

NACIONES UNIDAS

CONSEJO
ECONOMICO
Y SOCIAL



GENERAL

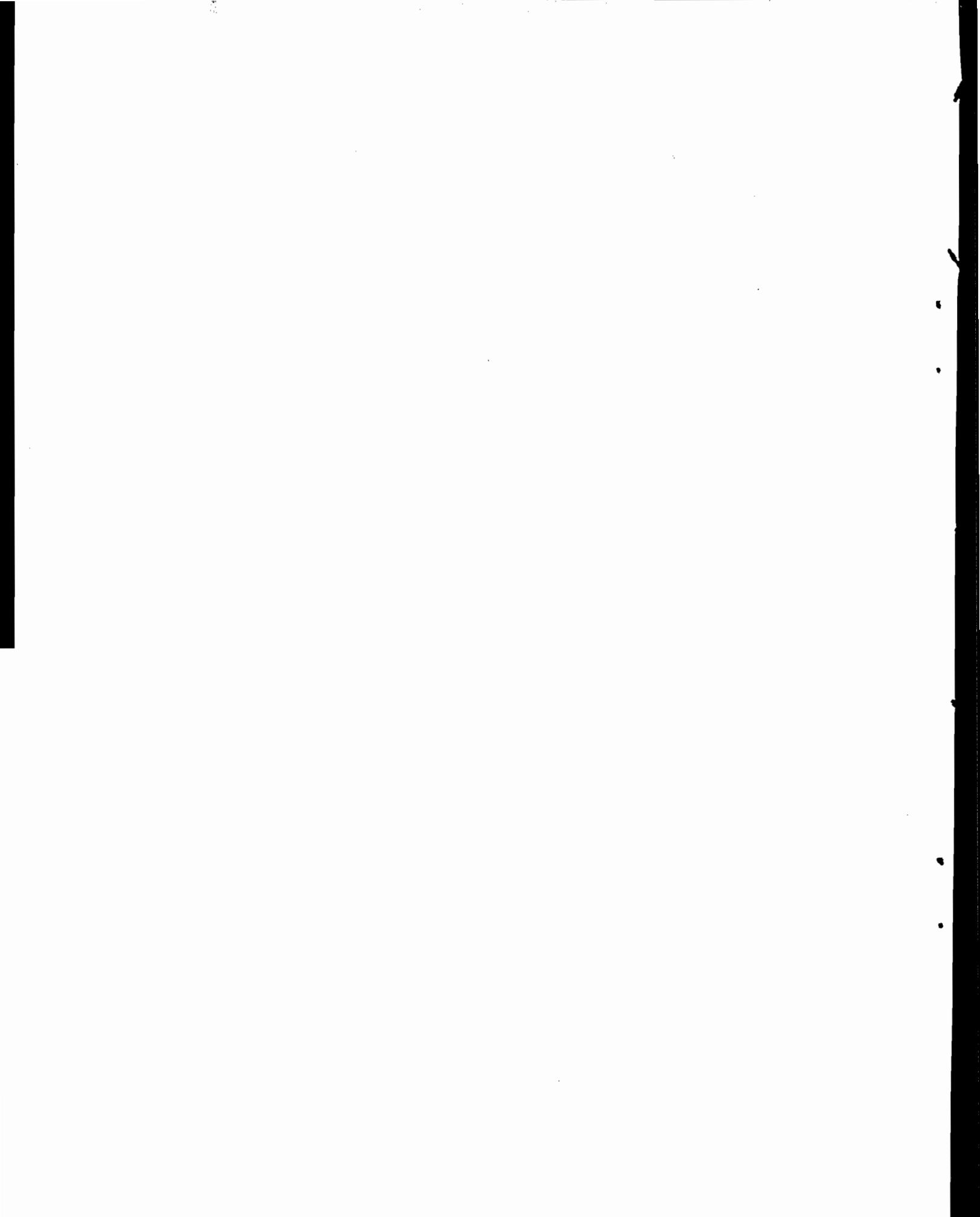
E/CN.12/C.1/WG.3/2/Add.1
14 de julio de 1960

ORIGINAL: ESPAÑOL

COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA
Comité de Comercio
Grupo de Trabajo para Asuntos Aduaneros
Primera reunión
Montevideo (Uruguay), 1-15 de agosto de 1960

LA UNIFORMACION O COORDINACION DE CIERTOS ASPECTOS DE LOS SISTEMAS
ADUANEROS EN LOS PAISES LATINOAMERICANOS: II. VALOR ADUANERO

NOTA: Este documento ha sido preparado con la colaboración técnica del
Consejo de Cooperación Aduanera de Bruselas.



CONTENIDO

	<u>Páginas</u>
1. Consideraciones generales	1
a) Necesidad de adoptar una definición uniforme	1
b) La evaluación en el plano internacional	2
c) Convenio sobre el valor en aduana de las mercancías	3
d) Unificación de la definición en las asociaciones para la liberalización del intercambio	4
e) Procedimientos para adoptar una definición uniforme	4
2. Elementos y nociones de una definición de valor aduanero ...	5
a) Elementos esenciales de una definición del valor aduanero	5
b) Influencia de las características actuales del comercio y de las administraciones aduaneras sobre valoración	6
c) Nociones de valoración: noción positiva y noción teórica	7
d) Influencias de la cantidad y el nivel de la transacción en la valoración	10
3. Criterios y procedimientos de valoración seguidos en diferentes países	11
a) Introducción	11
b) Criterios de valoración	11
c) Diferencias en la práctica	13
4. Disposiciones del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) relativas a la evaluación	14
a) Texto de las disposiciones	14
b) Comentario y análisis de las disposiciones del GATT relativas a la evaluación	16
5. Definición del valor en aduana del Consejo de Cooperación Aduanera de Bruselas	18
a) Texto de la definición y de sus notas interpretativas ...	18
b) Comentario	22
i) Elementos de la definición y noción adoptada	22
ii) Valuación basada en el precio contractual	23
iii) Notas explicativas	24
iv) Criterios para la evaluación según la Definición de Bruselas	24
v) Conclusión	25
6. El valor según el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas	26
a) Texto de las disposiciones	26
b) Comentario	27

	<u>Páginas</u>
7. Definición adoptada por el Comité de Cooperación Económica del Istmo Centroamericano	27
a) Texto de la definición	27
b) Comentario	28
8. Práctica de la evaluación	29
a) Consideraciones generales	29
b) Declaraciones de los datos referentes a la importación	29
c) Medios de controlar el valor al servicio de la Aduana	32
d) Reajustes de precios y criterios a seguir en la valoración	35

VALOR ADUANERO: DEFINICION UNIFORME A LOS FINES DE APLICAR DERECHOS
AD VALOREM A LA IMPORTACION Y SU APLICACION PRACTICA

1. Consideraciones generales

a) Necesidad de adoptar una definición uniforme

Entre las cuestiones de mayor importancia para preparar un arancel de aduanas deben destacarse la nomenclatura y la valoración.

Aunque ya se ha tratado de la nomenclatura, no está de más insistir en que las ventajas de adoptar una nomenclatura uniforme son evidentes hasta para quienes nunca se han ocupado de cuestiones relacionadas con los sistemas arancelarios. Con respecto a la valoración de las mercancías en aduana, por el contrario, suele pasar desapercibida la necesidad de adoptar una definición uniforme. La razón de ello hay que buscarla en el hecho de que la valoración es un concepto subjetivo a la vez que intuitivo. Por consiguiente, al hablarse del valor de una cosa todo el mundo está dispuesto a exponer su noción de valoración, que no sería otra que el valor que la cosa tiene para cada persona poniendo en juego todos los elementos que intervienen en su formación y en cuyo detalle no se juzga necesario adentrarse.

Quienes deben desenvolver sus actividades en conexión más o menos directa con las cuestiones arancelarias hace ya mucho tiempo que están convencidos de las ventajas de tener un sistema o norma de valoración que ponga término a la diversidad de criterios que en los diferentes países constituyen la base de las legislaciones en la materia.

Al establecer un sistema arancelario se habla de dos cuestiones principales: la nomenclatura y la valoración, cuando en realidad podría invertirse el orden. La valoración tiene capital importancia, pues de ella depende tanto la fijación de los porcentajes aplicables como la determinación de los derechos de un arancel. En otras palabras, si se desea saber qué nivel de protección necesita un producto, una de las primeras cosas es averiguar cómo va a ser valorado.

Esta indagación conduce al nudo del problema, que consiste en la necesidad de evitar que por la simple variación del sistema de evaluación se cambie la protección a una mercancía determinada. La principal ventaja

/de adoptar

de adoptar derechos ad valorem, en lugar de específicos, es la de conseguir que permanezca invariable el nivel de protección. Esta ventaja se vería mermada, hasta convertirse en un inconveniente, si esa protección fuera posible variarla cambiando el sistema de valoración o adoptando procedimientos que se presten a la fijación de valores arbitrarios o ficticios.

¿Qué interés tendría llegar a un acuerdo bilateral o multilateral en materia arancelaria si cada país pudiera cambiar después los resultados adquiridos por la simple variación del sistema de evaluación o de los procedimientos autorizados por tal sistema?

A una protección previamente fijada en el arancel vendría a añadirse lo que se llama "protección administrativa", que no es otra cosa que la práctica de un sistema de valoración que permitiría fijar valores desproporcionados y hasta abusivos.

La adopción de sistemas de evaluación dejados al arbitrio de las administraciones - tal sería, eventualmente, la práctica de aforos o precios oficiales - es lo que podría inducir a ciertos gobiernos que hubieran conseguido ventajas arancelarias en una negociación y se encontraran defraudados al verlas contrarrestadas con la aplicación de determinados sistemas de evaluación, a exigir en una nueva negociación, no sólo la consolidación de los derechos de aduana correspondientes a determinadas mercancías, sino también la consolidación de su precio oficial. De esta manera acabaría llegándose al mismo efecto que con la consolidación de los derechos específicos, perjudicial para el país que los aplica.

b) La evaluación en el plano internacional

Por lo expuesto no es de extrañar que el comercio internacional, víctima principal de esta clase de prácticas administrativas, se haya preocupado de poner remedio a esta falta de equidad de ciertos sistemas de evaluación. Sus aspiraciones en este sentido fueron presentadas por primera vez ante las Conferencias Económicas de Ginebra de 1927 y 1930, celebradas bajo la égida de la Sociedad de Naciones. No puede decirse que los resultados obtenidos entonces satisficieran las aspiraciones de la demanda.

La Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y el Empleo, celebrada en Ginebra en 1947, llegó por primera vez a un acuerdo internacional en esta materia. Las conclusiones formuladas en esta Conferencia

/fueron adoptadas

fueron adoptadas por el Acuerdo General sobre Aranceles de Aduanas y Comercio (GATT), cuyo artículo VII se refiere a las disposiciones sobre evaluación. Dicho artículo invita a las partes contratantes a uniformar, en la medida de lo posible, la definición de valor aduanero, así como los métodos empleados para determinarlo. A este respecto establece ciertos principios que se reproducen y comentan más adelante.

Poco después de adoptar el artículo VII del GATT, el Grupo de Estudio para la Unión Aduanera Europea coronó una nueva etapa en la cooperación internacional en materia de valoración. El Grupo fue creado en Bruselas en 1947. Los estudios técnicos fueron confiados a un Comité Aduanero, que a su vez creó un Subcomité de Valoración a quien encomendó el cuidado de elaborar una definición CIF de valor en aduana.

Como se trataba de redactar una definición única que fuese de aplicación uniforme, antes de emprender este trabajo se estimó necesario precisar los principios generales del artículo VII del GATT. Se comenzó, pues, por enunciar los "principios de Bruselas" ^{1/}, y se continuó con la elaboración, a base de estos principios, de una definición de valor en aduana que sería aplicable en una Unión Aduanera Europea.

Una vez terminado este trabajo hacia mediados de 1949, el Grupo de Estudio estimó conveniente consagrar los resultados conseguidos con la conclusión de un convenio internacional.

c) Convenio sobre el valor en aduana de las mercancías

La definición del valor elaborada por el Grupo de Estudios en 1949 fue revisada para hacerla aplicable a todos los países que desearan adoptar un arancel ad valorem sobre la base CIF. Esta definición, conocida como "Definición de Bruselas" ha sido incluida en el convenio sobre el valor en aduana de las mercancías, firmado en Bruselas el 15 de diciembre de 1950 y que está actualmente en vigor en 15 países. Dicho convenio contiene disposiciones que aseguran su aplicación uniforme y la de la definición que forma parte integrante del mismo. Con este fin el convenio establecía la creación

^{1/} Estos principios se reproducen en el texto oficial de las Notas Explicativas sobre el valor en aduana publicadas por el Consejo de Cooperación Aduanera en 1960.

del Comité de Valoración, encargado especialmente de controlar y coordinar la aplicación del convenio y, por consiguiente, la interpretación y la aplicación de la definición, siguiendo las directrices del Consejo de Cooperación Aduanera y bajo su autoridad. El Comité de Valoración fue instituido por el Consejo el 28 de julio de 1953, fecha de entrada en vigor del convenio y se reúne tres veces por año.^{2/}

d) Unificación de la definición en las asociaciones para la liberalización del intercambio

Las ventajas generales de adoptar una definición uniforme de valor aduanero han quedado esbozadas en la exposición precedente. Es evidente que con la valoración ocurre lo mismo que con la Nomenclatura uniforme, la adopción de la cual resultaba aconsejable, en general, para todos los países y prácticamente indispensable para aquellos que pretenden tomar parte en una asociación destinada a liberalizar el intercambio. Las concesiones arancelarias previstas en el Tratado de Montevideo pueden resultar frustradas si cada país emplea un sistema de evaluación diferente. Por otra parte, la evaluación hecha con criterios diferentes puede fácilmente originar una desviación del tráfico de ciertas mercancías que teóricamente no debiera producirse con el nivel de protección de los aranceles de los países miembros. Los que integran el Mercado Común Europeo, que forman parte a su vez del Convenio de Valoración, aplican la "Definición de Bruselas" incorporada a ese Convenio.

En el Tratado de la EFTA (Asociación Europea de Libre Comercio), en relación con el "origen de las mercancías", se ha hecho necesario definir el concepto de "precio de exportación" que, dicho sea entre paréntesis, ha sido precisado sirviéndose de la Definición de Bruselas.

e) Procedimientos para adotar una definición uniforme

Para la adopción de una definición uniforme sobre valoración aduanera hay dos posibilidades: enunciar una definición propia o adoptar una de las existentes.

^{2/} En la actualidad son miembros de este Comité: la República Federal de Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, Francia, Grecia, Haití, Holanda, Inglaterra, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Pakistán, Portugal y Turquía.

Con objeto de poder llegar a una conclusión en este aspecto, será necesario conocer algo sobre lo que pudiéramos llamar teoría moderna de la evaluación, los elementos que integran una definición y las nociones adoptables. Al mismo tiempo es interesante conocer las definiciones en vigor y los criterios y procedimientos de aplicación seguidos por los diferentes países, en la medida en que esto sea posible, pues se puede decir que, salvo un grupo de países que siguen una definición uniforme - la Definición de Bruselas sobre Valor en Aduana de las Mercancías - y la aplican conforme a prácticas también uniformes, existen numerosas diferencias entre las definiciones y las prácticas que siguen los demás países, incluso entre aquellos que emplean el mismo criterio de valoración aduanera.

A continuación se exponen y analizan las definiciones de carácter internacional siguiendo el orden cronológico de su adopción. En último lugar se esbozan los principios y procedimientos generales que podrían sugerirse para la aplicación práctica de la definición uniforme que llegue a adoptarse.

2. Elementos y nociones de una definición de valor aduanero

a) Elementos esenciales de una definición del valor aduanero

La evaluación de las mercancías con fines arancelarios ha tenido que evolucionar con el tiempo. Las nuevas prácticas comerciales y los modernos aranceles, todos ellos proteccionistas, han traído consigo como lógica consecuencia la adopción de nuevas técnicas para la valoración aduanera de las mercancías. Estos métodos han variado de un país a otro y en algunos han dado origen a prácticas tan complicadas que han sido combatidas por presentar una seria dificultad para el comercio. Por ello, si se quiere llegar a una definición utilizable de manera uniforme y evitar las complicaciones que podrían conducir a dificultades en su aplicación o a diferencias de interpretación, hay que volver la vista atrás, a los tiempos más remotos de la evaluación, buscando la simplicidad.

Quizás la más simple de las definiciones primitivas fuese la que establecía la valoración de las mercancías según el precio de venta. Este concepto considera las mercancías tal y como se presentan al despacho y

/las valora

las valora según su precio de venta en aquel momento y lugar. Podría pensarse que no son necesarias otras orientaciones para quien tiene la misión de valorar las mercancías.

Desgraciadamente no ha sido posible, en las condiciones en que actualmente se desenvuelve el comercio, conservar esta simplicidad. Sin embargo, la idea de valorar las mercancías según su precio de venta en el momento y lugar del despacho puede constituir de hecho la esencia de una definición.

b) Influencia de las características actuales del comercio y de las administraciones aduaneras sobre valoración

La formulación de esta idea, para su uso en el mundo moderno, no ha podido dejar de tomar en consideración las características actuales del comercio y de la administración que no existían en el pasado. Entre ellas deben destacarse dos que revisten una importancia decisiva.

En primer lugar, la conclusión de una venta no llevaba implícita, en otro tiempo, más que el cambio de mercancías por su equivalente valor en dinero, mientras que hoy existe cada vez más la tendencia a realizar ventas condicionadas, por ejemplo, a la prestación de servicios por el comprador en beneficio del vendedor. Es indudable que en el precio de venta influyen tales condiciones. La importancia de tal influencia varía según la naturaleza de las condiciones impuestas. Aunque sólo fuera por razones de equidad, en tales casos se hace necesario proceder a un reajuste para restablecer lo que llamaremos el "patrón tipo". El "patrón tipo" escogido es el de un cambio o, lo que es lo mismo, el de "una venta efectuada en condiciones de libre competencia".

La segunda característica que ha debido tomarse en cuenta es el constante incremento del número de recursos que se presentan contra las valoraciones practicadas. Estos recursos se interponen unas veces con la esperanza de obtener un beneficio como consecuencia del litigio y otras para contrarrestar los abusos resultantes de medidas administrativas que se tomaban bajo la presión de influencias proteccionistas. Estas consecuencias hicieron necesario dar precisión al significado del "precio de venta", no sólo para determinar que debía establecerse en "condiciones de libre competencia" sino también para precisar la clase de venta, así como sus términos y condiciones - cómo y cuándo debería concluirse la venta y dónde deberían ser entregadas las mercancías, esto es, los

/elementos precio,

elementos precio, tiempo y lugar que debe comprender toda definición. La determinación del lugar de la entrega de las mercancías es esencial en una definición, pues de él depende la elección del precio que debe servir de base para la evaluación. Son varias las posibilidades que se abren a este respecto: CIF, FOB, en fábrica (ex-factory), etc.

La práctica de la evaluación cuando se trata de un precio diferente del CIF puede no ser sencilla, pero si obligan a ello razones económicas, éstas pueden predominar sobre las de orden práctico. La razón de que prefieran el precio CIF la mayor parte de los países es que ha sido practicada tradicionalmente, debido a que el momento en que los derechos se incorporan a la mercancía es cuando éstas llegan a la frontera. Como en tal momento están reunidos las mercancías, el funcionario de la aduana y el importador o su representante, parece lógico valorar las mercancías precisamente entonces. Si se tuviera que proceder en ese momento como si las mercancías estuviesen en otro punto - por ejemplo, cuando se aplica el precio FOB -, es inevitable que surjan ciertas cuestiones que no podrían conocer el funcionario de la aduana ni el importador, quien normalmente viene obligado a hacer la declaración. Prácticas de este estilo, además, es probable que obligaran a hacer ciertas investigaciones en el exterior.

c) Nociones de valoración: noción positiva y noción teórica

Antes de continuar analizando los demás elementos que una definición podría tener en cuenta y con el fin de puntualizar el elemento "precio", es necesario hacer una somera exposición de las dos nociones que suelen emplearse para establecer una definición de evaluación. La elección de la norma o definición dependerá de la noción adoptada y cada noción exige incorporar en la norma o definición elementos diferentes.

Las dos nociones generalmente admisibles son la noción teórica y la noción positiva. La noción teórica es la del precio que, en determinadas condiciones, se fijaría para una mercancía. La noción positiva es la del precio que, en determinadas condiciones, se fija para una mercancía, o para una mercancía similar.

Parecería más razonable la segunda, es decir, la noción positiva, según la cual el valor imponible de las mercancías a importar sería su

/precio real

precio real de venta en el caso en que fuesen vendidas en condiciones de libre competencia, en un momento determinado y sujeto a otras condiciones (por ejemplo, con respecto a la entrega de las mercancías). Si las mercancías no fuesen vendidas en estas condiciones, se tomaría el precio real de venta previamente reajustado, en caso necesario, al "patrón tipo" de una venta realizada en condiciones de libre competencia y en otras determinadas condiciones.

Sin embargo, una definición concebida en estos términos presentaría dificultades de aplicación. En primer lugar no establecería medidas para la valoración de mercancías a importar que no fuesen objeto de venta (por ejemplo, las mercancías importadas en consignación o para arrendarlas, regalarlas, etc.). En segundo lugar, si bien los reajustes del precio real de venta para reducirlo al "patrón tipo" con respecto a condiciones específicas de tiempo y lugar serían factibles, por el contrario, a menudo sería imposible fijar ni siquiera estimar aproximadamente el efecto sobre el precio real de venta de condiciones que se ajustasen a las de libre competencia. El desarrollo de los vínculos entre los proveedores y los importadores ha obligado en la mayoría de los países a rechazar ciertos precios determinados o influidos por estos vínculos. En tercer lugar, aunque las condiciones de venta se pudiesen presentar como requiere la definición para los fines de la evaluación en aduana, podría falsearse el precio de factura o presentar ésta precios ficticios. (Lo que en el terreno aduanero se conoce como "doble factura" es el ejemplo más corriente que puede ofrecerse de este caso.) Ahora bien, si tal precio fuese declarado como real al amparo de una definición establecida a base del precio real de venta, la aduana no podría rechazarlo a menos que estuviese en condiciones de probar su falsedad, estableciendo el verdadero precio real de venta. Ninguna administración de aduanas aceptaría la responsabilidad de tal prueba. Además, en muchos casos y situaciones que pueden presentarse, la mera duda formulada por la aduana sobre la veracidad del valor declarado implicaría mala fe de parte del declarante, lo que no sería admisible.

En todos estos casos es necesario reemplazar el precio declarado por otro más apropiado. El precio de sustitución que parece más lógico a primera vista es el de una "mercancía similar". La noción positiva ha adoptado,

/pues, el

pues, el criterio del precio de la "mercancía similar" libremente vendida u ofrecida a la venta. No es fácil definir lo que se entiende por "mercancías similares", concepto que en la práctica puede recibir un significado que conduciría eventualmente a fijar un valor en aduana muy alejado del valor comercial real de las mercancías declaradas. Puede ocurrir además que no existan "mercancías similares". En suma, una definición de valor basada en la noción positiva lleva consigo la necesidad de adoptar disposiciones complementarias. Entre estas disposiciones, que se consideran indispensables para cubrir las lagunas que aparecen en la noción positiva, figura la que prevé la posibilidad de recurrir al "costo de producción", la determinación del cual suscita a su vez nuevos problemas de definición.

Estas dificultades de aplicación se pueden evitar estableciendo el uso de la noción teórica, que se basa en precios de venta fijados en condiciones de libre competencia. En lugar de referirse al precio real de venta en condiciones de libre competencia, la noción teórica adopta y generaliza la idea de mercancías a importar para venderlas en condiciones de libre competencia en el momento de la importación, pero aprecia su valor con arreglo al precio que se fijaría si las mercancías de que se trata fuesen vendidas en estas condiciones.

Cabe preguntarse cómo el funcionario encargado de la valoración puede concebir el precio que se fijaría en una venta de las mercancías a importar hecha en condiciones de libre competencia para evaluarlas así y fijar un precio a tal venta imaginaria.

En la práctica, sin embargo, un volumen considerable de importaciones se realiza en estas condiciones y los precios concertados los acepta como verdaderos el funcionario encargado de la evaluación. En todos los casos en que el funcionario encargado de la evaluación pueda considerarse satisfecho de que las condiciones de la venta real corresponden a las condiciones de libre competencia y pueda también aceptar como verdadero el precio declarado, no hay necesidad de invocar la noción del precio que se fijaría, etc. Puede aceptar satisfecho que dicho precio es el que en realidad se ha declarado, ni más ni menos.

Por el contrario, cuando el funcionario no se siente satisfecho de las condiciones en que se ha realizado la venta o del precio declarado, su experiencia de los demás casos en que se consideró satisfecho le procurará,

/por comparación,

por comparación, la manera de establecer el precio que se fijaría para las mercancías en cuestión en las condiciones de libre competencia que contempla la definición. Esta experiencia le capacitaría igualmente para entender en los casos en que no hay venta de ninguna clase.

La noción teórica permite, pues, establecer la valoración en condiciones de libre competencia de mercancías que no han sido objeto de venta y de mercancías que no habiendo sido vendidas en condiciones de libre competencia, pueden haberlo sido a un precio determinado por consideraciones especiales. Permite también, ante un precio supuestamente fijado en condiciones de libre competencia, corregirlo o reemplazarlo por otro sin necesidad de probar que el precio fijado es falso, sin perjuicio de aceptar los precios admitidos en otras ocasiones para mercancías comparables.

La noción teórica permite asimismo limitarse al conocimiento de los elementos característicos de cada importación, a las mercancías tal y como son importadas y exactamente como deben ser evaluadas. Por consiguiente, cada envío puede evaluarse según sus propias características.

d) Influencias de la cantidad y el nivel de la transacción en la valoración

La cantidad desde luego interviene en la determinación del precio. Pero hay también otro elemento no muy diferente de la cantidad que también influye en ella: el nivel de la transacción. Se entiende por nivel de la transacción el escalón comercial al cual se concluye una venta, por ejemplo entre un fabricante y un almacenista o mayorista, entre un almacenista y un detallista o consumidor.

En la práctica el precio suele estar relacionado con el nivel de la transacción más que con la cantidad vendida. Así, por ejemplo, en el caso de mercancías que se venden al consumidor a precio fijo, las diferencias de nivel en la transacción de ordinario vienen marcadas por una escala de descuentos que se aplican sin tener en cuenta la cantidad vendida; sólo se tiene en cuenta la condición - almacenista, detallista - del comprador. En estos descuentos influye el hecho de que normalmente los almacenistas son compradores de mayores cantidades que los detallistas y éstos, a su vez, usualmente compran mayores cantidades que los consumidores, pero en todo caso los precios se han fijado con relación al nivel comercial de la transacción y no en función de las cantidades que son objeto de ella. Es

/cierto que

cierto que las rebajas por cantidad, cuando el único criterio que se sigue para establecer estas rebajas es justamente la cantidad, suelen ser rebajas adicionales concedidas por rebasar las cantidades que se compran habitualmente. Pero aun en este caso, tales rebajas rara vez se conceden a cualquier comprador, pues lo corriente es limitarlas a los compradores de cierto nivel comercial.

Esta flexibilidad comercial no sería respetada por una definición que tuviera en cuenta el efecto sobre el precio ora de la cantidad, ora del nivel, ora de los dos asociados, con el fin de determinarlos por referencia a un "patrón cantidad" o a un "patrón nivel". Para respetar la flexibilidad comercial una definición debe admitir la influencia de estos elementos, pero dejar determinar su grado de influencia en la práctica para cada importación considerada individualmente.

3. Criterios y procedimientos de valoración seguidos en diferentes países

a) Introducción

Con el fin de facilitar una información a los expertos del Grupo de Trabajo y ante la manifiesta imposibilidad - por falta de material, de tiempo y de textos a que referirse - de emprender un estudio de los diferentes criterios seguidos por los distintos países, se ha recurrido al "Estudio comparado de los métodos de evaluación con fines aduaneros seguidos por las Partes Contratantes del GATT", que realizó un Grupo de Trabajo Técnico designado en el noveno período de sesiones del GATT.^{3/}

A continuación se extracta la primera parte de dicho estudio, que describe los criterios y procedimientos de valoración seguidos en diferentes países, según las informaciones proporcionadas por las Partes Contratantes.

b) Criterios de valoración

De las informaciones de referencia se desprende que se emplean tres criterios principales, a saber:

1) el precio a que se venden artículos análogos a los bienes exportados en los mercados internos del país de exportación ("valor interno corriente");

^{3/} GATT, Basic Instruments and Selected Documents - Third Supplement: Decisions, Resolutions, Reports, etc., of the Ninth Session (Ginebra, junio de 1955), pp. 103-125.

2) el precio a que se venden los bienes importados por el país exportador al importador ("valor de transacción"), y

3) el precio a que se venden bienes análogos a los importados en el mercado del país importador ("valor en el mercado de importación").

Aunque en las leyes nacionales se introducen diversos refinamientos en las definiciones de valor aplicadas en la práctica, éstas se basan a grandes rasgos en uno u otro de los criterios citados.

Los países que adoptan el criterio del valor interno corriente para evaluar la mercancía en aduana se fundan en el precio que se cotiza por productos comparables a los importados, en condiciones de libre competencia, en los mercados internos del país que exportó los productos en cuestión. Todos los países, menos uno, exigen que este precio sea declarado por el exportador; normalmente se toman las medidas del caso para que funcionarios del país importador comprueben la exactitud del precio en el de exportación. En el procedimiento aduanero no se toman en cuenta las transacciones de exportación a precios inferiores al corriente en el mercado interno. Sin embargo, cuando el importador paga un precio mayor que el valor interno corriente, la mayoría de los países que emplean este sistema suele exigir que se tome como base de la valoración aduanera el precio efectivo de venta. Los países que han adoptado este sistema normalmente calculan el valor sobre base FOB, aunque algunos lo llevan a una etapa previa, es decir, al precio del mercado interno sin incluir los gastos hasta el punto de entrega.

Otro gran grupo de países siguen el criterio del valor de transacción, basando la valoración arancelaria en el precio a que se venden los productos al país de importación en condiciones de libre competencia. Este precio puede considerarse como el precio a que se vendería el producto para la exportación (punto de vista del país exportador) o como el precio de importación que habría que pagar (punto de vista del país importador). Salvo cuando se precisa más aún la definición, la diferencia suele reducirse a considerar si el precio será FOB o CIF.

Un grupo importante de países que se encuentran en esta categoría con las nueve Partes Contratantes ^{4/} que han adoptado la definición de valor de

^{4/} Hoy son 13 Partes Contratantes las que han adoptado la Definición de Bruselas.

Bruselas. Esta, para decirlo ~~sucintamente~~, establece una noción teórica del valor: precio a que se venderían los productos libremente a cualquier importador en el momento y lugar de la importación.

Los países que han adoptado el valor de transacción como base para establecer el valor aduanero suelen aceptar en la práctica como valor imponible el precio de factura de venta al importador. Sin embargo, se ven en la necesidad de establecer métodos de valoración para aquellos casos en que no es aceptable como base para el cálculo de derechos aduaneros el precio a que se transfieren los productos del exportador al importador. Algunas veces se recarga el precio de factura y en otras se basa la valoración en el precio a que se venden los productos después de importados, con algunos descuentos.

Por último, unos pocos países siguen el criterio del valor en el mercado de importación, según el cual los derechos de aduana se basen sobre el precio - generalmente al por mayor - a que se venden corrientemente en el mercado interno del país importador bienes análogos. En estos casos se hacen descuentos por concepto de derechos aduaneros y por otros cargos pagaderos después de la importación. Tal sistema se aplica sólo a una pequenísima proporción de las importaciones y evidentemente es un criterio de valoración de importancia mucho menor que los dos anteriores.

c) Diferencias en la práctica

Aparte de los países que usan la definición uniforme del Convenio de Bruselas, existen numerosas diferencias en la práctica incluso entre países que emplean un mismo criterio de valoración aduanera. En efecto, los países que se apoyan en el valor interno corriente en el país de importación no consideran todos el mismo momento o lugar para calcular ese valor, pues mientras algunos lo fijan en el momento de la transacción, otros lo hacen en el momento en que los productos se embarcan en el puerto de exportación. Por otra parte algunos países establecen el valor en términos FOB, otros en un punto anterior al nivel FOB - el precio en fábrica, por ejemplo - y otros en un punto posterior, equivalente al CIF. La mayoría exigen que los derechos de aduana se basen en el precio efectivo de exportación si éste fuera mayor que el valor corriente interno, lo que no ocurre siempre. Entre los países que aceptan como criterio el valor de transacción existe

/gran variedad

gran variedad en cuanto al tiempo y lugar fijados para la definición del valor, pues mientras en algunos prefieren el momento y lugar de la exportación misma, la mayoría optan por la fecha y lugar de la importación.

4. Disposiciones del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) relativas a la evaluación

a) Texto de las disposiciones

Artículo VII: Aforo aduanero

"1. Las Partes Contratantes reconocen la validez de los principios generales del aforo establecidos en los párrafos siguientes de este artículo, y se comprometen a aplicarlos con respecto a todos los productos sujetos a derechos de aduana o a otras cargas o restricciones impuestas a la importación y a la exportación basados en el valor o fijados de algún modo en relación con éste. Además, cada vez que otra Parte Contratante lo solicite, examinarán, ateniéndose a dichos principios, la aplicación de cualquiera de sus leyes o reglamentos relativos al aforo. La Organización podrá pedir a las Partes Contratantes que le informen acerca de las medidas que hayan adoptado en cumplimiento de las disposiciones de este artículo.

"2. a) El aforo de las mercancías importadas debe basarse en el valor real de la mercancía importada a la que se aplique el derecho o de una mercancía similar y no en el valor de una mercancía de origen nacional, ni en valores arbitrarios o ficticios.

b) El "valor real" debe ser el precio al que, en tiempo y lugar determinados por la legislación del país importador, las mercancías importadas u otras similares son vendidas u ofrecidas para la venta en el curso de operaciones comerciales normales efectuadas en condiciones de libre competencia. En la medida en que el precio de dichas mercancías o mercancías similares dependa de la cantidad comprendida en una transacción dada, el precio que habrá de tenerse en cuenta deberá referirse uniformemente a: i) cantidades comparables, o ii) cantidades fijadas de una manera por lo menos tan favorable para el importador como si se tomara el volumen más considerable de estas mercancías que haya dado lugar efectivamente a transacciones comerciales entre el país de exportación y el de importación.

c) Cuando sea imposible determinar el valor real de conformidad con lo dispuesto en el apartado b) de este párrafo, el valor de aforo deberá basarse en el equivalente comprobable que se aproxime más a dicho valor.

"3. En el aforo de todo producto importado no deberá computarse ningún impuesto interno aplicable en el país de origen o de exportación del cual haya sido exonerado el producto importado o cuyo importe haya sido o habrá de ser reembolsado.

"4. a) Salvo disposiciones en contrario de este párrafo, cuando una Parte Contratante se vea en la necesidad, a los efectos de la aplicación del párrafo 2 de este artículo, de convertir en su propia moneda

/un precio

un precio expresado en la de otro país, el tipo de cambio que se utilice para la conversión deberá basarse para cada moneda en la paridad establecida de conformidad con los estatutos del Fondo Monetario Internacional, en el tipo de cambio reconocido por el Fondo o en la paridad establecida en virtud de un acuerdo especial de cambio celebrado de conformidad con el artículo XV del presente Acuerdo.

b) A falta de esta paridad y de dicho tipo de cambio reconocido, el tipo de conversión deberá corresponder efectivamente al valor corriente de esta moneda en las transacciones comerciales.

c) La Organización, de acuerdo con el Fondo Monetario Internacional, formulará las reglas que regirán la conversión por las Partes Contratantes de toda moneda extranjera con respecto a la cual se hayan mantenido tipos de cambio múltiples de conformidad con los estatutos del Fondo Monetario Internacional. Cada Parte Contratante podrá aplicar dichas reglas a las monedas extranjeras, a los efectos de la aplicación del párrafo 2 de este artículo, en lugar de basarse en las paridades. Hasta que la Organización adopte estas reglas, cada Parte Contratante podrá, a los efectos de la aplicación del párrafo 2 de este artículo, aplicar a toda moneda extranjera que responda a las condiciones definidas en este apartado, reglas de conversión destinadas a expresar efectivamente el valor de dicha moneda extranjera en las transacciones comerciales.

d) No podrá interpretarse ninguna disposición de este párrafo en el sentido de que obliga a cualquiera de las Partes Contratantes a introducir modificaciones en el método de conversión de monedas aplicable a los efectos de aforo aduanero en su territorio en la fecha del presente Acuerdo que tengan por consecuencia aumentar de manera general el importe de los derechos de aduana exigibles.

"5. Los criterios y los métodos para determinar el valor de los productos sujetos a derechos de aduana o a otras cargas o restricciones basados en el valor o fijados de algún modo en relación con éste, deberán ser constantes y habrá de dárseles suficiente publicidad para permitir a los comerciantes calcular el aforo aduanero con un grado razonable de exactitud."

Notas adicionales al Artículo VII

"Párrafo 1

La expresión "otras cargas" no se considerará que incluye los impuestos internos o las cargas equivalente percibidos a la importación o con motivo de ella.

"Párrafo 2

"1. Estaría en conformidad con el artículo VII presumir que el "valor real" puede estar representado por el precio en factura, al que se agregarán todos los elementos correspondientes a gastos legítimos no incluidos en dicho precio y que constituyan efectivamente elementos del "valor real", así como todo descuento anormal, o cualquier otra reducción anormal, calculado sobre el precio corriente de competencia.

/"2. Se ajustaría

"2. Se ajustaría al apartado b) del párrafo 2 del artículo VII toda Parte Contratante que interpretara la expresión "en el curso de operaciones comerciales normales efectuadas en condiciones de libre competencia" en el sentido de que excluye toda transacción en la que el comprador y el vendedor no sean independientes uno del otro y en la que el precio no constituya la única consideración.

"3. La regla de las "condiciones de libre competencia" permite a una Parte Contratante no tomar en consideración los precios de venta que impliquen descuentos especiales concedidos únicamente a los representantes exclusivos.

"4. El texto de los apartados a) y b) permite a las Partes Contratantes determinar el aforo aduanero de manera uniforme: 1) a base de los precios fijados por un exportador dado para la mercancía importada, o 2) a base del nivel general de los precios correspondientes a los productos similares."

b) Comentario y análisis de las disposiciones del GATT relativas a la evaluación

Como puede apreciarse, las disposiciones precedentes tienen carácter general, y son aceptadas por ellas tanto la noción positiva como la teórica de la valoración.^{5/}

Ahora bien, como estas disposiciones no se limitan a enunciar principios que cubren todo el campo de la evaluación, sino que dan reglas relativas a los elementos que deben tenerse en cuenta en la formulación de las normas e definiciones sobre evaluación, para quienes deben adoptar una definición sobre valoración resulta práctico e instructivo analizar estas disposiciones. De este análisis resultarían los siguientes principios generales:^{6/}

- A. Los valores aduaneros de las mercancías deben ser valores reales, no arbitrarios, ficticios ni basados en el valor de mercancías de origen nacional (artículo VII, párrafos 2a y b, y 3).
- B. Los criterios que sirvan para la determinación de estos valores (art. VII.5), deben ser constantes y recibir la publicidad necesaria.
- C. Los métodos utilizados (lo mismo que los criterios) (art. VII.5) deben ser constantes y recibir la publicidad necesaria.

^{5/} Conviene hacer notar que en tanto en cuanto una sola y única noción de la evaluación no sea adoptada en una definición, resulta difícil enunciar en esta materia otra cosa que disposiciones de carácter general.

^{6/} Que sigue en líneas generales el realizado en las Notas explicativas sobre valoración, del Consejo de Cooperación Aduanera (Bruselas, 1960).

- D. La aplicación de las reglas relativas a la evaluación en aduana debe ser uniforme, imparcial, equitativa y susceptible de arbitraje (art. X.3).

Conforme a los principios expuestos, el criterio básico es el de que el valor aduanero debe fundarse sobre el valor real, ya sea: 1) de la mercancía importada a la cual se aplica el derecho, o 2) de una mercancía similar. Es posible combinar ambas alternativas con tal que la combinación elegida se mantenga constante (véase el párrafo B precedente). Los términos utilizados y en particular el término "valor real ... de una mercancía similar" se precisan por la condición de que el valor aduanero:

- a) no se base en valores de productos de origen nacional (art. VII.2.a) y
- b) no comprenda ningún impuesto interior exigible en el país de origen o de procedencia del cual haya sido exonerado el producto importado o cuyo importe haya sido o tenga que ser reembolsado (art. VII.3).

Para establecer la base de evaluación conforme a este criterio, deben tenerse en cuenta los elementos siguientes, comprendidos en el citado artículo VII, párrafo 2b, del GATT:

- 1) El precio que sirve para la determinación del valor real es el precio de la mercancía importada a la que van a ser aplicados los derechos o el de una mercancía similar, si este precio resulta de una venta o de una oferta de venta en el curso de "operaciones comerciales normales" y "efectuada en condiciones de libre competencia".^{7/}
- 2) El momento en que se concluye la venta que permite determinar el precio es el que determina la legislación del país de importación.
- 3) El lugar de la venta que permite determinar el precio es asimismo el que determine la legislación del país de importación.
- 4) En la medida en que el precio dependa de la cantidad, el precio que se tome en consideración debe referirse:

^{7/} La Nota adicional al artículo VII.2 precisa que se considera conforme a las cláusulas citadas la exclusión de cualquier transacción en la que el comprador y el vendedor no sean independientes entre sí y en donde el pago del precio no sea la única aportación efectiva del comprador. Además, la Nota indica que la segunda de estas cláusulas permite no tomar en consideración los precios de venta que impliquen descuentos especiales concedidos únicamente a los representantes exclusivos.

- a) a cantidades comparables, o
- b) a cantidades fijadas de la manera que, por lo menos, sea tan favorable para el importador como si se tomara en consideración la cantidad más importante de estas mercancías que haya dado efectivamente lugar a la venta en transacciones comerciales entre el país de exportación y el de importación, a condición de que
- c) la elección entre a) y b) se haga de una vez para siempre.

En conclusión, el valor de una mercancía a importar, a los efectos de la determinación de los derechos ad valorem será:

- 1) el precio al cual dicha mercancía o una similar se venda o se ofrezca en venta en las condiciones enunciadas en los párrafos 1 a 4,^{8/} o
- 2) si resulta imposible determinar el valor conforme al párrafo 1) anterior, el equivalente comprobable que se aproxime más a dicho valor.

5. Definición de valor en aduana del Consejo de Cooperación Aduanera de Bruselas

a) Texto de la definición y de sus notas interpretativas

Definición de Bruselas ^{9/}

"Artículo I - 1. Para la aplicación de los derechos de aduana ad valorem, el valor de las mercancías a importar para el consumo es su "precio normal", es decir, el precio que se fijaría para dichas mercancías, en el momento en que los derechos de aduana sean exigibles, en una venta efectuada en condiciones de libre competencia entre un vendedor y un comprador independientes entre sí.

"2. El "precio normal" de las mercancías a importar se determinará a base de los siguientes supuestos:

- a) se considerará que las mercancías son entregadas al comprador en el puerto o lugar de introducción en el territorio del país de importación, y
- b) que el vendedor se hace cargo de todos los costos y gastos inherentes a la venta y a la entrega de las mercancías en ese puerto o lugar; pero

8/ Ciertas disposiciones de la Nota Adicional al artículo VII.2 permiten:
a) suponer que el valor pueda ser representado por el precio de factura reajustado si es necesario, especialmente para incluir cualquier elemento anormal o cualquier otra reducción anormal, calculada sobre el precio normal de concurrencia, y
b) determinar el valor aduanero uniformemente: 1) sobre la base de los precios fijados por un exportador dado para la mercancía importada, 2) sobre la base del nivel general de los precios correspondientes a los productos similares.

9/ Traducción no oficial.

/c) que, por

c) que, por el contrario, el comprador se hace cargo del pago, en el país de importación, de los derechos y tasas exigibles, los que en consecuencia quedan excluidos del precio.

"Artículo II - 1. Una venta efectuada en condiciones de libre competencia entre un comprador y un vendedor independientes entre sí, presupone:

a) que el pago del precio constituye la única prestación efectiva del comprador;

b) que en el precio convenido no influyen relaciones comerciales, financieras u otras, contractuales o no, que puedan existir fuera de las surgidas de la venta misma, entre el vendedor o cualquier persona asociada a él en negocios, por una parte, y el comprador o cualquier persona asociada a él en negocios, por la otra, y

c) que ninguna parte del producto proveniente de la reventa o utilización posterior de la mercancía vuelve, directa o indirectamente, al vendedor o a cualquier persona asociada a él en negocios.

"2. Dos personas se considerarán asociadas entre sí en negocios si una de ellas tiene algún interés en los negocios de la otra, o si ambas poseen un interés común en cualquier negocio, o si una tercera persona posee un interés en los negocios de cada una de ellas, aunque estos intereses sean directos o indirectos.

"Artículo III. Cuando las mercancías a evaluar:

a) hayan sido fabricadas según procedimientos patentados o conforme a algún modelo o diseño registrado, o

b) se importen provistas de una marca de fábrica o de comercio extranjera o para ser vendidas bajo una determinada marca extranjera, el precio normal se determinará considerando que el precio comprende el valor del derecho de utilización de la patente, del diseño o modelo registrado o de la marca de fábrica o de comercio correspondiente a dicha mercancía."

Notas interpretativas sobre la definición del valor en aduana

Addendum al artículo I

"Nota 1. El momento "en que los derechos de aduana sean exigibles" a que se refiere el artículo I, párrafo 1, podrá ser, según determine la legislación de cada país, la fecha de presentación o registro de la declaración aduanera, la fecha del pago de los derechos de aduana o la fecha en que sean retiradas las mercancías.

"Nota 2. Los "costos y gastos inherentes a la venta" a que se refiere el artículo I, párrafo 2, inciso b), comprenden especialmente:

- fletes o gastos de transporte;
- seguros;
- comisiones;
- corretajes;
- gastos para obtener fuera del país importador los documentos necesarios para introducir las mercaderías en el país de importación, inclusive los derechos consulares;
- derechos y tasas exigibles fuera del país importador, salvo aquellos de los que hubiese sido exonerada la mercancía o cuyo importe hubiese sido o debiese ser reembolsado;

- costo de los envases, excluyendo aquellos que sean tratados como artículos separados para la aplicación de los derechos de aduana, así como gastos de embalaje (mano de obra, materiales u otros);
- gastos de carga.

"Nota 3. En la medida en que el "precio normal" dependa de la cantidad vendida, dicho precio se determinará suponiendo que la venta se refiere a la cantidad de mercancía que deba evaluarse.

"Nota 4. Cuando la determinación del valor o del precio pagado o por pagar dependa de factores expresados en una moneda que no sea la del país importador, deberá utilizarse para la conversión el tipo de cambio oficial vigente en el país de importación.

"Nota 5. La finalidad de la definición de valor en aduana es permitir, en todo caso, calcular los derechos de aduana a base del precio al cual las mercancías a importar serían vendidas a cualquier comprador en condiciones de libre competencia en el puerto o lugar de introducción en el país importador. Es un concepto genérico aplicable a todas las mercancías a importar, hayan sido o no objeto de un contrato de compraventa y cualesquiera que sean las condiciones de dicho contrato.

Por ello, en la práctica, cuando las mercancías a importar son objeto de una venta bona fide, aunque la aplicación de la definición implica una investigación de los precios vigentes en el momento de la evaluación, el precio pagado o por pagar en virtud de dicha venta podrá considerarse, en general, como indicación aceptable del "precio normal" considerado en la definición. En esta hipótesis, no habrá inconveniente en tomar el precio pagado o por pagar como base de la evaluación y se recomienda a la Aduana admitirlo como valor de las mercancías de que se trate, a reserva:

a) de las precauciones que deben tomarse para evitar defraudaciones por medio de precios o contratos ficticios o falsos, y

b) de los reajustes eventuales de dicho precio para tener en cuenta los diversos elementos que en la expresada venta puedan estar en contradicción con el concepto incorporado en la definición del valor en Aduana.

Los reajustes a que se refiere el párrafo b) que antecede pueden ser necesarios en particular con respecto a los gastos de transporte y a los demás gastos contemplados en el párrafo 2 del artículo I y en la Nota 2 del Addendum al artículo I, a los descuentos u otras deducciones de precios concedidas en favor de los agentes o representantes exclusivos, a los descuentos anormales o a cualquier otra reducción sobre el precio usual de libre competencia."

Addendum al artículo III

"Nota 1. Las disposiciones del artículo III, párrafo b), pueden igualmente ser aplicables a las mercancías que se importen para venderlas bajo una marca de fábrica o de comercio extranjera, después de sufrir alguna elaboración posterior.

"Nota 2. Las disposiciones del artículo III, párrafo b), modificadas en su caso conforme a la nota 1 que antecede, podrán considerarse inaplicables a una marca de fábrica o de comercio registrada en el país importador, a menos que se trate de una marca utilizada para indicar que las mercancías a las cuales se refiere son:

a) de cualquier persona que las hubiese cultivado, producido, fabricada, seleccionado, presentado para la venta o trabajado de alguna otra

/manera, fuera

manera, fuera del país importador:

b) de una persona asociada en negocios con alguna de aquellas a que se refiere el inciso a), que antecede, o

c) de una persona a la que cualquiera otra de las designadas en los incisos a) y b) de este párrafo hubiese cedido el derecho a utilizar la marca, sin perjuicio de conservar la propiedad de la misma."

Addendum general

"Se recomienda que el concepto de valor, tal como resulta de la definición y de estas notas interpretativas, se utilice para determinar el de todas las mercancías sujetas a declaración aduanera, inclusive para las mercaderías exentas de derechos y para aquellas que estén gravadas con derechos específicos."

b) Comentario

i) Elementos de la definición y noción adoptada. Esta definición ha adoptado la noción teórica de la valoración, sujetándose, sin embargo, a las condiciones de que pueda seguirse lo más fácilmente posible la práctica comercial en condiciones de libre competencia, de que las administraciones se sientan seguras contra el peligro del fraude, de que proteja a los importadores honrados contra los riesgos de una competencia desleal y de la arbitrariedad administrativa y de que su aplicación responda a la vez a las necesidades de simplificar el comercio y facilitar su misión a las administraciones de aduanas. En consecuencia, se ha elegido como norma el precio resultante de un contrato de venta

a) relativo a las mercancías importadas y

b) concluido en condiciones de libre competencia entre un comprador y un vendedor independientes entre sí,

y se ha precisado esta norma, especificando que el contrato de venta debería concluirse a un precio

c) valedero en el momento en que los derechos son exigibles y

d) que asegure la entrega de las mercancías al comprador en el puerto o lugar de introducción en el país de importación.

La definición adoptó, como se señaló al comienzo, la noción teórica: el precio que se fijaría para las mercancías en una venta efectuada con sujeción, entre otras, a las condiciones precisadas anteriormente en a), b), c) y d) (elementos: precio, tiempo y lugar).

La Definición de Bruselas, teniendo el propósito de retener como base para la valoración los precios reales de venta en condiciones de libre competencia en su acepción más amplia posible, admite por ello la influencia de la cantidad y del nivel sobre el precio. Sin embargo, esta influencia debe ser determinada individualmente, en cada importación, con referencia a los hechos relacionados con las mercancías mismas, es decir, las que son realmente importadas, en la forma en que lo son, para ser valoradas. Los hechos y características comerciales referentes a las mercancías pueden, pues, tomarse en consideración en tanto en cuanto son compatibles con el concepto de la definición.

Esta definición permite en todos los casos evaluar las mercancías a
/importar, tanto

importar, tanto si han sido objeto de un contrato de venta como si no y cualesquiera que sean las condiciones de dicho contrato. En cambio no consiente utilizar para la determinación del valor en aduana los precios corrientes en el mercado interior del país de exportación ni los precios de los productos nacionales en el país de importación.

ii) Valuación basada en el precio contractual. Aunque la Definición de Bruselas acepta las mercancías en el estado en que se presentan a despacho - es decir, contempla esas mercancías y no otras -, no obliga necesariamente por las razones antes explicadas, a aceptar el precio real de venta, incluso si son importadas sin lugar a dudas en condiciones de libre competencia. Sin embargo, como su propósito es asegurar el uso del precio real de venta siempre que sea posible, el Convenio internacional que la consagró contiene ciertos preceptos para que se aplique en ese sentido.

A este efecto la nota interpretativa número 5 del artículo I de la definición menciona especialmente las mercancías que se importan y que "son objeto de una venta bona fide" y en tales casos recomienda aceptar como base de la evaluación el precio pagado o por pagar. Esta recomendación está sujeta a ciertas excepciones (por ejemplo, con respecto a los precios ficticios) y a la obligación de reajustar dichos precios (por ejemplo, para agregar el flete, la comisión, etc.) cuando no estén incluidos en los mismos. Igualmente hace una excepción con respecto a los precios de favor especial o reducidos que no estén de acuerdo con el concepto de libre competencia.

Las razones para este aparente circunloquio se expusieron antes brevemente. Su justificación se encuentra en la necesidad de evitar las complicaciones y desigualdades que resultarían de emplear una base alternativa para la evaluación. La definición establece, pues, una absoluta uniformidad para la evaluación de cada categoría de importaciones sin perjuicio de conformarse a la práctica comercial y al uso de los documentos comerciales.

Por otra parte, conviene resaltar que la recomendación aludida permite el uso de un precio pactado en un momento impreciso (por ejemplo, en el momento de formalizar el pedido de las mercancías), sin perjuicio de utilizarlo como si fuese el tiempo estipulado en la definición (que es el momento en

/que los

que los derechos son exigibles). Este precio puede fluctuar, pero cabe despreciar semejante fluctuación en aras de la rapidez de despacho.

iii) Notas explicativas. El Convenio que consagró la definición de Bruselas, además de establecer ciertas medidas para su aplicación, considera también la necesidad de interpretar la definición a la luz de la experiencia adquirida. Por ello ha confiado al Consejo de Cooperación Aduanera la misión de vigilar la aplicación del Convenio "con el fin de asegurar la uniformidad de su interpretación y aplicación", y a este fin se ha creado el Comité de Valoración que entre otras funciones tiene la de preparar y mantener al día las Notas explicativas de la definición para que puedan ser utilizadas como guía en su aplicación.

Aprovechando la experiencia adquirida en la aplicación del Convenio por 11 de los 15 países que lo han adoptado, el Comité de Valoración ha establecido las notas explicativas, aprobadas después por el Consejo en texto bilingüe (francés e inglés). Cualquier duda que pueda surgir en la interpretación de uno u otro texto deben resolverse teniendo en cuenta su interpretación conjunta.^{10/}

Estas notas explicativas han sido puestas al servicio de los importadores y de las administraciones de aduanas y exponen la teoría y la práctica de la evaluación según la Definición de Bruselas. Tanto la teoría como la práctica se exponen en términos generales y con respecto a problemas de orden general. Dentro de estos problemas de orden general también se hace referencia a problemas particulares que se presentan con cierta frecuencia. No constituyen, sin embargo, una mera recopilación de reglas o instrucciones. Son coherentes entre sí, dan las razones de cada conclusión y ponen de manifiesto la considerable equidad de trato en los diferentes métodos propugnados. Se podría decir en breves palabras que abarcan el "por qué" y el "cómo" de la evaluación.

iv) Criterios para la evaluación según la Definición de Bruselas. Hablando en términos generales, las notas explicativas recurren principalmente a dos criterios para establecer en la práctica el precio que debe servir de base para la evaluación de las mercancías a importar, a saber:

^{10/} Consejo de Cooperación Aduanera, Customs valuation - Explanatory notes (Brussels, 1960). Se está preparando una traducción al español de este documento.

- 1) el precio de la mercancía a importar, pagado o por pagar (precio de factura), si resulta de una venta bona fide o, en su defecto,
- 2) el precio de venta de esta mercancía en el interior del país importador, después de deducir todos los gastos efectuados y recargos aplicables desde el momento de la importación.

En ambos casos, estos precios pueden necesitar un reajuste con el fin de obtener el precio que se fijaría para las mercancías a importar si se vendieran en las condiciones prescritas por la definición, consiguiéndose así la uniformidad.

Sería demasiado extenso para este breve informe exponer la técnica que debe seguirse a fin de reajustar esos precios al concepto de la definición. Baste señalar que el primer criterio - aceptación del precio pagado o por pagar, o sea el precio de factura - es aplicado en el uso diario en más del 90 por ciento de las importaciones en los países que siguen la Definición de Bruselas. El segundo, en cambio, que se usa principalmente para las mercancías importadas en consignación, es utilizado en la casi totalidad del 10 por ciento de los casos restantes.

v) Conclusión. La Definición de Bruselas, concebida conforme a los principios enunciados en el Acuerdo General sobre los Aranceles de Aduanas y Comercio (GATT) y que ha obtenido su aprobación, con el tiempo ha demostrado su utilidad y su practicabilidad. Esta definición es además la única de carácter internacional aceptada por varios países y para cuya aplicación existen notas explicativas que son objeto de la atención permanente de un órgano - el Comité de Valoración - encargado de discutir y resolver los problemas especiales sobre evaluación que le someten las administraciones de los países miembros. Como la evaluación es una materia subjetiva, siempre será objeto de discusión, y en cualquier país que aplique esta definición será fácil poner de manifiesto ciertos casos en que el comerciante no queda satisfecho con su aplicación. Sin embargo, las dificultades sometidas al Comité por los países miembros son relativamente pocas, y han dado origen a la emisión de "consejos sobre evaluación" publicados en los Boletines del Consejo, los cuales no han sido objeto de controversia por los medios interesados. Resta añadir, finalmente, que no hay prueba alguna de que la definición presente puntos débiles que permitan aprovecharse a los importadores inescrupulosos, ni de que sea inadecuada para tratar los casos en que se pudiera intentar evasiones fraudulentas dañinas para las administraciones y para el comercio en general.

6. El valor según el Consejo Económico y Social
de las Naciones Unidas

a) Texto de las disposiciones

El Consejo Económico y Social aprobó en su XV Sesión, la resolución 469 (XV) B, cuyo texto es el siguiente:

PRINCIPIOS EN MATERIA DE ESTADISTICAS DEL
COMERCIO EXTERIOR

"El Consejo Económico y Social,

"Considerando los trabajos realizados por la Comisión de Estadística en sus períodos de sesiones quinto, sexto y séptimo, y las observaciones recibidas de los gobiernos y de los organismos especializados acerca de las definiciones y métodos relativos a las estadísticas del comercio exterior,

"Considerando que la aplicación del principio del "valor de transacción", según se define en el informe de la Comisión de Estadística sobre su séptimo período de sesiones, aumentaría considerablemente la exactitud, la utilidad y la comparabilidad de las estadísticas del comercio exterior para fines internacionales.

"Recomienda a los gobiernos de los Estados Miembros que apliquen este principio siempre que sea posible:

a) Utilizando el "valor de transacción" al compilar sus estadísticas nacionales del comercio exterior; o bien,

b) Cuando utilicen normalmente, para evaluar sus importaciones, el valor FOB o algún otro valor, procurando proporcionar datos estadísticos complementarios basados en el "valor de transacción".

El "valor de transacción" lo definió en el séptimo período de sesiones la Comisión de Estadística de las Naciones Unidas^{11/} en la siguiente forma:

"El valor de las importaciones será el valor de compra de las mercaderías por el importador, con inclusión del costo del transporte y el seguro hasta la frontera del país importador.

"El valor de las exportaciones será el valor de venta de las mercaderías por el exportador, con inclusión del costo del transporte y el seguro necesario para poner las mercaderías en el vehículo de transporte en la frontera del país exportador.

"En el caso de las importaciones, se excluirán del valor de la transacción los derechos de importación, los impuestos internos y los gravámenes similares impuestos en el país importador. En el caso de las exportaciones, se incluirán los derechos de exportación, los impuestos internos

11/ Comisión de Estadística de las Naciones Unidas, Informe del séptimo período de sesiones (documento E/2365), párrafos 20-42.

b) Comentario

Se trata de una definición de carácter estadístico, basada, al parecer, en el "precio" contractual CIF.

Si la interpretación es exacta, esta definición recurre a la noción positiva, de cuyos inconvenientes desde el punto de vista aduanero ya se habló en la sección b. Esto no obstante para que pueda ser satisfactorio desde el punto de vista estadístico, pues por un lado los importadores no tratan corrientemente de mistificar los datos de alcance meramente estadístico - aunque algunas veces no sean muy esmerados en la exactitud - y por otra parte el uso del "valor de transacción" sólo se recomienda su aplicación "siempre que sea posible". Por consiguiente, deja en libertad a los países para valorar sobre otras bases, cuando no es posible conocer el precio de transacción.

Esta definición no parece incompatible ni con las disposiciones del GATT ni con las de la Definición de Bruselas anteriormente comentadas. En efecto, como queda dicho, tanto el GATT como Bruselas recomiendan utilizar como base para la evaluación el precio contractual. La Definición de Bruselas, precisa, además, el uso del precio CIF.

Por consiguiente para los países que utilizan la Definición de Bruselas resulta factible suministrar los datos estadísticos siguiendo la recomendación citada. Tal ha sido, sin duda, el pensamiento de la Comisión de Estadística al reconocer que la mayor parte de los países estarían en condiciones de aceptar esta definición en lo que tiene de más importancia.

7. Definición adoptada por el Comité de Cooperación Económica del Istmo Centroamericano

a) Texto de la definición

Esta definición la adoptó el Subcomité de Comercio Centroamericano por resolución 17 (SC.1), aprobada el 27 de septiembre de 1957, y la acogió el Comité de Cooperación Económica del Istmo Centroamericano en su resolución 58 (CCE), del 9 de junio de 1958. Su texto es el siguiente:

"El valor de las importaciones será el valor de transacción, es decir, el valor al que fueron adquiridas las mercancías por el importador más el costo de transporte y seguro hasta el puerto de destino del país importador. Se excluirán del valor de transacción los derechos de importación, los fletes internos, los impuestos internos y otros gravámenes similares impuestos por el país importador."

/b) Comentario

b) Comentario

Poco puede añadirse como comentario de esta definición que no se haya dicho al comentar las precedentes. Parece suficiente decir que se trata de una definición que emplea el valor CIF de transacción y falta saber, como en el caso anterior, si debe interpretarse que el "precio" que ha de servir de base para la valoración será el "precio de transacción".

Si, como parece lógico, tal interpretación es la correcta, se trata de una definición que está basada en la noción positiva del valor, cuyos inconvenientes se han hecho ver en la sección 2 de este informe.

Es una definición que sigue los principios enunciados por el GATT, quedando por saber si los países que la adoptaron en su interpretación o en su aplicación se acomodan a las disposiciones del GATT en la materia, que figuran en la sección 4 de este informe. El hecho de no fijar los criterios para establecer los "valores de sustitución" ni precisar los elementos integrantes del "valor de transacción", quiere decir que se dejan ambos a la elección de los países que la adopten, lo que siempre deja latente el riesgo de llegar a interpretaciones dispares.

8. Práctica de la evaluación

a) Consideraciones generales

Los métodos y procedimientos a seguir para la aplicación de una definición uniforme sobre valor aduanero pueden variar según los términos de la definición y según el país que la adopte, con el fin de tener en cuenta su organización administrativa y sus peculiares características en relación con el comercio exterior. Por ello resulta de cierta dificultad pretender reducir a procedimientos estrictamente uniformes esta aplicación. Parece lógico limitarse a aconsejar ciertas directrices que pueden facilitar esta aplicación de manera uniforme o evitar por lo menos que con prácticas diferentes se llegue a interpretaciones diferentes de la definición adoptada.

Sea cual fuere esa definición, es aconsejable sentar el principio de que lo que interesa conocer al funcionario de aduanas encargado de la valoración de una mercancía, son todos los datos relacionados con esta mercancía, de tal manera que aplicando la norma adoptada pueda calcular su valor aduanero y con él los derechos a pagar.

Por otro lado, el funcionario de la aduana necesita comprobar si los datos declarados responden o no a la realidad o si, aún siendo reales, pueden tomarse en consideración para la valoración de la mercancía. Necesita, pues, poseer una experiencia adquirida mediante la práctica en el despacho o desaduanamiento de las mercancías, y además conocer cuantos datos puedan orientarle y facilitarle la emisión de su juicio.

Finalmente, al funcionario hay que darle reglas prácticas a fin de que una vez en posesión de los datos aceptables referentes a la mercancía, pueda ajustarlos si es necesario o rechazarlos, y en este caso disponer de las directrices que le permitan, en cualquier hipótesis, llegar a la fijación del valor aduanero de la mercancía.

A continuación se analizan sucintamente estos tres estados en la evaluación, así como la forma de desenvolverse en la práctica.

b) Declaraciones de los datos referentes a la importación

Como ya se ha dicho, interesa conocer no sólo los datos referentes a la mercancía, sino también los relativos a la venta misma - relaciones entre comprador y vendedor, descuentos, etc. - y en otras ocasiones, los

/datos referentes

datos referentes a otra u otras ventas anteriores o posteriores al acto del despacho o desaduanamiento.

En general el importador es quien conoce o puede conocer esos datos y es a él a quien hay que pedirselos. Por eso, cualquiera que sea la definición adoptada, una declaración del importador (o del comprador) sería útil para la Aduana.^{12/}

Para el conocimiento de los datos que han de servir de base en la fijación del valor se puede seguir uno de estos procedimientos, a saber:

- 1) la presentación por el importador o su representante legal, en virtud de una obligación de carácter general o simplemente a petición de la Aduana, según los casos, de la factura comercial o de cualquier otro documento que la sustituya, conocimientos de embarque y otros documentos para justificar ciertos extremos (las relaciones comerciales entre el proveedor y el importador por ejemplo);
- 2) la presentación obligatoria de una declaración suscrita por el importador o su representante legal de las condiciones y circunstancias de la importación, que pueda o no ir acompañada de la factura comercial. Con este sistema se persigue obtener una declaración^{13/} formal de todos los datos necesarios para la evaluación (precio, flete, seguros, comisiones, descuentos, relaciones entre comprador y vendedor, etc.). El importador se hace así responsable, frente a la Aduana, de cualquier inexactitud que figure en esa declaración, con la secuela de las sanciones o penalidades correspondientes a la naturaleza e importancia de la inexactitud comprobada.

^{12/} Así se reconoce en el caso de la Definición de Bruselas y por ello en sus Notas Explicativas, al final del Capítulo VI y en el Capítulo X, se examina la cuestión con todo detalle.

^{13/} En las Notas Explicativas de la Valoración, Anexo A, figura un modelo de declaración establecido por el Comité de Valoración, con el fin de facilitar el trabajo de las administraciones de aduanas. Este modelo no presupone la creación de un formato especial separado de la declaración aduanera; si así se desea, puede incorporarse a ella total o parcialmente.

Como el criterio para determinar el valor aduanero no es siempre el mismo, los datos que la Aduana necesita conocer también pueden variar según las importaciones. Por consiguiente, además de la declaración general, es lógico que la Aduana pueda necesitar en algunos casos, en el momento del control, ciertos datos o documentos suplementarios (por ejemplo, contratos, correspondencia, documentos contables u otros documentos útiles para estos fines).^{14/}

La Aduana toma las medidas para controlar la exactitud de la declaración, pero no le es siempre posible efectuarlo en el momento del despacho sin retardar éste. Así ocurre, por ejemplo, cuando la Aduana debe referirse a documentos que no pueden ser presentados inmediatamente, o que obligan a un desplazamiento para su consulta, o cuando estima necesario realizar una investigación. Aunque esto no sea indispensable más que en un número reducido de casos, no es posible prever de antemano si será o no necesario.

Para asegurar un despacho o desaduanamiento rápido de la mercancía, sería aconsejable poner en práctica un sistema que, ofreciendo toda clase de garantías tanto al importador - especialmente contra las pérdidas de tiempo debidas al control aduanero - como a las administraciones de aduanas - especialmente contra los riesgos de dejar salir de la aduana la mercancía antes de comprobar todos los elementos declarados -, permitiera la salida de las mercancías después de comprobar los elementos controlables inmediatamente, pero conservando la posibilidad de efectuar a posteriori un control más detallado.^{15/} Los dos sistemas de declaración descritos, completados por otras medidas - garantía del pago de los derechos exigibles, por ejemplo - permiten salvaguardar los intereses del Tesoro sin necesidad de retener las mercancías hasta cumplir todas las formalidades.

^{14/} Se supone que la Aduana está facultada para tomar las medidas necesarias a fin de realizar cualquier investigación conducente a verificar las declaraciones.

^{15/} El principio es que la mercancía no debe salir de la Aduana mientras no sean cumplidas todas las operaciones de desaduanamiento. Por eso la práctica de este sistema se reduciría a un porcentaje mínimo de casos, que varía en los países que la practican entre el 5 y el 10 por ciento de las importaciones. Aparte de esto, en la mayor parte de los países la acción de la Aduana contra el importador y viceversa en ningún caso se extingue con la salida de la mercancía de la Aduana, sino que subsiste según los países, durante varios años. No se crea tampoco que la práctica de desaduanamiento provisional es privativa de los casos de aplicación de derechos ad valorem, pues ya existía en numerosos países cuando sus aranceles eran específicos.

c) Medios de controlar el valor al servicio de la Aduana

Cuando la Aduana está en posesión de los datos suministrados por el importador, debe controlarlos y proceder con la debida rapidez, al menos en la mayoría de los casos, a determinar si son o no aceptables y suficientes para realizar la valoración de las mercancías a importar. Con este fin parece necesario que la administración de aduanas de cada país cuente con una "Oficina Central de Valoración".^{16/}

La oficina central recopilaría y suministraría a las aduanas los datos necesarios para el control, así como las reglas generales o particulares que fuesen necesarias para aplicar la definición en la práctica. Por su parte las aduanas deberían suministrar a esta oficina central los datos primarios para ayudarla en su cometido.

Las funciones de la Oficina Central de Valoraciones^{17/} serían:

1° Confeccionar periódicamente y distribuir a las aduanas unos boletines o listas de precios lo más detallados posibles con el fin de facilitar a las aduanas el ejercicio de su función de control. Estas listas podrían establecerse por mercancías y dentro de cada mercancía por calidades y productores. No sería necesario corregirlas periódicamente en su totalidad, sino establecer addenda o corrigenda a dichas listas cuando estos cambios se considerasen necesarios.^{18/}

Para la confección de estos boletines o listas, las oficinas centrales se servirían de los datos publicados en las revistas de renombre internacional especializadas en la materia, de los precedentes de otras importaciones que habrían sido comunicados por las aduanas, de los catálogos o listas de venta publicados por las empresas interesadas, de las publicaciones de dichas empresas, etc.

^{16/} En algunos países, por las condiciones de su organización administrativa, podría existir un escalón intermedio - las oficinas regionales, por ejemplo - entre la Oficina Central de Valoración y las aduanas, pero el fundamento del sistema no sufrirá con esto gran variación. Por ello sólo se habla aquí de los dos escalones: central y local.

^{17/} Cabría estudiar si esta oficina central podría, en el caso de América Latina, hacer un trabajo conjunto para varios países a la vez. La solución acaso sería crear una oficina principal en cada país que estuviera en relación con esta otra oficina internacional en todo aquello que pudiera ser elaborado para el conjunto de países en cuestión.

^{18/} No se crea que este sistema pueda equivaler a la práctica de precios oficiales, pues además en estos boletines los precios no tienen más que un carácter orientador en general y el interesado, en el caso de una aduana que los aplique haciendo caso omiso de su declaración, puede impugnarlos apoyándose en la "definición de valoración", que, en definitiva, es la que rige y tiene fuerza legal.

Estos boletines incluirían una relación de los que pueden denominarse "importadores no independientes",^{19/} así como de las instrucciones relativas a la valoración de las mercancías (por ejemplo, precios a asignar), que son objeto de comercio regular entre estos "importadores no independientes" y sus firmas asociadas. Dichas instrucciones podrían tener un carácter provisional (cuando la firma en cuestión está sometida a una investigación) o definitivo (si la base de evaluación ha sido fijada después de dicha investigación). Además, en general, sería plausible que estas bases de evaluación sean establecidas de común acuerdo entre los "importadores no independientes" y la Oficina Central.

- 2° Realizar estudios e investigaciones a petición de una aduana o como consecuencia de los que periódicamente deben efectuarse escogiendo al azar entre las declaraciones recibidas en las aduanas. En algunos casos la conveniencia de estas investigaciones puede surgir del estudio de las fichas o antecedentes de los importadores, de los proveedores o de las mercancías. Estas encuestas serían una manera de controlar a posteriori los precios y otros elementos declarados. Las investigaciones de que se trata podrían versar sobre cierta mercancía o bien sobre un determinado proveedor o importador. En el último caso, con mucha frecuencia se trataría de conocer si existe o no asociación entre ellos y otra u otras firmas nacionales o extranjeras y de qué clase. Los resultados de estas encuestas se podrían publicar en el boletín.
- 3° En la medida en que la organización administrativa lo permitiera, sería deseable que todos los datos, antecedentes, etc. recopilados, se sistematizaran en ficheros, que en su forma más desarrollada serían:
 - a) un fichero alfabético de proveedores extranjeros que detallara los nombres de los importadores a los cuales ha suministrado mercancías, así como la especie de la mercancía suministrada indicando el número de la posición del arancel;
 - b) un fichero alfabético de importadores que detallara las investigaciones efectuadas para cada importador y las especies de mercancías importadas con el número de la posición del arancel;

^{19/} Compradores que no actúan en condiciones de libre competencia y cuyos precios de factura pueden no responder a las condiciones de la definición (agentes, filiales, sucursales, etc. del proveedor).

- c) un fichero de mercancías que puede clasificarse por orden alfabético, pero que parece preferible hacerlo por secciones, siguiendo el orden del arancel de importación. Cada sección, a su vez, podría contener un índice alfabético de los importadores que comercian con mercancías de esa sección. Se complementaría dividiendo la sección de manera que aparecieran para cada importador las transacciones efectuadas con cada uno de sus proveedores.

De esta forma la oficina central podría conocer los importadores clientes de cada proveedor, los proveedores que suministren mercancías a cada importador, los importadores de una determinada especie de mercancía y las mercancías que importa cierto importador. Si estos ficheros se relacionan por un sistema cualquiera con el archivo de las declaraciones de valoración presentadas por los importadores, en un momento preciso, podrían conocerse en detalle dichas declaraciones.

Estos ficheros contribuirían en gran parte a la preparación del boletín informativo periódico destinado a las aduanas.

A fin de realizar la materialidad del control por la aduana y establecer la relación de las aduanas con la oficina central de valoración, el funcionario en la aduana debe tener atribuciones para controlar por sí mismo la mayor parte de los datos declarados por los importadores. A este efecto, además de su experiencia personal, debe:

- 1° tener a su disposición, convenientemente puesto al día, el boletín de precios a que se ha hecho repetidamente referencia;
- 2° mantener un fichero local de las mercancías que son más frecuentemente objeto de importación por su aduana. Aunque este fichero no sea tan completo como el de la oficina central, por lo menos debe servir para sacar mensualmente valores unitarios por posiciones y subposiciones del arancel de las mercancías objeto de tráfico por esa aduana. El total de valores declarados en el mes precedente, en una cierta subposición o posición arancelaria, dividido por el volumen de tráfico, les dará valores unitarios que pueden orientarles en el control de las declaraciones de mercancías incluidas en esa subposición o posición arancelaria;

- 3° mantener un fichero de los "importadores no independientes" y otro, si es posible, de proveedores que realizan habitualmente su comercio por esa aduana;
- 4° poder pedir a la oficina central los antecedentes relativos a cualquier caso dudoso de importación, así como su opinión sobre la práctica a seguir en estos casos e incluso solicitar cualquier investigación que estime necesaria.

Aunque no deben considerarse estrictamente indispensables todas y cada una de estas directrices, es evidente que si una aduana que debe aplicar un arancel con derechos ad valorem no tuviese montado un sistema más o menos análogo al descrito, cualquier funcionario consciente de sus deberes tendría que emplear parte de su vida administrativa en la recopilación de muchos de estos datos para su uso individual, en lugar de hacerlo colectivamente como parece más razonable.

d) Reajustes de precios y criterios a seguir en la valoración

Se ha hablado de relaciones entre la oficina central de valoración y las aduanas en lo que se refiere al control de los datos, especialmente de los precios. Una relación similar y en ocasiones difícil de separar de la anterior, debería existir en lo relativo a las medidas a emplear para el reajuste de precios y asimismo cuando no es posible aceptar como base de valoración el precio contractual o recurrir al uso de otros criterios de valoración.

Ya se ha dicho que una vez que el funcionario de la aduana está en posesión de todos los datos referentes a la mercancía y ha realizado el control de ellos, tiene que proceder a la valoración de la mercancía como medio para fijar los derechos exigibles.

Pueden presentarse varios casos, a saber:

- 1) que el precio tal y como está declarado o que figure en la factura o contrato de venta responda a la definición adoptada;
- 2) que este precio no responda a la definición adoptada pero que pueda tomarse como precio inicial para la valoración;

/3) que

3) que el precio declarado sea falso ^{20/} o que, por otras razones, no pueda tomarse como base para la valoración. A esto hay que añadir el caso en que, por no haber venta, no exista precio a declarar.

En el primer caso no hay problema; el precio declarado es el valor imponible.

En el segundo caso, el precio declarado debe ser reajustado para tener en cuenta los factores que lo alejan del precio base y a este respecto la aduana necesitaría con frecuencia reglas generales o particulares para proceder a esos reajustes, que dependerán de la definición adoptada.

En el tercer caso los procedimientos a seguir - que deben venir recomendados de la oficina central - variarán notablemente según la definición adoptada.

Si se trata de una definición que sigue la noción positiva del valor, habrá que proceder a definir lo que se entiende por "mercancía similar" y seguir la cadena de definiciones que esta nueva definición lleva consigo, especificando en su caso lo que debe entenderse por "costo de producción" ^{21/}. Esto conduciría a tener que incluir en los boletines de precios los correspondientes a las "mercancías similares" de producción nacional.

En el caso de una definición que siga la noción teórica y de las cuales la de Bruselas es realmente la única conocida, la cuestión es más sencilla, como ya se explicó al comentarla. ^{22/} En este aspecto el Capítulo IX de sus Notas explicativas ^{23/} aconseja el criterio a seguir, así como los Capítulos VI, VII y VIII tratan de los reajustes a efectuar y la manera de llevarlos a cabo y de ciertos casos en que, pese a no tratarse de una transacción en condiciones de libre competencia, el criterio recomendado es tomar como base de la valoración el precio contractual.

^{20/} La falsedad en la declaración ha de llegar casi a desaparecer con la puesta en práctica de un sistema que garantice al comercio honrado no quede en condiciones de inferioridad con respecto al comercio desleal. Por ello se considera que este sistema, después de un período de adaptación, llegara a hacer desaparecer el incentivo de las falsas declaraciones. El Comité de Valoración de Bruselas tiene en proyecto estudiar las medidas aplicables para luchar contra el fraude en el campo de la evaluación.

^{21/} Véase *supra*, pp. 8-9.

^{22/} Véase *supra*, p. 22.

^{23/} Consejo de Cooperación Aduanera de Bruselas, Notas explicativas de la valoración (Bruselas, 1960).

Es evidente que las oficinas centrales, en la tarea de orientar a las aduanas en el reajuste de precios - especialmente en el caso de firmas asociadas -, así como en cuanto al criterio a seguir en casos particulares, si deben aplicar una definición que siga la noción teórica, se inspiraría en las Notas Explicativas de referencia.

Para los países miembros del Consejo de Cooperación Aduanera, el Comité de Valoración tiene, entre otras misiones, la de facilitar y suministrar cuantos datos sean pedidos por un país miembro, así como orientar y aconsejar sobre cada caso particular que se presente al Comité.

Preceptivamente todo país miembro puede dirigirse a otro o a la totalidad de los países miembros para conocer las prácticas administrativas seguidas, lo que facilita notablemente la resolución de los problemas que puedan surgir en la práctica. La Secretaría del Consejo de Cooperación Aduanera tiene una serie de documentos con información recibida de los países miembros a este respecto. A petición de un país miembro del Consejo que proyectaba introducir derechos ad valorem en su sistema arancelario y deseaba tener a su disposición todos los informes posibles sobre la organización de los servicios y los métodos administrativos utilizados por los países que ya aplicaban el Convenio de Valoración, el Comité procedió en 1958 a una encuesta, en vista de cuyos resultados decidió que podrían ser comunicados a cualquier otro país miembro del Consejo que proyectará adherirse al Convenio de Valoración.

En resumen, si la Definición de Bruselas fuese adoptada no faltaría documentación especializada en la materia que pudiera servir de base tanto para la explicación teórica de la definición como para su aplicación práctica.

