



ABACUS

Logística Internacional



LA RESPUESTA ADECUADA A SUS NECESIDADES
DE LOGÍSTICA EN COMERCIO EXTERIOR

BOLETIN MARZO 2011

<http://www.abacuslogistica.com>
<http://www.abacus.com.pe>



Carácter Distinguido A Descuentos Del Precio

Dada la complejidad del tema de este artículo, hemos creído conveniente tratarlo en 2 secciones: A. Despachos antes del 2-7-2002 y; B. Despacho después el 2-7-2002. La razón: a partir de esa fecha rige la modificatoria del carácter distinguido a descuentos del precio.

A. Despachos antes del 2-7-2002:

1. Durante los años 2000 y 2001 Amadeus S.A.C. ordena numerar 27 D.U.As. de importación definitiva a varios agentes de aduana por productos diversos que fueron empleados en la ejecución de obras públicas.

2. En el año 2004 la Intendencia de Fiscalización y Gestión de Recaudación Aduanera (IFGRA) verificó que los precios de las mercancías importadas gozaron de descuentos otorgados por el proveedor, teniendo como sustento la prueba instrumental presentada por el propio importador, como es el contrato para el Desarrollo y Construcción del Proyecto de Cruce Sudamericano, específicamente, la sección de dicho contrato denominada "Planilla de Aprovechamiento", que forma parte de él según lo previsto en sus cláusulas 2 y 4, la cual registra de forma clara y precisa un descuento de 25.98%, detallando el valor sin descuento y el monto resultante luego de aplicarlo. Asimismo, la IFGRA señala que en las facturas que sirvieron de sustento de las declaraciones aduaneras en controversia, el valor unitario es resultado de una deducción del 25.98% sobre el precio estipulado en el mencionado contrato, sin embargo, dicho descuento no se distingue del precio en las referidas facturas, razón por la cual, éste no se debe tener en cuenta para la determinación del valor en aduanas de las mercancías, de acuerdo con lo previsto en los artículos 5° inciso j) y 6° inciso b) del Reglamento para la valoración de mercancías según el Acuerdo sobre Valoración de la OMC aprobado por Decreto Supremo N° 186-99-EF, antes de la modificación dispuesta por el Decreto Supremo N° 098-2002-EF.

3. Las normas citadas en el numeral anterior señalaban al tiempo de los hechos:

a. Artículo 5, Inciso j):

Artículo 5.-

Para la aplicación de este método de valoración debe tenerse en cuenta que el precio expresado en la FACTURA COMERCIAL debe:

(...)

j) Contener la Forma y condiciones de pago, y cualquier otra circunstancia que incida en el precio pagado o por pagarse (descuentos, comisiones, intereses, etc.) [1]

b. Artículo 6, Inciso b):

Artículo 6.-

Si el precio realmente pagado o por pagar considera DESCUENTO O REBAJA DEL PRECIO otorgado por el vendedor, éste será aceptable cuando:

(...)

b) Sean distinguibles en la factura, del precio de la mercancía.

4. Como resultado de la verificación, la IFGRA expide 37 liquidaciones de cobranza en las cuales desconoce los descuentos y sustituye el valor.

5. A mediados del año 2004 el importador Amadeus interpone una reclamación por las 37 liquidaciones de cobranza.

6. El 10-1-2005 la IFGRA resuelve declarar improcedente la reclamación.

7. Oportunamente el importador Amadeus presenta una apelación contra esta resolución al Tribunal Fiscal.

8. La Resolución del Tribunal Fiscal N° 12177-A-2007 expresa:

a. Página 6:

En tal sentido, cuando la documentación presentada consista en facturas comerciales que no tengan información sobre descuentos o no los consignen de manera discriminada y explícita, y se produzca duda razonable en la Administración respecto de los valores declarados, ésta se encuentra facultada para requerir información complementaria al importador, documentos u otros medios probatorios de conformidad con el artículo 17 del Acuerdo, con la finalidad de determinar que el valor declarado representa la cantidad total efectivamente pagada o por pagar por las mercancías objeto de importación, lo cual ratifica el carácter principal del valor de transacción para la valoración de mercancías importadas, de conformidad con el artículo 1 del Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994.

Conforme a lo señalado hasta aquí, el hecho que los descuentos de precio que pueda conceder el vendedor o proveedor de las mercancías importadas no aparezcan consignados en la factura comercial que se presenta en el despacho aduanero **no tiene como consecuencia jurídica que tales descuentos no sean considerados para la valoración aduanera**, tal como propone el inciso b) del artículo 6 del Decreto Supremo N° 186-99-EF, sino que implica la notificación de una "Duda Razonable" de parte de la Administración Aduanera, conforme se desprende del artículo 1 del Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 y el artículo 9 de la Decisión 378 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena.

Luego, de la aplicación de los métodos de interpretación teleológico y sistemático por comparación de normas respecto del Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, y de las consideraciones expuestas con relación a la Normativa Comunitaria, **se concluye que las disposiciones de ambos cuerpos normativos se inspiran en el valor de transacción para la determinación del valor en aduana, sin establecer que ello deba acreditarse con algún documento en particular ni otorgar para ese efecto relevancia probatoria a algún documento sobre otro.** (Énfasis agregados)



b. *Página 8:*

En tal sentido, al afectar los descuentos al valor de transacción de las mercancías importadas, resulta coherente que se acrediten de acuerdo con el método establecido por el Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 y la Decisión 378, es decir, mediante los documentos que los formulen fehacientemente y que serán presentados ante la Autoridad Aduanera.

c. *Página 9:*

En conclusión, el inciso b) del artículo 6° del Reglamento de Valoración de Mercancías aprobado por Decreto Supremo N° 186-99-EF, vigente antes de su modificación dispuesta por el artículo 2° del Decreto Supremo N° 098-2002-EF, vulnera el artículo 1° del Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 y el artículo 9° de la Decisión 378 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena, dado que limita la acreditación de los descuentos de precio otorgados por el vendedor a los valores consignados en la factura comercial, por lo que debe inaplicarse en virtud del artículo 102 del Texto Único Ordenado del Código Tributario, aprobado por Decreto Supremo N° 135-99-EF.

9. El tribunal falló a favor del importador Amadeus y revocó la resolución de la IFGRA. Declara como precedente de observancia obligatoria el siguiente:

“El inciso b) del artículo 6 del Reglamento para la Valoración de Mercancías según el Acuerdo sobre Valoración de la OMC, aprobado por Decreto Supremo N° 186-99-EF, vigente antes de la modificación dispuesta por el artículo 2 del Decreto Supremo N° 098-2002-EF, excede los alcances del artículo 1 del Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 y el artículo 9 de la Decisión 378 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena, en la medida que para determinar el valor en aduana limita la acreditación de los descuentos que afectan el valor de transacción de las mercancías importadas a la información consignada en la factura comercial.”

10. Las normas relacionadas con este precedente establecen:

a. *Artículo 1 Acuerdo O.M.C.:*

Artículo 1

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,

b. *Artículo 9 Decisión 378:*

Artículo 9.- Cuando haya sido presentada una declaración y la Aduana tenga motivos para dudar de la veracidad o exactitud de los datos o documentos presentados como prueba de esa declaración, podrá pedir al importador que proporcione una explicación complementaria así como documentos u otras pruebas que acrediten que el valor declarado representa la cantidad total efectivamente pagada o por pagar por las mercancías importadas, ajustada de conformidad con las disposiciones del artículo 8 del Acuerdo del Valor del GATT de 1994.

Si, una vez recibida la información complementaria, o a falta de respuesta, la Aduana tiene aún dudas razonables acerca de la veracidad o exactitud del valor declarado, podrá decidir, teniendo en cuenta las disposiciones del artículo 11 del Acuerdo del Valor del GATT de 1994, que el valor en aduana de las mercancías importadas no se determinará con arreglo a las disposiciones del artículo 1 del mismo.

Antes de adoptar una decisión definitiva, la Aduana comunicará al importador, por escrito si le fuera solicitado, sus motivos para dudar de la veracidad o exactitud de los datos o documentos presentados y le dará una oportunidad razonable para responder. Una vez adoptada la decisión definitiva, la Aduana la comunicará por escrito al importador, indicando los motivos que la inspiran. (...)

B. Despacho después el 2-7-2002:

1. *Asumamos hipotéticamente que Amadeus solicita una importación definitiva en el año 2008 y adjunta para el despacho aduanero una factura donde aparece el valor F.O.B. unitario ya rebajado en un 25.98% y que esta rebaja no se distingue en la factura comercial sino en un contrato no presentado en el momento del despacho.*

2. *Puede ocurrir que el vendedor y el importador acuerden un descuento que no se distinguirá en la factura, bien porque no quiere que su personal se entere o bien porque no desea que el agente de aduana sepa de la existencia del documento. El vendedor y el importador pueden haber pactado que el descuento se estipule en un contrato aparte que solo sería mostrado si la autoridad aduanera peruana dispone la celebración de consultas a propósito de la formulación de una duda razonable del valor de factura.*

3. *El Inciso b) del Artículo 6 del Reglamento del Valor aprobado por D.S. N° 186-99-EF y modificado por D.S. N° 098-2002-EF dice:*

Artículo 6.-

Si el precio realmente pagado o por pagar considera DESCUENTO O REBAJA DEL PRECIO otorgado por el vendedor, éste será aceptable cuando:(...)

"b) Sean distinguibles del precio de la mercancía, indicados en la factura comercial, o consignados en el contrato de transacción escrito cuya copia se presentará en el despacho de importación.”



4. Para que el descuento sea distinguible deberá indicarse el F.O.B. unitario, el descuento porcentual y la rebaja resultante en el precio. Obviamente si se trata de un documento escrito hecho antes de la transacción y en términos globales, éste no puede especificar al detalle las transacciones concretas.

5. Acudamos a la Opinión Consultiva 5.3 del Comité de Valoración:

... por ejemplo, podría aceptarse como prueba suficiente una constancia en la propia factura, o podría servir de base para la decisión una declaración del importador sobre el importe que tiene que pagar, sin perjuicio de una comprobación y de la aplicación eventual de los artículos 13 y 17 del Acuerdo

6. Si aplicamos lo mencionado en el numeral anterior y con carácter referencial el criterio de la Resolución del Tribunal Fiscal N° 12385-A-2007 (Sección A, Numeral 8), tenemos que la opción del contrato de transacción al momento del despacho aduanero vulnera el Artículo 1 del Acuerdo O.M.C. y el Artículo 9 de la Decisión 378. El hecho de mantener en reserva el documento de descuento responde a una práctica bastante común en el comercio internacional. Las normas sobre valoración aduanera O.M.C. no pueden ser ajenas a la realidad comercial.

[1] Se refiere al Primer Método (Precio Realmente Pagado o por Pagar).

Saludos,

Luis Gómez Solari

Avenida Los Fresnos N° 1874 (Cuadra 18) -

primer piso, Departamento 102 - Urbanización Portada del Sol II Etapa - Distrito de La Molina

Teléfono 365-73 71 Nextel 406*1874



Rubro de restaurantes y hoteles crecería 8,4% en primer trimestre de 2011

Mayor poder adquisitivo promedio y llegada de turistas extranjeros habrían impulsado el crecimiento de estos sectores del mercado.

Restaurantes y hoteles ostentan una proyección de crecimiento, para el primer trimestre de este año, en cerca del 8,4%, según la consultora Maximixe, a raíz de de la mejora en el turismo y la gastronomía y sus efectos sobre la economía nacional.

Según Andina, solo en febrero último, estos negocios habrían crecido, en comparación con el mismo mes en 2010, en 7,7% por ciento.

En el caso de los restaurantes, las actividades promocionales y el mayor poder adquisitivo habrían sido los factores críticos para su crecimiento. Para el rubro hotelero, el crecimiento del turismo interno y la mayor llegada de turistas extranjeros —102 mil el mes pasado, 19,6% más que en 2010— fueron los factores más favorables.

Es así que la firma estimó que en enero del 2011, la actividad de restaurantes y hoteles creció, a comparación del mismo mes en 2010, en 8,8%.

Fuente: Diario El Comercio



La cuarta mayor minera de oro del mundo planea comprar filial peruana

El acuerdo ascendería a 1.160 millones de soles o 420 millones de dólares.

“Gold Fields,”: <http://www.goldfields.com.pe/index.php> la cuarta mayor minera de oro del mundo que cotiza en bolsa, anunció el martes que ofreció comprar las acciones que no posee de su unidad peruana para impulsar la producción total del grupo de metales preciosos.

La filial La Cima opera la mina de oro y cobre Cerro Corona, que tiene reservas de oro equivalentes de 5,3 millones de onzas.

“Si la oferta es completamente aceptada, nos ofrece acceso a 1 millón de onzas adicionales de reservas de larga vida y bajo costo y una producción adicional de 76.000 onzas de oro equivalente al año”, dijo el presidente ejecutivo Nick Holland en un comunicado.

Gold Fields dijo que pagaría 4,20 soles (1,45 dólares) en efectivo por cada acción común o acción de inversión en La Cima. Si la oferta es aceptada completamente, el costo del acuerdo ascendería a 1.160 millones de soles o 420 millones de dólares.

Las acciones de La Cima subieron el lunes más de un 30 % en la Bolsa de Lima y cerraron en 4,2 soles.

Fuente: Diario El Comercio
Martes 22 de marzo de 2011



GOLD FIELDS SONA REGISTRANDO AL CLUB ESPORTIVO TOROQUACHE
Perú, Surinam y Australia

BROCHURE



GOLD FIELDS

Perú y Corea del Sur firmaron hoy TLC

El presidente interino de la Asociación de Tratado de Libre Comercio permitirá el ingreso de automóviles y electrodomésticos a precios bajos.

Perú y Corea del Sur firmaron hoy un Tratado de Libre Comercio con el que ambas partes esperan incrementar sus relaciones económicas, incluidas inversiones de este país en el nuestro.

Según lo estipulado, los aranceles serán eliminados mutuamente en un período de 10 años tras la entrada en vigor del documento, el cual debe ser ratificado por los respectivos parlamentos.

Una vez vigente, la mencionada medida se aplicará de inmediato a televisores y ciertos tipos de automóviles surcoreanos, mientras en el caso de las exportaciones peruanas, el café se beneficiará de igual régimen.

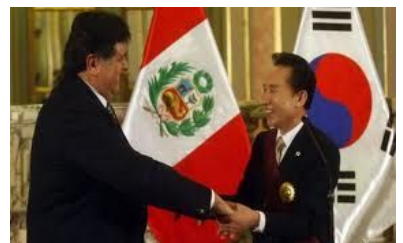
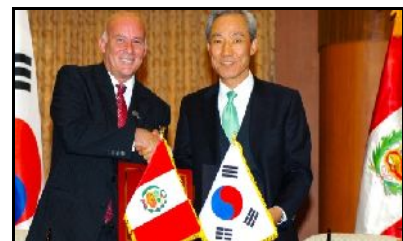
De acuerdo con el Ministerio de Comercio, se estima que el TLC impulse la cooperación económica bilateral y establezca bases para inversiones de este país en los sectores de energía y recursos en la otra nación.

Lima y Seúl decidieron reconocer los productos fabricados en un parque industrial intercoreano situado en la ciudad de Kaesong, en territorio de Corea, consigna el cable de la agencia Prensa Latina.

Precedido por cinco rondas de negociaciones, iniciadas en marzo de 2009, este pacto será válido 60 días después que las partes se notifiquen la conclusión de los respectivos trámites, o en una fecha previa de mutuo acuerdo.

En 2010 el comercio bilateral se elevó a mil 980 millones de dólares, de los que 944 millones correspondieron a ventas surcoreanas al otro mercado, del cual Seúl recibe minerales como hierro y al que también envía productos petroquímicos.

Fuente: Diario La Republica
Lunes 21 de Marzo 2011





Economía peruana crecería 7% este año

Nuestro país creció el año pasado un 8,8 %, una de las tasas más altas del mundo.

El Banco Central de Reserva elevó el viernes su estimación para el crecimiento económico de este año, a un 7% desde 6,5%, sustentado por variables internas como su fuerte demanda local, pese a los riesgos globales como las crisis en Libia y en Japón.

Según un documento al que Reuters tuvo acceso, el Banco Central estimó además que la economía se expandiría un 6,5 % en el 2012 desde el 6 % proyectado antes. El Perú, un país exportador de materias primas, creció el año pasado un 8,8 %, una de las tasas más altas del mundo y a niveles similares de la galopante China.

La economía peruana muestra un fuerte dinamismo en los últimos años debido al repunte de su demanda interna. En enero la economía creció un 10,02 % más que lo esperado, acumulando un crecimiento anualizado del 9,28 %.

DETALLES DEL CRECIMIENTO

Según la autoridad monetaria, la demanda interna crecería este año un 8,1 por ciento, mientras que en el 2012 avanzaría un 6,5 %, mayor a sus estimaciones previas. Asimismo, estimó para este año un déficit de cuenta corriente del 3,3% del PIB, mientras que para el próximo año proyectó un déficit del 3,5 % del PIB.

El Perú también registraría este año un superávit comercial de 6.287 millones de dólares, superior al superávit de 4.869 millones de dólares estimados anteriormente. Las exportaciones del Perú son impulsadas principalmente por sus ventas mineras, beneficiadas actualmente por los altos precios de las materias primas en los mercados internacionales.

Fuente: Bolsa de Valores de Lima
Viernes 18 de Marzo 2011



Vigencia del TLC duplicó comercio agrícola entre el Perú y EE.UU.

El subsecretario para Servicios Agrícolas del Gobierno de Obama, Michael Scuse, calificó el acuerdo comercial como positivo y productivo.

Entre febrero del 2009, fecha que entró en vigencia el Tratado de Libre Comercio (TLC) firmado por el Perú y Estados Unidos, hasta enero del presente año, el comercio agrícola entre ambos países se ha duplicado, informó el subsecretario para Servicios Agrícolas Externos de Estados Unidos, Michael Scuse.

"Teniendo en cuenta la fuerte economía peruana, creemos que seguirá aumentando el volumen de productos intercambiados entre los dos países", declaró a AmCham News de Febrero 2011, boletín mensual de la Cámara de Comercio Americana del Perú (AmCham Perú).

Scuse añadió que una manera de facilitar el comercio agrícola es seguir organizando misiones como la que visitó el Perú en febrero y que AmCham Perú continúe llevando empresarios a Estados Unidos. Agregó que de acuerdo a los lineamientos de la administración del presidente de Estados Unidos, Barack Obama, se ha puesto énfasis en el tema de comercio agrícola.

"El presidente Obama también ha planteado el reto a todos los sectores del gobierno estadounidense para duplicar nuestro comercio internacional en un período de cinco años", señaló. Por ello, el Departamento de Agricultura de Estados Unidos está buscando el desarrollo de nuevos mercados y fortaleciendo a aquellos que forman parte de su cartera, asimismo están resolviendo las barreras al comercio que se han identificado.

Sin embargo, el funcionario de EE.UU. reconoció que en el comercio de productos cárnicos no se ha podido solucionar las barreras existentes y están trabajando con sus socios comerciales en la solución de dichos problemas.

EE.UU.: UN TLC MUY POSITIVO

De otro lado, señaló que la experiencia de las negociaciones del TLC con el Perú ha sido muy positiva y muy productiva en los dos años de vigencia del acuerdo, pero también ha sido un proceso de aprendizaje.

"Independientemente del país de que se trate, siempre habrá diferencias que resolver en este tipo de acuerdos", dijo.

Asimismo, precisó que durante su última visita al Perú conoció la experiencia tecnológica de los agricultores peruanos como los sistemas de irrigación y que sería sumamente beneficioso para los productores de Estados Unidos, así como la mejora genética del ganado.

Finalmente, Scuse señaló que existe la posibilidad de que funcionarios del Ministerio de Agricultura (Minag) del Perú visiten Estados Unidos para un intercambio de experiencias con sus similares, y visitar algunas de las instalaciones agrícolas en ese país.

Estados Unidos es el socio comercial más importante del Perú tanto en exportaciones como importaciones, representando el 18% de su intercambio comercial total.

Fuente: Asociación de Exportadores del Perú (ADEX)
Miércoles 16 de marzo 2011





TEMA ACADÉMICO



VALORACION DE MERCANCIAS AL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO DE 1994

INTRODUCCION GENERAL

1. El valor de transacción, tal como se define en el artículo 1, es la primera base para la determinación del valor en aduana de conformidad con el presente Acuerdo. El artículo 1, debe considerarse en conjunción con el artículo, que dispone entre otras cosas, el ajuste del precio realmente pagado o por pagar, en los casos en que determinados elementos, que se considera forman parte del valor en aduana, corran a cargo del comprador y no estén incluidos en el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas. El artículo 8 prevé también la inclusión en el valor de transacción de determinadas prestaciones del comprador en favor del vendedor, que revistan más bien la forma de bienes o servicios que de dinero. Los artículos 2 a 7 inclusive establecen métodos para determinar el valor en aduana en todos los casos en que no pueda determinarse con arreglo a lo dispuesto en el artículo 1.
2. Cuando el valor en aduana no pueda determinarse en virtud a lo dispuesto en el artículo 1, normalmente deberán celebrarse consultas entre la administración de aduanas y el importador con objeto de establecer una base de valoración con arreglo a lo dispuesto en los artículo 2 ó 3, puede ocurrir, por ejemplo, que el importador posea información acerca del valor en aduana de mercancías idénticas o similares y que la administración de aduanas no disponga de manera directa de esta información en el lugar de importación. También es posible que la administración de aduanas disponga de información acerca del valor en aduanas de mercancías idénticas o similares importadas y que el importador no conozca esta información. La celebración de consultas entre las dos partes permitirá intercambiar la información, a reserva de las limitaciones impuestas por el secreto comercial, a fin de determinar una base apropiada de valoración en aduana.
3. Los artículos 5 y 6 proporcionan dos bases para determinar el valor en aduana cuando este no pueda determinarse sobre la base del valor de transacción de las mercancías importadas o de mercancías idénticas o similares importadas. En virtud del párrafo 1 del artículo 5, el valor en aduana se determina sobre la base del precio a que se venden las mercancías, en el mismo estado en que son importadas, a un comprador no vinculado con el vendedor en el país de importación. Asimismo, el importador, si así lo solicita, tiene derecho a que las mercancías que son objeto de transformación después de la importación se valoren con arreglo a lo dispuesto en el artículo 5. En virtud del artículo 6, el valor en aduana se determina sobre la base del valor reconstruido. Ambos métodos presentan dificultades y por esta causa el importador tiene derecho, con arreglo a lo dispuesto en el artículo 4, a elegir el orden de aplicación de los dos métodos.
4. El artículo 7 establece como determinar el valor en aduana en los casos en que no pueda determinarse con arreglo a ninguno de los artículos anteriores.

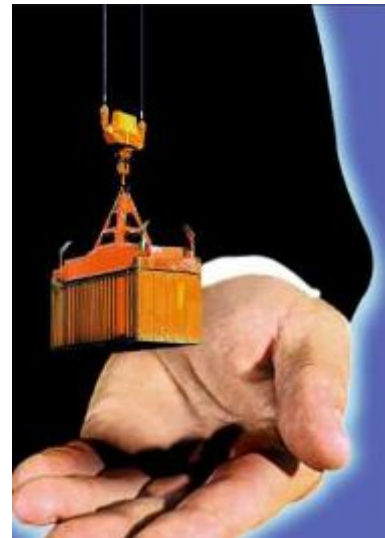
Los miembros,

Habida cuenta de las negociaciones comerciales multilaterales;

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

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

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





Reconociendo que los procedimientos de valoración no deben utilizarse para combatir el dumping;

Conviene en lo siguiente:

PARTE I
MÉTODOS DE VALORACIÓN ADUANERA

Artículo 1

MÉTODO 1

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:

- i) Impongan o exijan la ley o las autoridades del país de importación;
- ii) Limiten el territorio geográfico donde puedan revenderse las mercancías; o
- iii) no afecten sustancialmente el 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 posteriores 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.

2.

a) Al determinar si el valor de transacción es aceptable a los efectos del párrafo 1, el hecho de que exista una vinculación entre el comprador y el vendedor en el sentido de lo dispuesto en el artículo 15 no constituirá en sí un motivo suficiente para considerar inaceptable el valor de transacción. En tal caso se examinarán las circunstancias de la venta y se aceptará el valor de transacción siempre que la vinculación no haya influido en el precio. Si, por la información obtenida del importador o de otra fuente, la administración de aduanas tiene razones para creer que la vinculación ha influido en el precio, comunicará esas razones al importador y le dará oportunidad razonable para contestar. Si el importador lo pide, las razones se le comunicarán por escrito.

b) En una venta entre personas vinculadas, se aceptará el valor de transacción y se valorarán las mercancías de conformidad con lo dispuesto en el párrafo 1 cuando el importador demuestre que dicho valor se aproxima mucho a alguno de los precios o valores que se señalan a continuación, vigentes en el mismo momento o en uno aproximado:

- i) El valor de transacción en las ventas de las mercancías idénticas o similares efectuadas a compradores no vinculados con el vendedor, para la exportación al mismo país importador;
- ii) El valor en aduana de mercancías idénticas o similares, determinado con arreglo a lo dispuesto en el artículo 5;
- iii) El valor en aduana de mercancías idénticas o similares, determinado con arreglo a lo dispuesto en el artículo 6;

Al aplicar los criterios precedentes, deberán tenerse debidamente en cuenta las diferencias de mostradas de nivel comercial y de cantidad, los elementos enumerados en el artículo 8 y los costos que soporte el vendedor en las ventas a compradores con los que no este vinculado, y que no soporte en las ventas a compradores con los que tiene vinculación.

c) Los criterios enunciados en el párrafo b) del párrafo 2 habrán de utilizarse por iniciativa del importador y solo con fines de comparación. No podrán establecerse valores de sustitución al amparo de lo dispuesto en dicho apartado.

Artículo 2

MÉTODO 2

1.

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





b) Al aplicar el presente artículo, el valor en aduana se determinará utilizando el valor de transacción de mercancías idénticas vendidas al mismo nivel comercial y sustancialmente en las mismas cantidades que las mercancías objeto de valoración. Cuando no exista tal venta, se utilizará el valor de transacción de mercancías idénticas vendidas a un nivel comercial diferente y/o en cantidades diferentes, ajustado para tener en cuenta las diferencias atribuibles al nivel comercial y/o a la cantidad, siempre que estos ajustes puedan hacerse sobre la base de datos comprobados que demuestren claramente que aquellos son razonables y exactos, tanto si suponen un aumento o una disminución del valor.

2. Cuando los costos y gastos enunciados en el párrafo 2 del artículo 8 estén incluidos en el valor de transacción, se efectuará un ajuste de dicho valor para tener en cuenta las diferencias apreciables de esos costos y gastos entre las mercancías importadas y las mercancías idénticas consideradas que resulten de diferencias de distancia y de forma de transporte.

3. Si al aplicar el presente artículo se dispone de más de un valor de transacción de mercancías idénticas, para determinar el valor en aduana de las mercancías importadas se utilizará el valor de transacción más bajo.

Artículo 3

METODO 3

1.

a) 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.

b) al aplicar el presente artículo, el valor en aduana se determinará utilizando el valor de transacción de mercancías similares vendidas al mismo nivel comercial y sustancialmente en las mismas cantidades que las mercancías objeto de valoración. Cuando no exista tal venta, se utilizará el valor de transacción de mercancías similares vendidas a un nivel comercial diferente y/o en cantidades diferentes, ajustado para tener en cuenta las diferencias atribuibles al nivel comercial y/o a la cantidad, siempre que estos ajustes puedan hacerse sobre la base de datos comprobados que demuestren claramente que aquellos son razonables y exactos, tanto si suponen un aumento como una disminución del valor.

2. Cuando los costos y gastos enunciados en el párrafo 2 del artículo 8 estén incluidos en el valor de transacción, se efectuará un ajuste de dicho valor para tener en cuenta las diferencias apreciables de esos costos y gastos entre las mercancías importadas y las mercancías similares consideradas que resulten de diferencias de distancia y de forma de transporte.

3. Si al aplicar el presente artículo se dispone de más de un valor de transacción de mercancías similares, para determinar el valor en aduana de las mercancías importadas se utilizará el valor de transacción más bajo.

Artículo 4

Si el valor en aduana de las mercancías importadas no puede determinarse con arreglo a los dispuestos 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.

Artículo 5

METODO 4

1.

a) Si las mercancías importadas, u otras idénticas o similares importadas, se venden en el país de importación en el mismo estado en que son importadas, el valor en aduana determinado según el presente artículo se basará en el precio unitario a que se venda en esas condiciones la mayor cantidad total de las mercancías importadas o de otras mercancías importadas que sean idénticas o similares a ellas, en el momento de la importación de las mercancías objeto de valoración, o en un momento aproximado, a personas que no estén vinculadas con aquellas a las que compren dichas mercancías, con las siguientes deducciones:

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

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

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

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





b) Si en el momento de la importación de las mercancías a valorar o en un momento aproximado, no se venden las mercancías importadas, ni mercancías idénticas o similares importadas, el valor se determinará, con sujeción por lo demás a lo dispuesto en el apartado a) del párrafo 1 de este artículo, sobre la base del precio unitario a que se vendan en el país de importación las mercancías importadas, o mercancías idénticas o similares importadas, en el mismo estado en que son importadas, en la fecha más próxima después de la importación de las mercancías objeto de valoración pero antes de pasados 90 días desde dicha importación.

2. Si ni las mercancías importadas, ni otras mercancías importadas que sean idénticas o similares a ellas, se venden en el país de importación en el mismo estado en que son importadas, y si el importador lo pide, el valor en aduana se determinará sobre la base del precio unitario a que se venda la mayor cantidad total de las mercancías importadas, después de su transformación, apersonas del país de importación que no tengan vinculación con aquella de quienes compran las mercancías, teniendo debidamente en cuenta el valor añadido en esa transformación y las deducciones previstas en el apartado a) del párrafo 1.

Artículo 6

METODO 5

1. El valor en aduana de las mercancías importadas determinado según el presente artículo se basará en un valor reconstruido. El valor reconstruido será igual a la suma de los siguientes elementos:

- a) El costo o valor de los materiales y de la fabricación u otras operaciones efectuadas para producir las mercancías importadas;
- b) Una cantidad por concepto de beneficios y gastos generales igual a la que suele añadirse tratándose de ventas de mercancías de la misma especie o clase que las mercancías objeto de la valoración efectuadas por productores del país de exportación al país de importación;
- c) El costo o valor de todos los demás gastos que deban tenerse en cuenta para aplicar la opción de valoración elegida por el Miembro en virtud del párrafo 2 del artículo 8.

2. Ningún miembro podrá solicitar o exigir a una persona no residente en su propio territorio que exhiba, para su examen, un documento de contabilidad o de otro tipo, o que permita el acceso a ellos, con el fin de determinar un valor reconstruido. Sin embargo, la información proporcionada por el productor de las mercancías al objeto de determinar el valor en aduana con arreglo a las disposiciones de este artículo podrá ser verificada en otro país por las autoridades del país de importación, con la conformidad del productor y siempre que se notifique con suficiente antelación al gobierno del país de que se trate y que éste no tenga nada que objetar contra la investigación.

Artículo 7

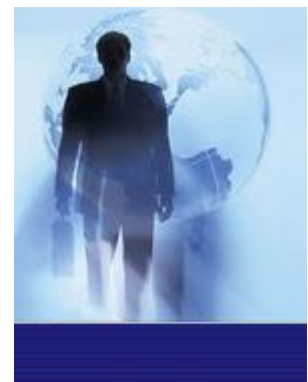
METODO 6

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

2. El valor en aduana determinado según el presente artículo no se basará en:

- a) el precio de venta en el país de importación de mercancías producidas en dicho país;
- b) un sistema que prevea la aceptación, a efectos de valoración en aduana, del más alto de dos valores posibles;
- c) el precio de mercancías en el mercado nacional del país exportador;
- d) un costo de producción distinto de los valores reconstruidos que se hayan determinado para mercancías idénticas o similares de conformidad con lo dispuesto en el artículo 6;
- e) el precio de mercancías vendidas para exportación a un país distinto del país de importación;
- f) valores en aduanas 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.





TEMA ESTADISTICO

ESTADISTICAS DEL SECTOR

| Mes/Año | TC Bancario Nuevo Sol / Dólar - Venta (S/. por US\$) | Export. Totales (mill. US\$) | Importaciones totales (mill. US\$) |
|---------|---|---------------------------------|---------------------------------------|
| Nov10 | 2,806 | 3311,8 | 2704,5 |
| Dic10 | 2,816 | 3713,3 | 2686,2 |
| Ene11 | 2,788 | 2930,5 | 2715,5 |
| Feb11 | 2,771 | n.d. | n.d. |
| Mar11 | n.d. | n.d. | n.d. |



Puede descargar el boletín completo en:
<http://tinyurl.com/abacus-marzo2011>

BOLETIN MARZO 2011

<http://www.abacuslogistica.com>
<http://www.abacus.com.pe>