstos en la norma.

El método presenta dos variantes, según que las mercaderías importadas:
se comercialicen en el mismo estado en que fueron importadas (método deductivo);
luego de recibir una transformación en el país de importación (método superdeductivo).

Método Deductivo

Cuando las mercaderías importadas se venden en el país de importación en el mismo estado en que se importaron sin sufrir ningún proceso y/o transformación, el valor en

Departamento de Ciencias Económicas
2445 - Valoración y Clasificación Arancelaria

aduanas se basará en el precio unitario al que se venda la mayor cantidad de las mercaderías importadas o de otras mercaderías importadas que sean idénticas o similares a ellas, en el mismo momento de la importación de las mercaderías objeto de la valoración o en uno aproximado, a personas que no estén vinculadas con aquellas a las que comprenden dichas mercaderías con las deducciones que expresamente se enumeran a continuación:

las comisiones pagadas o convenidas usualmente, o los suplementos por beneficios y gastos generales cargados habitualmente, en relación con las ventas en dicho país de mercancías importadas de la misma especie o clase;

los gastos habituales de transporte y de seguros, así como los gastos conexos en que se incurra en el país importador;

cuando proceda, los costos y gastos a que se refiere el párrafo 2 del artículo 8; y

los derechos de aduana y otros gravámenes nacionales pagaderos en el país importador por la importación o venta de las mercancías.

Es decir que, para la fijación del valor en aduana de las mercaderías conforme al método “deductivo”, se parte del precio de venta a un comprador no vinculado con el vendedor, en el país de importación, de mercaderías revendidas en el mismo estado en que se importaron, realizando las deducciones que corresponden para llegar al valor en aduana.

Método Superdeductivo

El segundo párrafo del Art. 5 otorga una opción al importador para el caso en que ni las mercaderías importadas, ni otras idénticas o similares se vendan en el país de importación en el mismo estado en que fueron importadas.

El valor en aduana se podrá determinar sobre la base del precio unitario al que se venda la mayor cantidad total de las mercaderías importadas después de su transformación a personas del país de importación que no tengan vinculación con aquellas de quienes comprenden las mercaderías, tomando en cuenta el valor añadido en esa transformación, con las mismas deducciones que anteriormente señalamos.

En el caso de la Argentina, la Aduana puede utilizar este método tanto a solicitud del importador como por propia decisión. Este método se utilizará habitualmente cuando las materias primas importadas no pierdan su identidad en el producto terminado final, y sólo es aplicable si no hay ventas en el mercado del país de importación de las

Departamento de Ciencias Económicas
2445 - Valoración y Clasificación Arancelaria

mercaderías que se han de valorar, ni mercaderías idénticas o similares en el mismo estado en que se importan.

Artículo 6 – Quinto método: Método reconstruido

Este método, que es el más difícil y menos utilizado, establece que el valor en aduana se determinará sobre la base del costo de producción de las mercancías objeto de valoración más una cantidad por concepto de beneficios y gastos generales igual a la reflejada habitualmente en las ventas de mercancías de la misma especie o clase del país de exportación al país de importación. El valor reconstruido es la suma de los siguientes elementos:

a) Costo de producción = valor de los materiales y de la fabricación

El costo o valor de los materiales y de la fabricación u otras operaciones efectuadas para producir las mercancías importadas. El valor de los materiales incluirá, por ejemplo: materias primas tales como madera, acero, plomo, arcilla, textiles, etc.; gastos en que se haya incurrido para llevar las materias primas al lugar de producción; subconjuntos, como circuitos integrados; y elementos prefabricados que finalmente hayan de armarse. Los gastos de fabricación incluirán el costo de la mano de obra, los gastos de montaje cuando se trate de una operación de montaje en vez de un proceso de fabricación y gastos indirectos en por distintos conceptos, por ejemplo, de supervisión y mantenimiento de las fábricas, horas extraordinarias, etc. El costo o valor se determinará sobre la base de la información relativa a la producción de las mercancías objeto de valoración, proporcionada por el productor o en su nombre. De no estar incluidos, se añadirán el costo de los embalajes y los gastos conexos, los servicios auxiliares, los trabajos de ingeniería, los trabajos artísticos, etc. realizados en el país de importación.

b) Beneficios y gastos generales

Los beneficios y gastos generales reflejados habitualmente por los productores del país de importación en las ventas de mercancías de la misma especie o clase del país de

Departamento de Ciencias Económicas
2445 - Valoración y Clasificación Arancelaria

exportación al país de importación, sobre la base de información facilitada por el productor. Se entiende por mercancías de la misma especie o clase las mercancías comprendidas en el grupo o gama de productos producidos por un determinado sector o rama de producción, que comprenden las mercancías idénticas o similares. La cantidad en concepto de beneficios y gastos generales ha de considerarse como un todo (es decir, la suma de ambos conceptos). Los gastos generales podrían incluir: gastos de alquiler, electricidad, suministro de agua, gastos jurídicos, etc.

c) Otros gastos que han de añadirse

Por último, deberán añadirse al precio otros gastos: el costo del transporte de las mercancías importadas hasta el puerto o lugar de importación; los gastos de carga, descarga y manipulación ocasionados por el transporte de las mercancías importadas hasta el puerto o lugar de importación; y el costo del seguro.

Teniendo en cuenta las dificultades que implica la aplicación de este método, por lo general se empleará a aquellos casos en que el comprador y vendedor están vinculados entre sí, y en los que el productor esté dispuesto a proporcionar a las autoridades del país de importación los datos necesarios y a dar facilidades para que ellas puedan realizar cualquier comprobación ulterior que sea necesaria. Sin embargo, las autoridades aduaneras no se encuentran atadas a la buena voluntad del productor para aplicar el método del valor reconstruido, ya que también pueden determinar el valor recurriendo a otras fuentes de información, e informar por escrito al importador de las fuentes que fueron consideradas.

Artículo 7 – Método del último recurso

1. Si el valor en aduana de las mercancías importadas no puede determinarse con arreglo a lo dispuesto en los artículos 1 a 6 inclusive, dicho valor se determinará según criterios razonables, compatibles con los principios y las disposiciones generales de este Acuerdo y el artículo VII del GATT de 1994, sobre la base de los datos disponibles en el país de importación.
2. El valor en aduana determinado según el presente artículo no se basará en:

Departamento de Ciencias Económicas
2445 - Valoración y Clasificación Arancelaria

- a) el precio de venta en el país de importación de mercancías producidas en dicho país;
 - b) un sistema que prevea la aceptación, a efectos de valoración en aduana, del más alto de dos valores posibles;
 - c) el precio de mercancías en el mercado nacional del país exportador;
 - d) un costo de producción distinto de los valores reconstruidos que se hayan determinado para mercancías idénticas o similares de conformidad con lo dispuesto en el artículo 6;
 - e) el precio de mercancías vendidas para exportación a un país distinto del país de importación;
 - f) valores en aduana mínimos;
 - g) valores arbitrarios o ficticios.
3. Si así lo solicita, el importador será informado por escrito del valor en aduana determinado de acuerdo con lo dispuesto en el presente artículo y del método utilizado a este efecto.

Análisis

Este método se utiliza únicamente cuando ninguno de los métodos anteriores sirvió de ayuda para determinar el valor en aduana de algunas mercaderías.

Como es posible que este método origine conflictos, y discrecionalidad por parte de las autoridades aduaneras, por un lado, se fijaron ciertos límites a la flexibilidad en la aplicación de los métodos autorizados, en la primera parte y por otro lado, se prohibió el uso de determinados métodos de valoración que alguna vez fueron empleados por las aduanas de algunos países y que son manifiestamente incompatibles con el Acuerdo, en la segunda parte.

El método del último recurso puede resultar de aplicación para los casos en que se presentan a despacho mercaderías usadas, por ejemplo, máquinas o vehículos que estén o no reacondicionados a nuevo, por cuanto difícilmente sean de aplicación los métodos de valoración descriptos en los artículos anteriores para la determinación del valor en

Departamento de Ciencias Económicas
2445 - Valoración y Clasificación Arancelaria

aduana. También puede ser aplicado a mercaderías en alquiler, o adquiridas mediante contratos de leasing, como mercadería que se reimportan después de su exportación temporal para ser elaboradas, transformadas o reparadas.

Decisiones y opiniones consultivas

Analizaremos ahora el tratamiento que se debe dar a algunos elementos que muchas veces están incluidos en el valor de transacción, pero que según el caso se deben ajustar del valor en aduana, pero que no fueron mencionados al momento de la redacción del Art. 8 del Acuerdo que estuvimos analizando, pero que es necesario que ustedes los conozcan para poder hacer los ajustes en los ejercicios que forman parte de la actividad pedagógica.

Decisión 3.1 – Relativa al trato de los intereses

Las partes en acuerdo relativo a la aplicación del artículo VII del acuerdo general sobre Aranceles Aduaneros y Comercio convienen en lo siguiente:

Los intereses devengados en virtud de un acuerdo de financiación concertado por el comprador y relativo a la compra de mercancías importadas **no se considerarán parte del valor en aduana** siempre que:

- a) los intereses se distingan del precio realmente pagado o por pagar por dichas mercancías;
- b) el acuerdo de financiación se haya concertado por escrito;
- c) cuando se le requiera; el comprador puede demostrar:
 - que tales mercancías se venden realmente al precio declarado como precio realmente pagado o por pagar; y
 - que el tipo de interés reclamado no excede del nivel aplicado a este tipo de transacciones en el país y en el momento en que se haya facilitado la financiación.

Esta decisión se aplicará tanto si facilita la financiación el vendedor como si lo hace una entidad bancaria u otra persona física o jurídica. Se aplicará también, si procede, en los

Departamento de Ciencias Económicas
2445 - Valoración y Clasificación Arancelaria

casos en que las mercancías se valoren con un método distinto del basado en el valor de transacción.

Opiniones consultivas relacionadas a los descuentos.

En la legislación, hay varias opiniones consultivas respecto de si los descuentos deben ser aceptados o no por la aduana, al momento de determinar el valor en aduana de las mercaderías. En general, la respuesta es que en la medida de que el descuento sea normal (con respecto a la alícuota) y habitual (descuentos que se dan en cualquier relación comercial: x cantidad, por pago anticipado, por antigüedad) la aduana debería aceptarlos. Como no está establecido en ningún lado cual sería una alícuota normal de descuento, para la resolución de los ejercicios vamos a considerar un 5%. Es decir que si algún descuento en las facturas comerciales representa más del 5% vamos a considerar que la aduana no lo acepta. OJO: esto es solamente para la resolución de ejercicios.

Bibliografía

BUENO, Miguel E. “El valor en Aduana de las mercaderías”, IARA S.A. Buenos Aires, 2012

VIVAS, Juliana. “La valoración aduanera como instrumento para la protección de la industria nacional” – Biblioteca virtual - www.afip.gov.ar

Actividad pedagógica:

Debido a la extensión de la actividad se encuentra en un documento separado con el título “Guía de Ejercicios de Valoración de Importación”