

## BIBLIOGRAFÍA

Jorge WITKER

HERRERA YDÁÑEZ, Rafael, *Valoración de mercancías a efectos aduaneros* ..... 233

HERRERA YDÁÑEZ, Rafael, *Valoración de mercancías a efectos aduaneros*, Madrid, Escuela de la Hacienda Pública, Ministerio de Economía de Hacienda, 1988, 267 pp.

Este libro está dedicado a uno de los problemas más importantes del comercio internacional, pues se trata de determinar el precio o valor de los productos que ingresan por las aduanas y que constituye el grueso del comercio internacional contemporáneo. Al margen de que los impuestos en las aduanas sean específicos o *ad valorem*, lo más importante es definir sobre qué bases gravables se aplicarán o aplican dichos impuestos aduaneros. En efecto, el autor —de nacionalidad española— en once capítulos desarrolla toda la problemática que a nivel internacional se ha planteado, a inspiración del GATT y del Consejo Aduanero de Bruselas respecto a este trascendental problema.

Como afirma el autor, todo parte de la ambigua definición que se da en el GATT, específicamente en su artículo VII que confunde los llamados valores normales y valores reales que se dan en las mercancías que se importan de un territorio aduanero a otro.

Según el autor, dos grandes esquemas han regido el comercio internacional. Un esquema teórico sacado de la definición de Bruselas que supone que toda mercancía que llega a la aduana es consecuencia de una operación en libre competencia en la cual no hay relaciones entre compradores y vendedores, es decir, compraventas internacionales independientes. Por otra parte, está el esquema establecido por el código de valoración del GATT, aprobado en la Ronda Tokio y que plantea un concepto de valor real llamado valor de transacción, que se define como “el precio efectivamente pagado o por pagar por las mercancías, cuando estas se venden para la exportación con destino al país de importación, ajustado de conformidad con lo dispuesto en el artículo 8º siempre que concurren determinadas circunstancias”.

A este esquema jurídico, que ya México está pronto a asumirlo en su ley aduanera, está destinado lo esencial del libro que comentamos y al cual dedicaremos las siguientes reflexiones.

Como sostiene el autor, el valor de transacción se basa en el precio concertado por las mercancías, cuando éstas se venden, por lo que, para determinar dicho valor, es imprescindible que las mercancías que se van a valorar hayan sido objeto de una venta. Si ésta no hubiera existido, no habría valor de transacción y, en consecuencia, el artículo 1 del Código no sería aplicable, debiéndose recurrir a los métodos secun-

darios de valoración, con arreglo al orden de prelación del que se hizo mención en el capítulo II. Esto ocurriría, por ejemplo, si las mercancías se importaran en consignación o en virtud de un contrato de alquiler o de *leasing*.

Pero es que, además, la venta debe haberse efectuado para la exportación con destino al país de importación. Esto quiere decir que si se hubieran vendido las mercancías para el mercado interno del país de exportación, o para la exportación con destino a un tercer país, tal venta no podría aceptarse para determinar el valor de transacción.

Por otra parte, si fuera necesario, el precio tendría que ser ajustado de conformidad con el artículo 8, y sería admisible, siempre que concurren las siguientes circunstancias, cuyo estudio detallado se realizará más adelante:

a) Que no existan restricciones para la cesión o utilización de las mercancías por el comprador, con excepción de las que:

- i) Impongan o exijan la ley o las autoridades del país de importación.
- ii) Limiten la zona geográfica donde puedan revenderse las mercancías.
- iii) No afecten sensiblemente el valor de las mercancías.

b) Que la venta o el precio no dependan de condiciones o prestaciones, cuyo valor no pueda determinarse en relación con las mercancías que se valoran.

c) Que ninguna parte del producto de cualquier reventa, cesión o utilización posterior de las mercancías por el comprador revierta directa o indirectamente al vendedor, salvo que pueda efectuarse un ajuste apropiado, en virtud de lo dispuesto en el artículo 8.

d) Que no exista vinculación entre comprador y vendedor o que, en caso de existir, el valor de transacción sea aceptable a efectos aduaneros, por no haber influido la vinculación sobre el precio.

Otro de los aspectos que luego de analizar los distintos métodos que la aduana debe manejar cuando el valor o precio de factura aparece como dudoso, es el referido al *dumping* y subvenciones que como prácticas desleales inciden en la propia valoración aduanera, sanciones que deben aplicarse al precio-factura para completar la base gravable, elemento esencial para el cálculo de los respectivos impuestos a la importación en las aduanas.

En relación con este tópico, que reviste gran complejidad práctica y que imputa a las aduanas, criterios poco objetivos, se ha planteado la posibilidad de que empresas privadas, generalmente extranjeras, cumplan estas funciones privando al poder público del país importador de las facultades fiscales y financieras reconocidas en forma exclusiva a los Estados y por ende a los servicios aduaneros.

La obligación tributaria, como es normal, nace de la aplicación irrestricta de la facultad aduanera para revisar las mercancías importadas, clasificarlas en la nomenclatura arancelaria, valorarlas de acuerdo con las normas usuales en esta actividad y determinar el *quantum* de la carga tributaria aplicable a dicha importación.

Para ejercer adecuadamente el control aduanero, la ley prevé que sean los importadores los que obligatoriamente suministren la información necesaria respecto a las mercaderías importadas, mediante la presentación de la declaración aduanera y que la aduana ejerza los actos de control típicos para la determinación de la obligación tributaria, entre las que, como se dijo antes, resultan imprescindibles el aforo aduanero y dentro del aforo la valoración.

Ahora bien, las empresas que en algunos países latinoamericanos han reemplazado a los servicios aduaneros, cobran una elevada remuneración por sus servicios, remuneración que alcanza cifras tales que con una misma proporción podrían permitir a un país organizar un excelente servicio de valoración comprando información sobre precios y valores que otras empresas ofrecen en el mercado mundial, a costos infinitamente más bajos y sistematizándolos luego a base de las exigencias de características exclusivas de la valoración.

Como vemos, estamos frente a un libro de indiscutible valor informativo en el campo del derecho aduanero y del comercio internacional que todo jurista debe conocer, máxime en los momentos en que México ha suscrito el código de valoración del GATT y se apresta a negociar un Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos de Norteamérica. Por ello lo recomendamos ampliamente.

Jorge WITKER