



VALOR EN ADUANA SEGÚN EL ACUERDO VALOR OMC

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE
ADUANAS

Por: MOISES MURGA CALLE

25/02/2008

Ing. MOISES MURGA CALLE

1



DERECHOS ESPECIFICOS Y AD VALOREM

DERECHOS ADUANERO	ALICUOTA	BASE IMPONIBLE	MONTO A PAGAR
ESPECIFICO	US\$ 100xTM (FIJO)	500 TM (OBJETIVO)	US\$ 50,000
AD VALOREM	12% (VARIABLE)	CIF CALLAO US\$ 10,000 (SUBJETIVO)	US\$ 1,200

25/02/2008

Ing. MOISES MURGA CALLE

2



PRECIO Y VALOR

- ¿Son los mismos? ¿Son diferentes?
- Son conceptos diferentes cualitativa y cuantitativamente en la mayoría de los casos
- El Precio de Factura es el Valor Comercial (INCOTERMS)
- El Valor en Aduana obedece a Reglas Internacionales o Acuerdos Int.

25/02/2008

Ing. MOISES MURGA CALLE

3



¿QUE ES EL “VALOR EN ADUANA”?

**ES LA BASE IMPONIBLE
DE LOS DERECHOS
ARANCELARIOS
AD VALOREM**



25/02/2008

Ing. MOISES MURGA CALLE

4



EJEMPLO

- Venta de “STOCKS” (excedentes):

Un exportador extranjero vende mercancías a un comprador nacional a un precio inferior al que se vende corrientemente por la competencia mercancía idéntica de dicho país. El precio no cubre ni siquiera los gastos de producción ¿Es aceptable dicho precio como base para determinar el valor en aduana?

25/02/2008

Ing. MOISES MURGA CALLE

5



RESPUESTA

- ¿Es Fraude Comercial? (Factura Falsa, Doble Facturación?)
- ¿Es Subvaluación?
- ¿Es Dumping o Subsidio?
- ¿Es lavado del narcotráfico?
- ¿Es el Precio Usual de Competencia?
- ¿Es el Precio Realmente Pagado o por Pagar?

25/02/2008

Ing. MOISES MURGA CALLE

6



EVOLUCION CONCEPTO VALOR EN ADUANA

1920 SISTEMAS DE VALORACION DIVERGENTES E INESTABLES

1930 SOCIEDAD NACIONES: PRIMEROS INTENTOS SIN EXITO

1947 GATT (Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio) ART VII

1950/1953 DEFINICION VALOR BRUSELAS

1973/1979 RONDA DE TOKYO - NCM DEL GATT

1981 ACUERDO VALOR EN ADUANA GATT

1994/1995 ACUERDO VALOR OMC

2000 APLICACIÓN PLENA DEL PERU

25/02/2008

Ing. MOISES MURGA CALLE

7



DEFINICION VALOR BRUSELAS

- Noción Teórica Valor ("VENDERIA")
- Estima un contrato de venta teórico dada unas condiciones en libre competencia
- Se basa en el precio de la mayoría de las transacciones de importación
- Método: Precio Usual de Competencia

25/02/2008

Ing. MOISES MURGA CALLE

8



DEFINICION VALOR BRUSELAS

- MÉTODO DE VALORACIÓN PRINCIPAL:

PRECIO NORMAL = PRECIO PAGADO/PAGAR + AJUSTE DIF
(PUC)

Ejemplo:

- PRECIO PAGADO/PAGAR = PRECIO DE FACTURA (FOB US\$ 10,000)
- PUC = PRECIO USUAL DE COMPETENCIA (FOB US\$ 12,000)
- PRECIO NORMAL = VALOR EN ADUANA (FOB US\$ 12,000)

25/02/2008

Ing. MOISES MURGA CALLE

9



RONDA DE NCM - TOKYO

- 1973 -1979
- Necesidad de eliminar barreras comerciales
- Reducir/Eliminar medidas no arancelarias
- Preferir barreras arancelarias a las barreras no arancelarias por que son mas transparentes las primeras

25/02/2008

Ing. MOISES MURGA CALLE

10



RONDA DE NCM - TOKYO

- Valor en Aduana: Barrera no arancelaria para el comercio
- Es mas restrictivo que los niveles arancelarios
- **RESULTADO: ACUERDO DEL VALOR DEL GATT -1981**

25/02/2008

Ing. MOISES MURGA CALLE

11



ESTRUCTURA ACUERDO VALOR OMC

INTRODUCCION GENERAL PREAMBULO

- **PARTE I: NORMAS DE VALORACION EN ADUANA (Art. 1 al 17)**
- **PARTE II: ADMINISTRACION DEL ACUERDO, CONSULTAS Y SOLUCION DE DIFERENCIAS (Art. 18 al 19)**
- **PARTE III: TRATO ESPECIAL Y DIFERENCIADO (Art..20)**
- **PARTE IV: DISPOSICIONES FINALES (Art. 21 al 24)**
- **ANEXO I: NOTAS INTERPRETATIVAS (11 notas)**
- **ANEXO II: COMITÉ TECNICO DEL VALOR (23 apartados)**
- **ANEXO III: EX-PROTOCOLO (7 apartados)**

25/02/2008

Ing. MOISES MURGA CALLE

12



INTRODUCCION GENERAL

METODO	ARTICULO	DENOMINACION
PRIMERO	1° Y 8°	V.T. MERC. IMP.
SEGUNDO	2°	V.T. MERC. IDEN.
TERCERO	3°	V.T. MERC. SIM.
ELECCION	4°	IMPORTADOR
CUARTO	5°	V. DEDUCIDO
QUINTO	6°	V. RECONSTRUID
SEXTO	7°	ULTIMO RECURS

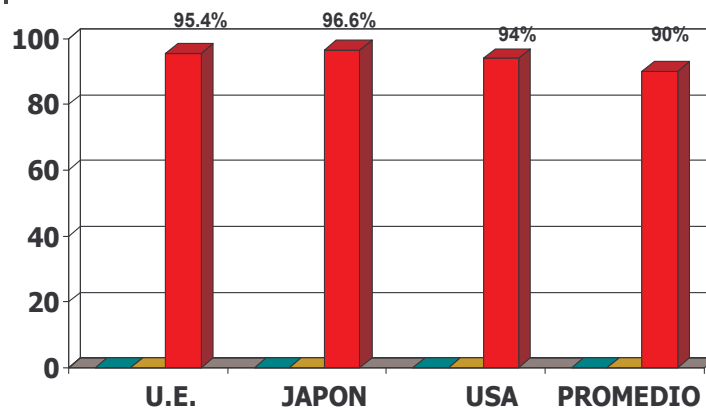
25/02/2008

Ing. MOISES MURGA CALLE

13



APLICACIÓN VALOR TRANSACCION



25/02/2008

Ing. MOISES MURGA CALLE

14



VALOR TRANSACCION MM

ARTICULO 1°

+

ARTICULO 8°

LAS NOTAS INTERPRETATIVAS

25/02/2008

Ing. MOISES MURGA CALLE

15



VALOR DE TRANSACCION (de las mercancías importadas)

=

PRECIO REALMENTE PAGADO O POR PAGAR POR
LAS MERCANCIAS CUANDO ESTAS SE VENDEN
PARA SU EXPORTACION AL PAIS DE
IMPORTACION, AJUSTADO DE CONFORMIDAD
CON LO DISPUESTO EN EL ARTICULO 8°

Primer y principal método de valoración según el Acuerdo

25/02/2008

Ing. MOISES MURGA CALLE

16



ACUERDO VALOR OMC

- Método de Valoración Principal:

$$VT = PRPP + \text{Ajuste ART. 8}^\circ$$

Ejemplo:

- PRPP= Precio Realmente Pagado o por Pagar (Precio Factura CIF CALLAO US\$ 20,000)
- Ajuste Art. 8° (Ninguno)
- VT= Valor de Transacción mercancía importada (CIF CALLAO US\$ 20,000)

25/02/2008

Ing. MOISES MURGA CALLE

17



VALOR TRANSACCION MM

ENCONTRAR



PRECIO REALMENTE PAGADO O POR PAGAR

¿COMO ENCONTRARLO?

EL COMPRADOR TIENE TODA LA INFORMACION

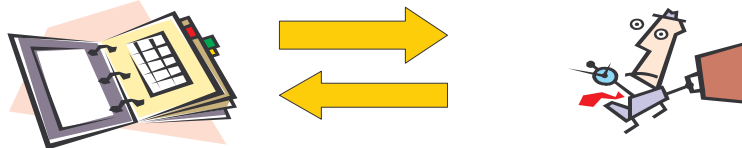
25/02/2008

Ing. MOISES MURGA CALLE

18

ACUERDO VALOR OMC LO PREVEE

EL IMPORTADOR DEBE CUMPLIR CON LA LEY



DEBE ENTREGAR TODA INFORMACION REFERIDA A LA IMPORTACION

ADUANA TIENE EL DERECHO DE VERIFICARLO

ARTICULO 17° ACUERDO VALOR
OMC



25/02/2008

Ing. MOISES MURGA CALLE

19

DECISION 6.1: DUDAS RAZONABLES

- Presentada una declaración y 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 proporcione una **EXPLICACION COMPLEMENTARIA** así como documentos u otras pruebas que acrediten que el valor declarado representa la cantidad total realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas, ajustado al Art. 8

25/02/2008

Ing. MOISES MURGA CALLE

20



DECISION 6.1: DUDAS RAZONABLE

- Si recibida la INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA, a falta de respuesta, la **ADUANA TIENE AUN DUDAS RAZONABLES** acerca de la veracidad o exactitud del valor declarado, podrá **DECIDIR** según Art. 17 del Acuerdo del Valor de la OMC, que el valor en Aduana de las mercancías Importadas **NO** se determinara con arreglo al **valor de transacción** de las mercancías Importadas (Art. 1)

25/02/2008

Ing. MOISES MURGA CALLE

21



DECISION 6.1:DUDAS RAZONABLES

- Antes de adoptar una decisión definitiva, Aduana comunicara 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 **DECISION DEFINITIVA**, Aduana comunicara por escrito al Importador, indicando los motivos que la inspiran

25/02/2008

Ing. MOISES MURGA CALLE

22



AJUSTES ART. 8º ACUERDO

- Comisiones Venta y Corretaje
- Costo y Gasto de envases y embalajes
- Prestaciones de bienes y servicios
- Cánones y derechos de licencia
- Producto de la reventa
- Gastos de transporte
- Gastos de carga, descarga y manipulación
- Costo del Seguro

25/02/2008

Ing. MOISES MURGA CALLE

23



GRACIAS

25/02/2008

Ing. MOISES MURGA CALLE

24