

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ECONOMIA

174

**“EL SISTEMA DE VALORACION DE LAS MERCANCIAS
DE IMPORTACION EN MEXICO”**

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN ECONOMIA
P R E S E N T A
ANTONIO DEL VALLE ANGELES

MEXICO, D. F.

1981



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

C O N T E N I D O

	Página
INTRODUCCION	I
CAPITULO PRIMERO.	
I. EL SISTEMA DE VALORACION ADUANERA DE BRUSELAS	
1.- Características del Comercio Internacio-- nal 1860-1945.	1
2.- Organismos Económico-Financieros Surgidos al Termino de la Segunda Guerra Mundial.	15
3.- Antecedentes del Valor de Bruselas.	33
4.- El Valor de Bruselas.	39
CAPITULO SEGUNDO.	
II. EL SISTEMA DE VALORACION DE LAS MERCANCIAS OB JETO DE COMERCIO INTERNACIONAL EN LOS PAISES MIEMBROS DE LA ALAIC.	
1.-Antecedentes, Creación y Bases de la ALAIC.	48
2.-Evolución de la ALAIC.	55
3.-Valoración en los Países Miembros de la -- ALAIC.	62
CAPITULO TERCERO.	
III. EL SISTEMA DE VALORACION DE LAS MERCANCIAS DE IMPORTACION EN MEXICO.	
1.- Valoración de las Mercancías de Importaci ón con Anterioridad a la Ley de Valora--- ción.	79
2.- Ley de Valoración de las Mercancías de Im portación en México.	85
3.- Documento Empleado para Declarar el Valor en las Mercancías de Importación.	104

	Página
4.- Organización Administrativa Para la Aplicación del Valor en México.	126
CONCLUSIONES.	135
BIBLIOGRAFIA.	137
ANEXOS.	
A-I.- Artículo 7 del Acuerdo General Sobre Aranceles y Comercio GATT.	-A-I-1-
A-II.- Convenio Sobre el Valor en Aduanas de las Mercancías.	-A-II-1-
A-III.- Texto de la Definición del Valor de Bruselas.	-A-III-1-
A-IV.- Texto Modificado de las Versiones Legales de la Definición del Valor de Bruselas y Sus Notas Interpretativas. ALALC.	-A-IV-1-
A-V.- Ley de Valoración Aduanera de las Mercancías de Importación.	-A-V-1-
A-VI.- Declaración de Valor y Adicional.	-A-VI-1-
A-VII.- Pedimento de Importación y Anexo.	-A-VII-1-

I N T R O D U C C I O N

La política proteccionista en México se ha basado desde el término de la Segunda Guerra Mundial, en controles cuantitativos de los productos de importación conocidos éstos como permisos de la Secretaría de Comercio.

Un sistema de éste tipo es útil durante las primeras etapas del desarrollo industrial de un país, cuando el objetivo principal es el de fomentar la sustitución de importaciones de bienes de consumo duraderos y de productos intermedios sencillos, pero, conforme aumenta el grado de complejidad de la industria dichos controles se vuelven más deficientes, por el hecho de que es posible obtener mayores ganancias por las ventas en el mercado interno en el país en cuestión que por las realizadas en el exterior vía exportaciones, frenando éstas por un lado, aumentando el precio del producto por el otro y disminuyendo la calidad del mismo.

Podemos decir que un sistema de permisos previos de importación fue apropiado en las primeras etapas del desarrollo industrial de México pero a medida que el sistema económico se ha vuelto más complejo los controles cuantitativos resultan inadecuados.

Ante esta situación la política proteccionista en México ha tendido a pasos lentos pero firmes a implantar una política arancelaria en materia de importación.

Para la aplicación de una política arancelaria en el país es necesario contar con las técnicas y mecanismos adecuados para su buen funcionamiento, así las autoridades hacendarias del país deciden adoptar en el año de 1975 un sistema de impuestos ad-valorem para las mercancías de importación.

El sistema de impuestos ad-valorem, como su nombre lo indica se basará en aplicar porcentajes determinados sobre el valor de las mercancías, un sistema de éste tipo debe ir acompañado forzosamente de un control del valor de los productos de importación, por lo que en julio de 1979 México decide adoptar el llamado "Valor de Bruselas".

La presente tesis tiene por objeto dar un panorama de los antecedentes, bases y funcionamiento del Valor de Bruselas por un lado y por el otro determinar como se aplicara dicho valor a las mercancías de importación en México, así como la documentación necesaria para determinarlo y la organización administrativa que realizará su control y reglamentación.

I. EL SISTEMA DE VALORACION-ADUANERA DE BRUSELAS

1.-Características del Comercio Internacional 1860-1945.

Antes del descubrimiento del Nuevo Mundo y de la ruta marítima de la India, el comercio se concentraba y realizaba por dos rutas a saber; una de Sur-Norte, en la cual se efectuaba el comercio entre el centro y sur de Europa y el Cercano-Oriente; y otra de Oeste a Este, donde se realizaba el comercio entre la liga Hanseática y los centros comerciales como Hamburgo, Bremen, Danzig y demás puertos del Báltico.

Después del año de 1500 el comercio con las Indias Occidentales y las Orientales se convirtió en el centro de interés mundial.

Así para los siglos XVI y XVII las colonias de las especies propiedad de los portugueses y después de los holandeses y en el siglo XVIII las colonias azucareras de las Antillas o Indias Occidentales (británicas y francesas) constituyen el eje del comercio mundial, existiendo además dos zonas comerciales independientes, las controladas por Gran Bretaña y España — constituidas por sus respectivas colonias en el Nuevo Mundo. El comercio realizado por España se caracterizó por el monopolio —

ejercido por ésta a sus colonias, efectuándose exclusivamente — por el puerto de Sevilla y después por el de Cádiz, prohibiéndose el comercio entre las colonias españolas y cualquier otro país, convirtiéndose España con una incipiente industria en un trampolín de mercancías inglesas, francesas y alemanas.

Amsterdan en el siglo XVII y XVIII se convierte en el centro comercial y financiero ya que para 1665, Holanda — controla los mercados ruso, el del Báltico, el español, lo mismo que el de las Islas de las especias y el Lejano Oriente.

El comercio realizado por Europa se efectuaba a — fines del siglo XVIII por las rutas tradicionales y con técnicas desarrolladas durante tres siglos anteriores. Esta época se caracteriza por el ocaso del viejo mercantilismo colonial alborzándose una nueva época. El desenvolvimiento pacífico del comercio se vio interrumpido por la guerra franco-prusiana (1792-1815).

La nación que obtuvo mayores beneficios de la — guerra franco-prusiana fué Inglaterra. Francia derrotada, perdió su poder naval y comercial. Holanda perdió sus colonias del cabo y Ceilán entre las más importantes, además entre 1795 y 1810 fué ocupada por Francia incorporandola al Imperio, terminando con su importancia como centro comercial mundial. En 1802 Inglaterra bom

bardea Copenhague terminando con el poderío de una potencia comercial de mediana categoría y una importante marina mercante como lo era Dinamarca. Hamburgo es incorporada a Francia y brutalmente explotada.

A fines de la guerra Inglaterra emerge como el eje del comercio mundial y su política comercial tiende paulatinamente a implantar el libre cambio. En 1813 es abolido el monopolio que la Compañía de las Indias Orientales ejercía sobre el comercio de la India y en 1883 el que efectuaba sobre China, en lo referente a la Compañía de la Bahía de Hodson en el año de 1863 le son retirados los privilegios gubernativos y derechos privados funcionando como una corporación Inglesa común.

La Ciudad de Londres emerge como centro bancario y financiero del mundo comercial, incrementando la expansión de facilidades comerciales y la creación de instituciones de todas clases como fueron; La Bolsa de Londres, Las lonjas para el comercio (asociación de corredores de algodón), La Cámara de Comercio, Agencias de Noticias, subastas bien organizadas y añadiéndose a todo está la ayuda prestada a los comerciantes en los consulados británicos.

En 1820 se presentan las primeras propuestas por parte de los comerciantes ingleses para establecer un sistema de libre cambio, pero no es sino hasta 1846 y en un período de siete años que se da un golpe decisivo al proteccionismo con las siguientes medidas tomadas por el gobierno inglés; se derogan las Leyes de Granos (1846); se borró de los códigos la última de las Leyes de Navegación (1849); se aprueban la primera propuesta librecambista (1852).

Así a mediados del siglo XIX Inglaterra cuya política comercial se había caracterizado por el proteccionismo entra de lleno al librecambismo, apoyada en su supremacía financiera e industrial y siendo además el eje del comercio mundial, es importante destacar que Inglaterra se convierte en el país librecambista por excelencia y no es sino hasta 1931 cuando se aboca a una política proteccionista, con excepción del período de duración de la primera guerra mundial.

El cuarto de siglo comprendido entre 1850 y 1975 fue único en lo referente al comercio mundial, ya que se creó un clima general de condiciones mercantilistas internacionales basadas en el intercambio casi sin restricción de mercancías y servicios.

Respecto a Francia su política comercial era eminentemente proteccionista, consistente en las importaciones de café, azúcar y añil procedentes de sus colonias y en la exportación a ellas de artículos de lujo, telas, bisutería de fantasía y productos manufacturados provenientes de Inglaterra y demás países de Europa, pero siempre con cierta reserva. Se eslabonan varios factores para que Francia adopte una política librecambista basada en la firma de tratados comerciales, así a partir de la adquisición del poder por parte de Napoleón III (1848-1870), la aprobación de las Leyes que ponían en manos del emperador los cambios arancelarios, aunados a la victoria sobre Austria y el deseo del emperador de una paz económica y un comercio más libre, desembocan en la firma del tratado Gobden-Chevalier entre Francia e Inglaterra, constituyendo el primero de una serie de acuerdos suscritos por Francia con la mayoría de los países europeos, contribuyéndose con la firma de éstos a la adopción de una política comercial librecambista en toda Europa.

La situación de Alemania la otra gran potencia Europea de esta época, se desarrolla bajo otras características políticas, después de la paz de Viena surgen 38 estados alemanes, una masa amorfa de centenares de minúsculas unidades donde el estado más poderoso era únicamente Prusia.

El estado Prusiano bajo el mandato de Federico el Grande (1712-1786), sigue una política mercantilista bien definida, impulsando la producción interna influenciada por la fuerte competencia extranjera.

A partir de 1815 la política gubernativa se inspiró en la doctrina económica del liberalismo tendiente en materia comercial al librecambismo, dicha política se inicia con la Ley Arancelaria de 1818 cuyos objetivos eran; obtener ingresos para el erario, estimular el desarrollo industrial en un país predominantemente agrícola, desalentar el contrabando. Se dispuso la libre entrada de materias primas e impuestos moderados en promedio de un 10% sobre productos manufacturados.

El ejemplo Prusiano así como razones políticas financieras y económicas dan la pauta para el surgimiento de una zona aduanera conocida como el Zollveriin alemán (1819-1867). -- Dentro de las razones económicas que alentaron la creación de esta unión, la determinante fue terminar con la multitud de fronteras que favorecían el contrabando e impedían el libre paso de mercancías y servicios entre los treinta y ocho estados alemanes.

El Zollveriin alemán funcionó bajo una base fede-

rativa donde los estados se encontraban representados en una —
asamblea y un consejo donde a Prusia como estado más poderoso le
correspondió un tercio de los votos de la asamblea, los estados
conservarían sus propias administraciones aduaneras obligándose
a establecer leyes e instituciones mercantiles idénticas creando
además sistemas uniformes de monedas, pesas y medidas. En el año
de 1847 se establecen leyes comunes relativas a letras de cambio
y en 1860 leyes mercantiles comunes. No es sino hasta el año de
1866 después de la victoria Prusiana sobre Austria cuando el —
Zollverein finca las bases para preparar la unión política de —
los estados alemanes.

La característica principal del período comprendi
do entre 1870 y principios de la primera guerra mundial, fue el
paso de la política de libre cambio al proteccionismo. El creci-
miento industrial logrado por Alemania, Francia, Bélgica y los -
Estados Unidos de América, vino a terminar con el monopolio co-
mercial que se encontraba en manos de Inglaterra, en la busca es
tos países de la protección a su industria por parte de las mer-
cancías originarias del extranjero establecen medidas tendientes
a restringir las importaciones. Los últimos años del decenio de
1870 se caracterizaron por la adopción por parte de la mayoría -
de los países de una política proteccionista, solo Inglaterra se

conservó firme en la política librecambista.

En julio de 1870 se presenta el conflicto armado entre Francia y Prusia resultando como vencedor éste último país; a raíz de esta derrota Francia instituye gradualmente una política proteccionista, orrillada por un lado por la necesidad apremiante de ingresos con el objeto de pagar la deuda de guerra y por el otro la presión ejercida por el sector agrario que nunca simpatizó con la política seguida por Napoleón III respecto a la firma de acuerdos con el resto de Europa.

Este proceso proteccionista fue retrasado por las obligaciones contraídas por Francia en la serie de acuerdos suscritos, pero dicha obligación no evitó un proteccionismo administrativo, basado principalmente en disposiciones sanitarias, triquiñuelas burocráticas y clasificaciones de las partidas del arancel con fines discriminatorios. Francia entra de lleno al proteccionismo y en el periodo 1910-1914 establece protección para industrias nuevas como la de automotores, rayón y máquinas de escribir.

En los años de 1871 a 1879 Alemania continúa con el período de librecambio característico de la última etapa del

Zollverein, pero a raíz de la consolidación política de los estados alemanes se adopta un régimen proteccionista.

No obstante tanto en Alemania como en Francia la red de tratados comerciales, retrasa pero no evita la adopción del proteccionismo.

Durante el período comprendido entre los años de 1870 a 1914 se presencié la intensificación de las rivalidades que desembocaron en la primera guerra mundial, excepto Gran Bretaña, Europa y Estados Unidos de América (con la adopción en 1890 de la tarifa Mc. Kney), se iban orientando cada vez más hacia una política proteccionista y nacionalista, podemos decir que las medidas proteccionistas en este período se caracterizaron en general (salvo algunas excepciones como Francia), en el incremento de las tarifas aduaneras.

Para el año de 1914 Europa y los países aliados entran en la primera guerra mundial, en realidad no se puede decir que el asesinato del archiduque de Austria el 28 de julio de 1914 fuera el único motivo para dicha contienda, las causas se venían entretrejiendo desde años atrás a saber; los fracasos en la diplomacia, el exceso de militarismo, la violencia con la que se manifestaba el nacionalismo y la propaganda. El comercio mundial

como era de esperarse se caracterizó por la prohibición comercial con el enemigo directa o indirectamente mediante el control por parte del estado de las compañías comerciales, convirtiéndose los Estados Unidos de América en el principal proveedor de armamento para sus aliados.

La primera guerra mundial vino a terminar con los pocos tratados comerciales y de cambios existentes, para el fin de este conflicto, las tarifas-barreras de la preguerra para el comercio internacional entre particulares- había quedado relegada debido a una organización comercial totalmente distinta. La guerra no solo trastornó el mapa geográfico de Europa sino que también alteró la proporción de los artículos de demanda no esenciales para ésta.

La división política se reflejó en un trastorno en el intercambio comercial, en efecto, Europa se convirtió en una zona erizada de fronteras y barreras comerciales, los pequeños nuevos estados (Polonia, Checoslovaquia, Yugoslavia, Finlandia, Estonia, Lavia y Lituania), eran débiles políticamente y desordenados económicamente, tratando de fortalecer su autonomía mediante la creación de industrias y esto en una región que había sido predominantemente agrícola trajo como consecuencia una

considerable alza de las barreras comerciales.

El mundo salió de la primera guerra mundial con barreras comerciales considerablemente más altas de las que había al entrar en ella.

Para el año de 1920 las prohibiciones, restricciones cuantitativas y los controles de cambio habían reducido considerablemente, puede decirse que no fue hasta 1925 cuando el comercio casi por doquier era irreestricto, la destrucción de barreras comerciales no arancelarias fue contrarrestada por el alza de tarifas en Europa y los Estados Unidos de América, desde el fin de la guerra hasta aproximadamente el año de 1927 el alza de tarifas fue particularmente rápida.

Así en los tres países económicamente más importantes de Europa (Inglaterra, Francia y Alemania), las tarifas subieron mientras que los controles de tiempo de guerra desaparecían, en las nuevas naciones surgidas al término del conflicto armado el alza de las tarifas fue más impresionante, aunado a que otros países como Australia, la India y Japón también incrementaron sus tarifas a la importación de mercancías. Este periodo se caracterizó por la firma de pocos tratados comerciales lo mis

mo que por una inestabilidad política y económica mundial.

La gran depresión de 1929 a causa de la baja de los precios de las mercancías y desplome de los productos agrícolas en el mercado norteamericano, la venta de existencias almacenadas y finalmente la quiebra de Wall Street, condujeron a un descenso de la producción y de los ingresos de los países industriales europeos, reduciéndose la demanda mundial y ocasionando en consecuencia nuevas bajas en los precios y en el comercio mundial. La consecuencia de la depresión fue agravada por las medidas establecidas por los países con el objeto de protegerse de los efectos de la baja de precios y demanda mundial, se redujeron las importaciones mediante un aumento de tarifas y por un renovado esfuerzo total en favor de restricciones no-arancelarias. A mayor abundamiento como la entrada de productos extranjeros se restringía deliberadamente de un país a otro, sus partes afectadas establecieron represalias.

En 1913 el país tradicionalmente librecambista, Gran Bretaña, entra de lleno al proteccionismo, junto a esta medida se presenta el abandono del patrón oro por parte de Inglaterra y dos años más tarde la devaluación del dólar, destruye cualquier ilusión que aun pudiera abrigarse de un retorno a la -

normalidad del sistema de comercio internacional.

A mediados de la década de 1930, el mundo en general había dejado atrás la depresión pero la integración mundial por medio del comercio internacional no llega a ocurrir, la razón de ello fué el continuo empeoramiento de la situación política - internacional.

En medio de este panorama del comercio internacional el mundo se ve envuelto en el año de 1939 en el segundo conflicto mundial el cual se prolonga hasta el año de 1945, resultando victoriosos los países aliados.

Si después de la primera guerra mundial el derrumbe de las barreras no arancelarias repercutió en un aumento en las tarifas, al fin de la segunda guerra mundial las tarifas se formularon y consolidaron a la sombra de barreras no arancelarias.

Fuó preocupación mundial después de la segunda guerra mundial la creación de una organización internacional sólida, más sólida que la Liga de Naciones, con el objeto de la preservación de la paz mundial, añadiéndose desde un principio a una organización política de gran alcance, ciertos organismos económico-financieros-monetarios. De este proyecto surge por un

lado la Organización de Naciones Unidas, nacidas en la conferencia de San Francisco y por otro el Fondo Monetario Internacional y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento creadas a raíz de los acuerdos de Breeton Woods. Creándose años después la Organización para la Agricultura y la Alimentación y la proyectada Organización Internacional del Comercio negociada en la conferencia de la Habana.

De estos organismos internacionales fueron tres - los que se encargarían de tratar de liberalizar el comercio mundial y terminar con las restricciones existentes a saber; La -- Organización Comercial Internacional, El Fondo Monetario Internacional y El Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento.

2.-Organismos Económico-Financieros Surgidos al Término de la Segunda Guerra Mundial.

Con el objeto de eliminar las prácticas nocivas - en materia de sistemas monetarios internacionales, surgidos después de la primera contienda mundial como fueron la adopción de controles cambiarios, inestabilidad de los tipos de cambio, --- acuerdos bilaterales de comercio y pagos, cuentas bloqueadas --- etc., originando una situación de incertidumbre y desorden en -- los mercados de cambio y en consecuencia una reducción del comercio mundial así como con el objetivo de buscar al término de la segunda guerra mundial el establecimiento de una moneda internacional y un sistema multilateral de pagos, se establecen las --- bases para estructurar un sistema financiero institucional fincado en dos organismos; El Fondo Monetario Internacional y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento.

En base a las declaraciones anglo-americanas so-- bre la creación de un Fondo Monetario se efectua una reunión internacional el 10. de julio de 1944 en Bretton Woods y de la cual surgen por un lado el Fondo Monetario Internacional y por el otro el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento.

Fondo Monetario Internacional

La creación del Fondo fue firmada el 22 de julio de 1944, quedando establecido el 27 de diciembre del mismo año - cuando 29 gobiernos firman el convenio constitutivo en la ciudad de Washington D.C..

Los objetivos generales del Fondo serian:

- 1.-Auspiciar la cooperación monetaria internacional;
- 2.-Promover la estabilidad de cambios;
- 3.-Pugnar por la eliminación de las restricciones cambiarias;
- 4.-Facilitar la expansión y el incremento equilibrado del comercio internacional;
- 5.-Proveer de recursos a los países asociados.

La paridad de la moneda de cada país participante quedo expresada con el dólar de los Estados Unidos de América del peso y ley vigentes al 1o. de julio de 1944 (89 centigramos de oro puro por cada dólar equivalente a 35 dólares la onza troy de oro fino).

Y un país unicamente podría devaluar o modificar la paridad cambiaria con autorización del Fondo, ya que de no --

ser así quedaria inhabilitado para utilizar los recursos de éste y solo se autorizaría una modificación en la paridad con el objeto de corregir un desequilibrio fundamental.

El tipo de cambio podría ser alterado hasta un -- 10% por decisión propia de cada país, o en cuantía mayor con autorización del Fondo.

La operación básica del Fondo consiste en vender la moneda de alguno de sus miembros a otro, sea a cambio de oro o de la moneda adquirente a condición de que se trate de monedas, que no hayan sido declaradas escasas. Los países solo pueden -- tratar con el Fondo a través de su tesorería, su banco central, fondo de estabilización cambiaria o algún órgano similar.

La adquisición de divisas no pueden hacerla los - asociados en cuantía ilimitada ni para cualquier uso, pueden comprar divisas a cambio de su propia moneda hasta un 25% de su cuota por cualquier período de 12 meses, a partir del empleo del 75% de la misma. La opción de compra no es acumulativa de un período a otro. La práctica anterior se puede proseguir por periodos sucesivos de doce meses, mientras la moneda del país comprador en poder del Fondo no exceda del 200% de su cuota.

El funcionamiento del Fondo establece dos maneras de financiar el déficit de la balanza de pagos:

a) Cuando se trate de un desequilibrio transitorio de cuenta corriente por factores circunstanciales y fortuitos (por pérdidas de cosechas, baja de precios internacionales de artículos principales de exportación etc.), los países cuentan con el auxilio de los recursos del Fondo, adicionales a sus propias reservas y a su cuota dentro del Fondo les da derecho automático de giro;

b) En casos diferentes al enunciado en el apartado anterior quedan dos recursos:

- 1.- Si el problema de la balanza es causado por un flujo al exterior de capitales a corto plazo el país podrá, además de variar hasta el 10% la paridad cambiaria imponer el Control de Cambios y, en sus caso, adoptar cualquier otra medida.
- 2.- Si el desequilibrio es de cuenta corriente y es calificado como fundamental se autoriza a modificación de la paridad cambiaria en la cuenta que se juzgue necesaria para establecer el equilibrio de la balanza de pagos y las condiciones competitivas en el mercado internacional.

El Fondo esta formado por una Junta de Gobierno integrada por un gobernador suplente y uno propietario por cada país miembro los cuales desempeñan su cargo por cinco años pudiendo ser reelectos y la cual se reúne una vez al año, las principales atribuciones de la Junta son; determinar la admisión de nuevos socios, dictaminar sobre la modificación de las cuotas o modificaciones uniformes a la paridad cambiaria uniforme de todos los socios, gestionar la cooperación con otros organismos internacionales. Además se cuenta con un Consejo Directivo que tiene a su cargo la dirección de las operaciones generales del Fondo y ejerce las facultades que le delegue la Junta de Gobierno.

El sistema monetario internacional finco sus bases en el oro por un lado y el dólar por el otro y desde un principio se palpó la falta de liquidez internacional. Estados Unidos era el único país en posibilidades de proveer de los recursos para efectuar la reconstrucción de Europa después de la guerra y así lo hizo por medio del Plan Marshall. Los países europeos no disponían de dólares suficientes por lo que el sistema monetario se basó en una política deliberada de déficit en la balanza de pagos por parte de los Estados Unidos, pero éste déficit no podría continuar indefinidamente, mientras las reservas de oro de Estados Unidos fueran superiores a los dólares no exis

tía problemas, pero en caso de que estos dólares fueran tantos - que pusieran en entredicho la capacidad estadounidense de convertibilidad, la falta de confianza podría poner en peligro la propia posibilidad de conversión.

Existía otro aspecto del sistema que discriminaba a los diferentes países en relación con los Estados Unidos, en efecto si un país no disponía de suficientes reservas tendría a fin de cuentas que devaluar, en el caso de Estados Unidos no sucedía así, ya que el déficit en la balanza de pagos no tenía por qué forzar al gobierno a adoptar este tipo de medidas, pues ---- siendo el creador de la moneda que servía de base al sistema, no tenía por que proveerse de ella.

El sistema no garantizaba la creación ordenada de la liquidez, la falta de un mecanismo que asegurara la creación de esta, era la consecuencia lógica de la base misma del sistema, constituido, de una parte, por las cantidades disponibles de oro (a precio fijo) cuya producción nada tenía que ver con el aumento o disminución de las transacciones internacionales y, de otra por el déficit de la balanza de pagos estadounidense, que si --- bien tenía una cierta relación con la evolución de los intercambios internacionales, no tenían por que estar ambos forzosamente

coordinados.

Al término de la guerra los países empezaron a -- crear reservas de oro y de dólares, dichas reservas y en espe-- cial los dólares sirvieron para financiar el comercio con Estados Unidos y cancelar sus deudas entre sí. Los crecientes déficit de Estados Unidos, la mayor libertad de los intercambios y de los - movimientos de capital van a hacer más interdependientes las eco nomías y monedas de los países, con lo que la situación crítica de un país repercutirá en otros en forma más acusada que antes. La aparición de un mercado internacional de capitales y el sen-- timiento de que el sistema monetario es desfavorable a los paí-- ses europeos ponen en peligro el sistema monetario internacional y se alzan las primeras voces en favor de la introducción de re- formas sustanciales al sistema.

En el año de 1967 la situación se torna delicada ante la falta de confianza en el dólar, si uno de los pilares del sistema era la creencia en la inalterabilidad de los tipos de cam bio, al menos de las monedas de reserva, la devaluación de la -- libra esterlina en noviembre de 1967 puso en entredicho el siste ma, iniciándose consecuentemente la especulación con el oro, en detrimento del dólar, ante la demanda de particulares de oro el

15 de marzo de 1968 el "Pool del Oro" suspende la venta del metal, decidiéndose días después la creación de un doble mercado - de oro, el oficial y el libre totalmente independiente. El mercado oficial, reservado a los bancos centrales y autoridades monetarias al precio de 35 dólares la onza y el libre en donde el precio del oro lo fijaría la ley de la oferta y la demanda, se creía que si desaparecía la demanda de oro para fines monetarios era - previsible que la tendencia al alza del metal iban a disminuir e incluso a estabilizarse alrededor del precio oficial.

En el año de 1969 se adoptan medidas encaminadas a resolver únicamente el problema de la liquidez internacional, dejando a un lado problemas como el del desequilibrio de las balanzas así como los mecanismos de ajuste.

En vista de la escasa aportación de oro con fines monetarios y de la crisis de la confianza en el dólar, se buscó la creación de un activo internacional que hiciera las veces del metal y del dólar, surgiendo los llamados Derechos Especiales de Giro (DEG). Los DEG pueden considerarse como un paso a la creación de un papel moneda internacional con poder liberatorio.

El valor de los DEG se fijo igual al dólar de 1968,

emitiéndose en la moneda del país que se designe, el país que necesite una cierta moneda gira contra esta cuenta especial y el Fondo le entrega la moneda, así el país propietario de aquella moneda reciba a cambio la parte correspondiente de DEG que ha utilizado, con lo que aumenta el monto de los DEG de que dispone el país que ha girado y puede contabilizarlas dentro de sus re-servas. Un país está obligado a proporcionar moneda propia hasta el punto en que su exceso de DEG sea el doble de su propia asignación acumulativa neta. En los DEG el 30% de la asignación total de cada país son facilidades de crédito y el 70% restante es nuevo activo de reserva. Los DEG son indevaluables, ya que el país que gira contra su cuenta se compromete a mantener su valor o reponerlos en oro.

La devaluación del Franco, la revaluación del marco alemán, los grandes movimientos especulativos, la no adopción de medidas oportunas para mejorar situaciones, el proceso de in-flación mundial que empieza a desarrollarse, la adopción por parte de ciertos países de tipos fluctuantes, la devaluación del dólar en los años de 1971 y 1973 hundan el sistema creado en Bre-tton Woods e implica una revisión de todo el sistema monetario -internacional.

En la reunión anual realizada en el año de 1972- se encomienda al grupo de países denominado de los veinte la redacción de propuestas para la reforma del sistema, estableciendo como fecha para que estas fueran presentadas el 31 de julio de 1974.

Las propuestas planteadas por el grupo de los veinte se refirieron a; proporcionar la liquidez necesaria al sistema por medio de los DEG, establecer mecanismos idóneos para un ajuste más eficiente de las balanzas de pagos, tanto en países deficitarios como excedentarios, los desequilibrios momentáneos se propuso que se corrigieran por medio de tipos de cambio flexibles y los más persistentes por la modificación del tipo de cambio, se determinaría cual debería ser el papel del oro, del dólar y de las demás divisas dentro del nuevo orden monetario internacional.

Las reformas son complejas, se tendrá que crear un sistema que sirva para desarrollar y favorecer los intercambios, el pleno empleo y aumento de los niveles de vida de la población mundial, y que, por otro lado, no ofrezca ventajas a unos países en detrimento de otros así como la regulación de las relaciones entre países pobres y ricos no en un plano de igual-

dad sino de equidad.

Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento

Creado el 25 de junio de 1946, siendo un organismo complementario del Fondo tiene como principales objetivos: ayudar a la reconstrucción y al desarrollo económico, facilitando las inversiones productivas necesarias, estimular la inversión privada por medio del otorgamiento de garantías, pignar y promover el desarrollo de las transacciones comerciales de carácter internacional, coordinar los movimientos de capitales, estableciendo un orden de prioridad para su utilización.

Unicamente los países miembros del Fondo pueden asociarse al Banco. Las acciones adquiridas por un país no pueden ser pignoradas, ni gravadas en forma alguna y sólo se podrán transferir al propio Banco.

La promoción de operaciones puede ser solicitada por los gobiernos y por instituciones privadas, cuando los préstamos se destinan a estas últimas instituciones se deberán reunir las siguientes condiciones; el Banco Central u otro organismo que el Banco juzgue conveniente garantizará el pago del préstamo así como los intereses, el préstamo se apegará a las condi-

ciones que considere razonables el Banco, lo mismo que sera necesario suscribir un dictamen que recomiende el proyecto para el cual se destina el préstamo, las tasas de interés y otros cargos serán razonables y las tablas de amortización del principal deberán ser adecuadas al proyecto de que se trate, en caso de otorgarse garantía el Banco obtendrá una compensación al riesgo que corra.

Respecto a préstamos directos el Banco puede realizarlos bien sea con sus recursos propios, o con fondos obtenidos por él en el mercado del país asociado, por otro lado los recursos propios se constituyen con aportaciones en oro y dólares y la moneda nacional del país asociado, que totaliza el 10% del capital suscrito de la institución.

El Banco puede garantizar parcial o totalmente los préstamos realizados por inversionistas privados a través de los conductos normales de inversión, ejerciendo una función de seguro y logrando por un lado para el prestatario una tasa de interés y condiciones más favorables, asegurando por otro lado al prestatista el cumplimiento del servicio y la amortización.

El Banco también puede comprar y vender valores que el haya emitido, garantizado, o comprado con la prerrogativa

de que será necesario obtener la aprobación del país asociado - en cuyo mercado se habrán de comprar y vender dichos valores. -- Tendrá la facultad de garantizar valores que hubiera adquirido, - con el fin de facilitar su venta. Podrá adquirir crédito en la mo neda de un asociado, venderá y comprará valores que a juicio de - los directivos del Banco sean propios para invertir el total o - parte de la reserva especial que el Banco debe constituir con el producto de la comisión que cobre .

El Banco cuenta con una junta de gobierno integra da por un gobernador propietario y uno suplente por cada país -- miembro, lo mismo que con un Consejo Directivo que tiene a su -- cargo las operaciones generales del Banco, cuenta además con un Consejo Constitutivo compuesto por siete miembros designados -- por la Junta de Gobierno y que incluyen a representantes de la - banca, del comercio, de la industria, el trabajo y la agricultura, dicho consejo deberá representar al mayor número de países y tiene como misión asesorar al Banco sobre asuntos de política ge neral.

La Corporación Financiera Internacional (C.F.I.) y la Asociación Internacional de Fomento (A.I.F.), constituyen - instituciones asociadas al Banco mientras que la primera promue - ve el desarrollo económico en los países miembros del Banco, la

segunda promueve el desarrollo económico incrementando la productividad y de este modo elevar los niveles de vida de las regiones menos desarrolladas del mundo, por medio del financiamiento de proyectos de desarrollo y proporcionando el capital en condiciones de pago más flexibles así como financiando un número más variado de proyectos que los que realiza el Banco.

Acuerdo General Sobre Aranceles y Comercio (GATT)

El GATT es el resultado de las negociaciones realizadas por 23 países en el año de 1948 que trascendería en un acuerdo multilateral que buscaría liberalizar el comercio mundial, dándole estabilidad y coherencia entre sus miembros.

Las negociaciones para la creación del GATT, tienen como antecedente la Organización Internacional de Comercio (OIC), que se pretende crear en el año de 1947 celebrándose reuniones en las ciudades de Londres, Nueva York, Ginebra y la Habana las que a fin de cuentas fracasan ya que los acuerdos convenidos no son ratificados por la mayoría de los países participantes, los principales objetivos de lo que se llamó " La Carta de la Habana " se pueden resumir como sigue;

- 1.-Expansión del volumen del comercio internacional;

- 2.-Facilitar el comercio multilateral;
- 3.-Eliminar, o por lo menos reducir, las barreras comerciales como las cuotas de importación, el control de cambios y las altas tarifas arancelarias;
- 4.-Garantizar la igualdad de trato en el comercio internacional.

Algunos de los principales conceptos y fines perseguidos por la Carta de la Habana son recogidos y utilizados para integrar el GATT, convirtiéndose dicho organismo en el único instrumento que contiene normas aceptadas en materia de comercio de los países signatarios.

Declarativamente el GATT es un código de normas y un foro en que los países pueden discutir sus problemas comerciales y negociar sus posibilidades. En el clausulado inicial del Acuerdo se presentaba el hecho de que los grandes países, aseguraban su abastecimiento por parte de los países pobres sin que éstos tuvieran realmente trato igual ni pudieran siquiera salir de su situación interna. Al pretender que los acuerdos se basaran en igual trato para trato igual se cometía una injusticia, porque, la liberación de los obstáculos aduanales era favorable a quien producía mucho, no a los que producían sólo para su consumo interno.

En el año de 1965 se efectuó una revisión y reubicación de los procedimientos, principios y reglamentos, adicionando un capítulo denominado la parte IV, en el que se hace advertencia o recomendación a los países desarrollados, que por medio de un esfuerzo conciente y tenaz ayuden a los países en desarrollo y en el que queda dispuesto el principio de que en el curso de las negociaciones comerciales los países desarrollados no deberán esperar de los países en desarrollo contribuciones incompatibles para sus necesidades concretas en materia de desarrollo, finanzas y comercio.

Uno de los principios importantes del GATT es --- aquel que se refiere a la nación más favorecida, cláusula que de termina que en el comercio no deben existir discriminaciones. Se habla de la reciprocidad en el trato favorable entre una nación y otra en lo que se refiere a la administración y aplicación de dere chos de importación y exportación, ningún país puede conceder a otro especiales ventajas comerciales. Este principio tiene una - excepción cuando se han efectuado acuerdos regionales con el fin de facilitar, entre los países interesados, el comercio sin obstá culos con los demás países. Estas organizaciones pueden ser del tipo de uniones aduaneras o zonas libres, en donde las disposi ciones que afectan al comercio de los miembros del grupo con los - países ajenos a él, no sean más restrictivos que los aplicados -

antes de la creación del grupo.

Uno de los puntos más importantes del GATT es la no existencia de restricciones cuantitativas al comercio por los países participantes, la principal excepción a la regla general que prohíbe el uso de restricciones cuantitativas consiste en — que estas se pueden aplicar cuando se presenten dificultades en la balanza de pagos, cuando se tenga que aplicar este tipo de control las restricciones no deben ser aplicadas más allá de la medida necesaria para proteger la balanza de pagos y deben ser reducidas progresivamente y eliminadas tan pronto como dejen de ser necesarias.

Parte fundamental de éste organismo en su estructura operativa, es el derecho de cada país, grande o pequeño, de exigir que se lleve a cabo consultas cuando suponga que sus derechos están amenazados y que otros países endurezcan las condiciones de comercio.

En el terreno económico el GATT recurre a organismos como el Fondo Monetario Internacional incluso para temas y problemas de reserva monetaria y balanza de pagos.

En lo referente al orden de aranceles la principal

misión del grupo encargado de la negociación de estos, es elaborar un plan de la más general posible, teniendo debidamente en cuenta los puntos de vista de los demás países en desarrollo en especial en lo referente al sistema generalizado de preferencias. En términos generales existen tres posibilidades de reducción de los aranceles; la primera consiste en negociar productos en este caso se celebran negociaciones simultáneas entre los países y -- las concesiones resultantes se generalizan luego entre los demás miembros, la segunda es realizar una reducción linial directa y general, según la cual los aranceles se reducen en porcentaje -- fijos, y la tercera es no sólo reducir sino además aproximar o -- armonizar los aranceles impuestos por los diferentes países, exigiendo una reducción más acusada de los derechos elevados, que de los bajos, cuando más alto es el derecho mayor es la reducción.

En substancia el GATT busca la reducción de los -- aranceles y de otro tipo de obstáculos comerciales que impidan -- el libre comercio.

En la actualidad aproximadamente 83 países forman parte del GATT, lo mismo que alrededor de unos 28 países aplican sin estar obligados a ello las normas establecidas por este organismo.

3.- Antecedentes del Valor de Bruselas.

Al término de la segunda guerra mundial los países europeos piensan en establecer nuevas formas económicas, con el objeto básico del surgimiento de áreas económicas supranacionales, siendo necesario para este objetivo contar con técnicas aduaneras uniformes y comunes para facilitar la creación de una Unión Aduanera Europea, acompañada consecuentemente con la celebración de acuerdos comerciales.

Es requisito necesario para el establecimiento de áreas económicas supranacionales contar en primer lugar con un arancel uniforme lo mismo que con un sistema de imposición equiparado para efectuar el cobro de derechos, acompañado de un instrumento para la determinación del valor de las mercancías objeto de comercio exterior.

Para efectuar el cobro de los derechos de aduanas los países europeos se inclinan por el establecimiento de un sistema impositivo ad-valorem, ya que con este tipo de sistema se cumplen más fielmente con el propósito proteccionista, permitiendo al arancel de aduanas su objetivo principal de servir como instrumento de desarrollo, además el sistema ad-valorem presenta las siguientes ventajas; a) por acompañar al valor de las mercancías

cias es más justo y equitativo al mismo tiempo que mantiene la -
incidencia relativa del impuesto ; b) evita una especialización
detallada en la nomenclatura permitiendo la agrupación de mercan-
cías, reduciendo y facilitando la aplicación de la tarifa, y ; -
c) facilita la comparación de los niveles arancelarios, requisi-
to básico para la negociación tarifaria en un proceso de integra-
ción o de simples acuerdos bilaterales.

Ahora bien no hay duda que un derecho específico
expresado en unidades monetarias por unidades físicas de mercan-
cía (piezas, kilogramos, m² etc.) tiene ventajas sobre los de-
rechos ad- valorem en que la administración de los primeros es -
más sencilla para el cobro y control del impuesto, ya que basta
efectuar una sencilla verificación física para establecer su cla-
sificación dentro de la nomenclatura, pero desde el punto de vis-
ta de objetivos económicos y de desarrollo que debe cumplir un -
arancel aduanero no reviste tal facilidad ya que el derecho espe-
cífico es incapaz de mantener el nivel de incidencia cuando ocu-
rren variaciones de precios en función de las diferencias de la
mercancías, lo que ocasiona una regresividad del impuesto, tenien-
do como resultado que la incidencia del impuesto decrece propor-
cionalmente con el elemento precio produciéndose así una distor-
sión en la política arancelaria, dando como resultado una mayor

protección al producto menos elaborado de calidad inferior, claro que este aspecto podría corregirse mediante la especificación de la nomenclatura arancelaria, siendo difícil contar con un grvamen para cada mercancía, por la diversificación y gama de va-- riantes que existen. Además el derecho específico es insensible a variaciones de los precios tanto desde el punto de vista inter no como externo de los mercados, incluso por la misma variación ocurrida en la tasa de cambio lo que obligaría a mantener un --- valor absoluto de convertibilidad lo cual es impracticable.

Por los conceptos antes mencionados y la tendencia cada vez mayor de los países de la transposición de los derechos específicos a los ad-valorem surge la necesidad de buscar una -- norma de valoración que se aceptará internacionalmente y termi-- nar con la posible existencia de sistemas de valoración que desvirtuaran las negociaciones arancelarias y pudieran constituir - un obstáculo para el desarrollo de los intercambios comerciales.

Podemos decir que en los años de 1927 y 1930 en - las conferencias económicas celebradas en Ginebra por la disuelta Sociedad de Naciones se dan los primeros pasos para poner remedio a la falta de equidad de ciertos métodos de valoración uti lizados por algunos países, quedando dichos intentos en una mera

declaración. No fué sino hasta el año de 1946 que la frustada -- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo por -- primera vez llega a un acuerdo sobre los principios internaciona -- les sobre valoración aduanera, dichos acuerdos son recogidos al realizarse en el año de 1948 el Acuerdo General sobre Aranceles de Aduanas y Comercio, firmado por 23 naciones, los acuerdos sobre valoración son vertidos en el artículo séptimo del acuerdo -- elaborado (VER ANEXO -I-).

En esencia este artículo séptimo sugiere a las -- partes contratantes a uniformar, dentro de sus posibilidades las definiciones de valor existentes contando para realizarlo con los principios de carácter general que enuncia, es importante éste ar -- tículo ya que se manejan conceptos como el Valor Normal y la Li -- bre competencia, que servirán de base para elaborar con posterio -- ridad el Texto de la Definición del Valor de Bruselas.

El grupo de estudio creado el 12 de septiembre de 1947 para instaurar la Unión Aduanera de Europa, tenía a su car -- go la tarea de racionalizar, uniformar y armonizar lo más posi -- ble los sistemas aduaneros de los países participantes con vis -- tas a la posible creación de una Unión Aduanera, así como la de adoptar procedimientos comunes tendientes a una aplicación uni --

forme a tales sistemas. Dicho grupo cubre una nueva y firme etapa en la colaboración internacional en materia de valoración aduanera, creando un convenio sobre el valor de aduanas de las mercancías a nivel internacional. El grupo referido confía los estudios de carácter técnico al Comité Aduanero quien encomienda al Subcomité de Valor la elaboración de una definición de valor en los términos C.I.F. (coste, seguro y flete), quien la adaptará al marco de la Unión Aduanera estos estudios terminan a mediados del año de 1949 y tomándolos como base se elabora un Convenio Internacional llamado Convenio Sobre el Valor en Aduanas de las Mercancías, firmado en Bruselas el 15 de diciembre de 1950 entrando en vigor el día 28 de julio de 1953.

El texto del convenio consta de 18 artículos (VER ANEXO -II-) donde se preven los procedimientos a seguir para la adhesión, obligando a los países que se incorporen a insertar en su legislación el texto de la definición de valor, dándole la forma jurídica indispensable para que pueda surtir efecto en su legislación nacional.

En este convenio el artículo V instituye el Comité de Valor dentro del Consejo de Cooperación Aduanera en el que todo miembro del consejo al que sea aplicado el convenio, tendrá derecho de estar representado, siendo las funciones del comité -

las estipuladas en el artículo VI.

El Comité de valor para su funcionamiento se reúne tres veces al año en Bruselas con asistencia de las administraciones aduaneras de los países interesados y en base a sus exposiciones cuida el cumplimiento del convenio, así como la aplicación uniforme de la definición.

El convenio se redactó en dos idiomas, inglés y francés efectuándose una revisión por parte del Comité de Valor por algunas expresiones contenidas en la definición que cristalizó en la recomendación del 7 de Junio de 1967.

Dicho convenio consta de tres anexos como sigue;

- Anexo I .-Definición del Valor de Bruselas. (VER ANEXO -III-)
- Anexo II .-Notas Interpretativas de la Definición del Valor de Aduanas. (VER ANEXO -III-)
- Anexo III.-Protocolo relativo a los métodos especiales de imposición de los productos que figuren en el capítulo 30 y en la posición 33.06 de la nomenclatura para la clasificación de las mercancías en los aranceles aduaneros.

4.-El Valor de Bruselas

Antes de redactarse el Texto de la Definición del Valor de Bruselas y sus Notas Interpretativas fué necesario elaborar los conceptos, elementos y principios que intervendrían en la elaboración de una definición de este tipo.

Para una mejor comprensión del Texto de la Definición de Bruselas es necesario tener conocimiento de dichos conceptos, elementos y principios, que en un momento pueden intervenir en una reglamentación sobre valoración de mercancías objeto de comercio exterior.

Existen dos conceptos sobre valor aduanero;

a) Concepto Positivo: definido como el precio real de venta de las mercancías objeto de la transacción, en éste concepto se toma como base para el cobro del impuesto el precio contractual o sea el precio de factura aplicándose en tarifas donde los derechos ad-valorem no tienen gran importancia dentro del campo fiscal o económico, este sistema es inaplicable, en un sistema que se basa en el impuesto ad-valorem por presentar grandes inconvenientes desde el punto de vista fiscal y económico. Desde el punto de vista fiscal, porque se presta a estimular el fraude

en la declaración de valor, con el fin de evadir impuestos, sobre todo en aquellas tarifas con derechos elevados, en aquellos países donde el arancel tiene gran importancia como instrumento de política económica. Desde el punto de vista económico se torna más difícil cada día la aceptación del precio contractual debido;

- 1.- la integración entre empresas, donde en varios casos los precios de venta no son reflejo de transacciones normales;
- 2.- la aparición de operaciones comerciales que no representan únicamente una compra-venta y donde el precio de factura no representa el valor total de dicha operación sino una parte únicamente;
- 3.- el precio a ciertos mercados, desvinculados de los costos de producción de una mercancía;
- 4.- la existencia de estímulos a la producción que van más allá de los límites admisibles de restitución de los impuestos y otros gravámenes.

b) Concepto Teórico: es el precio de venta de la mercancía en determinadas condiciones, siendo un concepto abstracto y tomando su forma concreta en virtud de las reglas establecidas para determinarlo, permitiendo que sean uniformes en ciertas condiciones predeterminadas, sin que los precios se aparten de la realidad por medio de la utilización de ajustes encaminados a encuadrar dichos precios en las condiciones exigidas por la definición y mediante reglas preestablecidas.

Podemos decir que la noción teórica del valor a medida en que va buscando la coherencia citada anteriormente va perdiendo su carácter abstracto para aproximarse a la noción positiva del valor, y la noción positiva en la medida en que se fijan medidas hipotéticas necesarias y correctivas para la determinación de los precios empieza a encaminarse a la noción teórica del valor.

Dentro de los elementos que intervienen en una definición de valor de las mercancías objeto de comercio internacional podemos señalar cinco como sigue;

1.- Elemento Precio: constituye el elemento más importante ya que es el punto de partida para determinar la base imponible en cualquier definición adoptada bajo las condiciones de competencia establecidas, ya sea por la Noción Positiva o Teórica.

2.- Elemento Tiempo: sabemos que el precio de una mercancía varía en función del tiempo por lo que para una aplicación de valor es necesario determinar el momento que deba servir para establecer la base imponible. Cuando se necesite establecer el tiempo de la exportación se tendrán dos posibilidades; a) el momento de compra; b) el momento de la valoración aduanera.

3.- Elemento Lugar: Respecto a éste elemento diremos que las mercancías varían de acuerdo al lugar donde son compradas por una

parte y por donde se haya pactado la entrega por la otra.

De acuerdo al mercado que deba ser considerado podrá ser :

a) Mercado del país exportador y dentro de éste tenemos;

1.-El mercado interno de ese país como sigue:

i)mercado principal

ii)mercado de compra

iii)mercado de local de embarque

2.-El mercado externo o sea el mercado de exportación.

b) Mercado del país importador, donde tendremos;

1.-El mercado principal

2.-El mercado del local de importación.

Ahora bien en lo referente al lugar en donde se haya pactado la entrega existe una variación de precios ya que estos aumentan o disminuyen por distintos conceptos y se tendrán diferentes precios según sea el punto de entrega establecido entre el exportador y el importador dentro de los que se pueden citar los siguientes;

PRECIO EX-FABRICA: la mercancía es puesta a disposición del comprador en el local habitualmente previsto en el vehículo del

comprador, y únicamente incluirá el precio del embalaje y los gastos para la colocación de las mercancías listas para embarque;

FAS (puesto al lado del buque) : Las mercancías son entregadas en el puerto de embarque al lado del buque, en el que los gastos de embalaje y acondicionamiento de las mercancías son por cuenta del vendedor, estando incluidos en el precio los gastos necesarios para la colocación de las mercancías listas para el embarque;

FOB (puesto abordo) : La mercancía es entregada en el puerto de embarque a bordo del buque. Además de los gastos incluidos en los contratos anteriores incluye gastos y seguros para la colocación de las mercancías en el lugar que le es destinado en el vehículo transportador lo mismo que los eventuales derechos y tasas de exportación;

C y F (costo y flete) : La mercancía es entregada en el puerto de destino, incluyendo en el precio, todos los gastos de flete y los de descarga en el local de destino;

CIF (costo, seguro y flete) : La mercancía es entregada en el puerto de destino y se incluyen en el precio todos los gastos de la modalidad anterior más los gastos de seguro durante el transporte.

4.-Elemento Nivel Comercial: El precio de una mercancía va-

ría conforme al nivel del comprador por mayor o menor desempeño en las funciones de comercialización, interesando la técnica y los canales de distribución. Los canales de distribución son los mercados por los que atraviesa una mercancía hasta llegar al consumidor, pudiendo ser directa o indirectamente. Es indirecta cuando se realiza a través de agentes intermediarios, siendo la forma más usual , pudiendo ser dichos agentes;

- a) Comerciante Mayorista: que asume la propiedad de la de la mercancía;
- b) Agente Intermediario: de nivel igual al del mayorista pero que no asume la propiedad de la mercancía;
- c) Minorista: generalmente de pequeña capacidad financiera, cuyas compras regularmente en pequeña escala, son hechas al comerciante mayorista.

Respecto a la técnica de comercialización puede ser;

- a) Distribución General: cualquier comprador intermediario que se disponga a almacenar la mercancía la puede adquirir;
- b) Distribución Restrictiva: que puede ser selectiva con limitado número de intermediarios por áreas limitadas y exclusivas, en las cuales la comercializa--

ción es hecha a través del único intermediario por cada área;

- c) Distribución Integrada: en que el productor desempeña las diferentes funciones de intermediario.

5.-Elemento Cantidad: La cantidad de mercancía adquirida sufre modificaciones en sus precios como rebajas a éste, conocidas como descuentos, son por lo general progresivos pudiendo ser acumulativos o no.

Los descuentos acumulativos se aplican en función de la cantidad comprada en cada transacción comercial, con el objeto de estimular compras mayores sin establecer preferencias para la mercancía que se refiere a la transacción presente a compras anteriores, por el contrario los acumulativos al estipular compras mayores establecen tratamientos especiales para las futuras compras al disponer una estimulación a la compra presente de las compras realizadas anteriormente. El descuento acumulativo puede ser igualmente retractivo o no retractivo.

Los principios que guiaron la elaboración del texto de la Definición del Valor de Bruselas y sus Notas Interpretativas son las siguientes;

- a) Principios Generales:

I.- El valor de aduanas debe basarse en principios equitativos y sencillos que no entorpezcan la práctica comercial;

II.- El concepto de valor en aduanas debe ser de fácil comprensión, tanto para el importador como para la aduana;

b) Principios que se refieren al sistema de evaluación:

III.-El sistema de valoración no debe dificultar el rápido despacho de las mercancías;

IV.-El sistema de valoración debe permitir a los comerciantes determinar de antemano y con exactitud razonable el valor en aduanas;

V.-El sistema de valoración debe proteger al importador de buena fe frente a la competencia desleal derivada de la subfacturación, sea o no fraudulenta;

VI.-Cuando la aduana estime que el valor declarado es inexacto, la comprobación de los elementos de hecho esenciales para determinar el valor en aduanas deberá ser rápida y precisa;

VII.-El sistema de valoración debe reducir al mínimo las formalidades;

c) Principios que se refieren a la aplicación:

VIII.-El sistema de valoración debe basarse en lo posible en la documentación comercial;

IX.-El procedimiento para sustanciar litigios entre los importadores y la aduana deberá ser sencillo, rápido, equitativo e imparcial.

II. EL SISTEMA DE VALORACION DE LAS MERCANCIAS OBJETO
DE COMERCIO INTERNACIONAL EN LOS PAISES MIEMBROS
DE LA ALALC

1.- Antecedentes, Creación y Bases de la ALALC.

La Asociación Latinoamericana de Libre Comercio - conocida por las siglas ALALC, surge, no tanto porque los países que iniciaron las pláticas para su formación, estuvieran convencidos repentinamente de los bien fundamentados argumentos de la integración económica, sino debido a que en estos años se plantea la necesidad de ampliar diversos acuerdos bilaterales que habían suscrito países sudamericanos como Argentina, Brasil, Chile y Uruguay, todos ellos miembros del GATT. Debido a que uno de los principios que establece el GATT dice que no deben existir discriminación en el comercio entre los países participantes con excepción de acuerdos regionales con el objeto de facilitar entre los países interesados el comercio sin obstáculos con los demás países, pudiendo ser dichas agrupaciones del tipo de uniones aduaneras y zonas libres, los países descritos con anterioridad se abocan a la formación de una agrupación del segundo tipo.

Los sucesos apresuraron la firma del documento lla

mado Tratado de Montevideo con el cual se crea la ALALC, el primero de ellos fué la firma y ratificación del Tratado de Roma donde la Europa Occidental establece medidas discriminatorias a los países no participantes, viéndose afectadas las exportaciones de los países latinoamericanos de productos agrícolas primordialmente, y por otro el colapso de los acuerdos comerciales entre los países sudamericanos.

El interés de otros países como Bolivia, Perú, Paraguay y México, por formar parte de una asociación comercial internacional de éste tipo, determinó que dejara de ser una creación exclusiva del Cono Sur y a la larga se podría formar una asociación de una amplia cooperación que se esperaba podría atraer cada vez más países de América Latina. El ingreso de México vino a transformar los limitados conceptos originales para la creación de la Zona Libre, ya que el ingreso de México no obedeció a la consecución de acuerdos bilaterales sino a la apertura de nuevos mercados y diversificación de productos con el resto de América Latina ya que su comercio con esta zona era mínimo.

Así para febrero de 1960 se firma en Montevideo - Uruguay la carta institucional que crea la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, dicha carta recibió el nombre de Trata

do de Montevideo, suscrito por los siguientes países Argentina, Brasil, Chile, México, Paraguay, Perú y Uruguay. Adhiriéndose Colombia y Ecuador en el año de 1962 ,Venezuela en 1966 y Bolivia en 1967.

Dentro de los objetivos que se fijan se encuentra el establecimiento en forma progresiva de una zona de libre co--mercio entre los países participantes lo mismo que la ampliación de las dimensiones de los mercados nacionales a través de la eli--minación paulatina de las barreras en el comercio interregional, además los países miembros tenderán al establecimiento en forma gradual y progresiva de un Mercado Común, constituyendo la crea--ción de esta Zona Libre la iniciación y no el término de un pro--ceso que deberá continuar durante muchos años antes de que se es--tablezcan las bases sólidas para el surgimiento del mencionado -Mercado Común.

El Tratado de Montevideo contiene en su redacción 65 artículos divididos en 12 capítulos, donde se plasman las ba--ses, programas, órganos de la asociación, personalidad jurídica, disposiciones de agricultura, expansión de intercambio y reglas para el tratamiento especial de la nación más favorecida.

Con el fin de llegar a las metas propuestas se han realizado numerosas resoluciones de conferencia del Comité Ejecutivo Permanente, lo mismo que los llamados protocolos que modifican y complementan dicho Tratado. En el curso de estas reuniones se han establecido acuerdos de complementación industrial lo mismo que Actas de Negociación, en ocasión de los períodos de reunión ordinaria de la Conferencia, que protocolizan anualmente las negociaciones comerciales.

Las barreras al comercio entre los países participantes se eliminarán por medio de negociaciones periódicas estableciéndose en un principio un plazo de doce años para la eliminación de dichas barreras, ampliándose dicho período de transición hasta el año de 1980 en el llamado Protocolo de Caracas.

Las negociaciones se realizan a partir de las llamadas Listas Nacionales y Listas Comunes.

Las Listas Nacionales son las reducciones anuales de gravámenes y demás restricciones que cada parte contratante concede a los demás miembros, otorgando reducciones de gravámenes anuales equivalentes por lo menos al ocho por ciento de la media ponderada de los vigentes para terceros países hasta alcan

zar su eliminación. Para la negociación de estas listas los países intercambian entre sí, con carácter previo listas de pedidos y de ofertas, las que contienen nóminas de productos para los -- cuales cada país solicita el otorgamiento de concesiones arancelarias y las de aquéllas que a su vez esta dispuesto a otorgar - preferencias, realizándose la etapa negociadora en la conferencia y concluyendo con la protocolización de las ventajas pactadas a través del Acta Negociadora.

La Lista Común que es la relación de productos que al finalizar el período de transición deberán ser liberados de - gravámenes y demás restricciones. Al finalizar el primero, segun - do y tercer trienio de dicho periodo la relación de productos de - be representar un porcentaje inferior al 25%, 50% y 75% respecti - vamente. En el cuarto trienio se deberá cubrir lo esencial del - intercambio. Taxativamente el tratado exige que en ningún caso - podrán retirarse los productos negociados en estas listas.

En lo referente al principio de la nación más fa - vorecida se busca que toda ventaja que una parte contratante con - ceda a cualquier país participante o no del tratado se extenderá automáticamente a todos los países participantes de la ALAIC. De este principio se excluyen los países de menor desarrollo econó -

mico relativo como son Ecuador, Paraguay y Bolivia, otorgándoseles ventajas exclusivas, por medio de un mecanismo auxiliar del Programa de Liberación del comercio en condiciones más favorables especialmente convenidas, así como concesiones unilaterales con el fin de estimular la instalación o la expansión de determinadas actividades productivas lo mismo que arreglos colectivos para asistencia financiera y técnica que concederán los países miembros de la Asociación en su conjunto, o cualquier grupo de ellos.

El Tratado establece dos órganos de la Asociación, la Conferencia de las Partes Contratantes y el Comité Ejecutivo Permanente, La Conferencia se encuentra formada por representantes de los países miembros cada uno de ellos con derecho a un voto, debiéndose reunir por lo menos una vez al año con el objeto de tomar decisiones sobre los asuntos de mayor importancia. Se estableció que durante los primeros años de vigencia del Tratado, las decisiones de la Conferencia fueran válidas cuando dos tercios por lo menos de las Partes Contratantes emitieran votos afirmativos y no existiera un solo voto negativo. El Comité Ejecutivo es el órgano permanente de la Asociación responsable de supervisar la efectividad de las disposiciones del Tratado, formada por representantes de cada país miembro y contando con una Secretaría, encabezada por un Secretario Ejecutivo y compuesta por personal técnico y administrativo.

La CEPAL y el Consejo Interamericano Económico y Social de la Organización de Estados Americanos actúan como asesores técnicos de la Asociación.

2.- Evolución de la AIALC.

La situación que prevalece en lo referente al comercio internacional en los países latinoamericanos al efectuarse la firma del tratado de Montevideo se puede resumir a los siguientes conceptos;

- a) Los países ^{son} dependientes del comercio internacional;
- b) El intercambio intrazonal entre estos países es de escaso significado;
- c) Existencia de diferencia en los grados de evolución industrial, y ;
- d) Carencia de Instrumentos teóricos y técnicos.

La dependencia del comercio internacional de los países latinoamericanos (y en general de los países subdesarrollados o en vías de desarrollo), se explica ya que por un lado -- las exportaciones efectuadas por estos países se caracterizan -- por ser de materias primas lo mismo que de productos agrícolas -- dirigidos a los mercados de los países desarrollados, y cuyas -- importaciones son por lo general de bienes de producción y de ma--
nufacturas algunas veces por escases, otras para fines suntuos--
os pero por lo general de importaciones de productos indispensables para mantener trabajando la industria instalada formada por maquinaria y tecnología extranjera.

Respecto al intercambio entre los países participantes de la ALAIC es aun en la actualidad de poca importancia - respecto al total del realizado por estos países a la firma del Tratado de Montevideo en el año de 1960 el intercambio entre los países participantes era de un 5% del total de sus operaciones - de intercambio, incrementándose en un 12% a mediados de la década de los años 70 como resultado de la firma del Tratado.

En lo referente a la diferencia en los grados de evolución industrial al instaurar la ALAIC se presentan las siguientes características, existen países con ventajas industriales como son Argentina, Brasil y México, por lo que al entrar en funcionamiento la ALAIC se tiene que establecer un tratamiento - especial a los países de menor desarrollo relativo como Paraguay y Ecuador lo mismo que Bolivia, constituyendo por un lado una garantía para estos países lo mismo que un impulso para su ingreso en el seno de la ALAIC. Paraguay obtuvo ventajas especiales que de no haber sido otorgadas no hubiese sido posible su ingreso a la Asociación por la razón de que como manifestaron sus autoridades su ingreso a la ALAIC se convertiría en un experimento peligroso para la economía y finanzas del Paraguay. Por lo que respecta a Bolivia el otorgamiento de ventajas especiales no fue suficiente incentivo para su ingreso a la ALAIC, y este se retraso

hasta el año de 1967, no por que no le gustara participar en la evolución de una economía latinoamericana próspera, sino por el hecho de que no podía sacrificar los pobres niveles de vida de su pueblo en aras de idiales regionales, objetando subsidiar la industria de Argentina, del Brasil o México, ya que Bolivia se encontraba en la posibilidad de adquirir productos europeos y de los Estados Unidos de América más baratos que los producidos por los países de la ALALC.

Los gobiernos que se reunieron en Uruguay con objeto de establecer la ALALC no estaban dispuestos a contraer obligaciones ilimitadas, pero sí querían dar pasos firmes hacia la liberación del comercio regional y también deseaban tratar de ampliar progresivamente la zona de acuerdos y cooperación regional, representando la zona libre comercio el sistema más flexible y menos comprometedor, en vista de que teóricamente se limitaría a la liberación del comercio recíproco.

Esta zona de libre comercio conquistó amplia aceptación, precisamente por que la tasa existente de desarrollo tanto de la producción como del comercio exterior era insatisfactoria. Trata de abrir canales de comercio enteramente nuevos, establecer contactos comerciales antes desconocidos y desarrollar

fuentes de abastecimiento y mercados nuevos por completo para -- colocar los productos cuya producción se limita a los mercados -- nacionales. En muchos casos se trata de intentar proporcionar fa-- cilidad de transporte entre puntos que jamas los tuvieron en el pasado.

Es importante recalcar que la unificación económi-- ca no constituye un panacea para toda América Latina en su con-- junto, la ALAIC sólo podrá tener éxito dentro de un contexto ge-- neral de cambio económico- social en América Latina, la reducción de aranceles lo mismo que de otros obstáculos comerciales intra-- zonal carecerían de fuerza y significado si no van acompañados -- por reformas en la tenencia de la tierra y en la estructura fie-- cal, y sin una mejoría en la distribución del ingreso, que permi-- ta persuadir a las masas de la población de que ella también po-- drá disfrutar de los logros económicos de una integración.

Podemos decir que si acontecen todos los cambios políticos , sociales y económicos que se requieren y si el desa-- rrollo de la América Latina va a abrirse paso más rápidamente, -- la integración económica puede proporcionar un refuerzo a las de-- más medidas, al liberar las fuerzas dinámicas de la especializa-- ción y el intercambio regional, la integración económica puede-- aumentar el vigor de las fuerzas económicas del desarrollo, una

vez que estas hayan sido movilizadas bien y atinadamente, nunca podra sustituirlas.

Los países participantes de la ALAIC se han estado moviendo cautelosamente hacia la aceptación de tipos de integración más completa como sería un Mercado Común, y no han querido perturbar la actual estructura del comercio con el resto del mundo en ningún grado significativo, a reserva de alcanzar un entendimiento más claro de los cambios que acarrearía una integración de este tipo lo mismo que las ventajas que traería consigo. Se puede entender esta circunstancia de que los países miembros de la ALAIC estén renuentes a afrontar cambios profundos en la estructura total de sus aranceles y otros controles al comercio con respecto a los países no participantes en el tratado, solo por la simple expectativa de expandir la muy pequeña proporción de su comercio realizado entre los países miembros de la ALAIC.

Es importante recalcar que se tendrá que llegar a una unificación regional más avanzada cualquiera que sea el camino que se elija, ya que por tímidos y vacilantes que se manifiesten los gobiernos participantes de la ALAIC, una vez superada la etapa inicial del proceso de integración se producen reacciones en cadena que conducen inevitablemente a niveles superiores de -

integración como sería una unión aduanera, un mercado común, una unión económica o una integración económica total. En efecto si nos basamos en la tesis de que las estructuras económicas tiendan a adaptarse a las infraestructuras que imponen las técnicas de la producción, la época contemporánea con la aparición de los procesos industriales encaminados a satisfacer la demanda de la sociedad de masas requiere grandes agrupamientos regionales a fin de contar con las dimensiones adecuadas para distribuir sus productos.

Los pasos preliminares para la formación de una Integración Económica total de América Latina están dados no únicamente con la creación de la ALALC sino también con la creación de organismos supranacionales como son el Pacto Andino y el Mercado Común Centroamericano, pero es evidente que tendrán que pasar muchos años, lo mismo que superar infinidad de dificultades económicas, políticas y sociales y en el caso de la ALALC ir acompañada del desarrollo de los factores esenciales necesarios para llegar a otro escalón del proceso integracionistas que en este caso sería la Unión Aduanera.

En la medida en que los gobiernos de los países-miembros de la ALALC consoliden la zona de libre comercio cosa-

que está por lograrse y se aboquen a la creación de tipos de integración superior no sería utópico pensar en un futuro lejano en la Integración de América Latina.

3.- Valoración en los Países Miembros de la ALAIC.

La Asociación Latinoamericana de Libre Comercio - creada en febrero de 1960 cuenta en la actualidad con la participación de once miembros, contiene en el documento legal que le da origen las disposiciones encaminadas a la gradual liberación del comercio dentro del área así como para el establecimiento de una estructura fundamental para llevar a cabo el programa regional de integración económica.

Es importante referir que cualquier tipo de integración económica a nivel internacional requiere dentro de sus - normas fundamentales para su establecimiento y funcionamiento la adopción de sistemas y metodologías uniformes, el tratado de Montevideo no es la excepción ya que en su artículo quince establece que " para asegurar condiciones de competencia entre las partes contratantes y facilitar la creciente integración y complementación de sus economías especialmente en el campo de la producción industrial, Las Partes Contratantes procuraran en la medida de lo posible, armonizar en el sentido de los objetivos de liberación del presente tratado, sus regímenes de importación y exportación, así como los tratamientos aplicables a los capitales, bienes y servicios procedentes de fuera de la Zona " .

Así en el quinto período de sesiones ordinarias - de la ALAIC el 30 de diciembre de 1965 y en base a lo establecido en el artículo 15 del Tratado de Montevideo y mediante las resoluciones 122 y 133, se determinan las condiciones para la armonización de las técnicas aduaneras tarifarias de importación y exportación así como el establecimiento del Valor de Bruselas - como sistema de valor aduanero dentro de los países participantes,

En la resolución 122 se acuerda la adopción de -- gravámenes ad-valorem que sirva como base para la elaboración de los instrumentos y mecanismos aduaneros comunes, correspondientes al programa de armonización de tratamientos exteriores de -- las partes contratantes, pudiéndose complementar en ciertos casos mediante el establecimiento de valores mínimos de las mercancías o bajo la forma de gravámenes específicos.

La anterior resolución se complementa con la derogación de la resolución 133 donde se adopta la Definición del Valor de Bruselas y sus Notas Interpretativas como noción uniforme de valor aduanero de las mercancías para la aplicación de la tasa tarifaria correspondiente, complementándose dicha resolución con el Texto de modificación de las versiones legales (español--portugués) de la Definición del Valor de Bruselas y sus Notas Integ

pretativas contenidas en la resolución 308 (VER ANEXO -IV-), -- se elabora además la resolución 332 (XIII) del comité ejecutivo-permanente donde se establece un modelo de declaración de valor, sustituyéndose mediante resolución 382 de fecha 2 de agosto de -- 1978.

Al adoptar la Definición del Valor de Bruselas -- los países miembros manejaran consecuentemente en sus legisla-- ciones los conceptos como, precio normal, libre competencia así como las reglas para determinarlos.

De los once miembros de la ALAIC, Brasil es el -- único país que aun no aplica la Definición del Valor de Bruselas y sus Notas Interpretativas.

ARGENTINA.

Argentina adoptó la Definición del Valor de Bruse-- las y sus Notas Interpretativas como sistema uniforme de valora-- ción el 18 de julio de 1967 mediante Ley No. 17.352, complemen-- tándose y modificándose posteriormente mediante Leyes 18.471 del 2 de Diciembre de 1971 y 19.890 del 17 de octubre de 1972.

La legislación Argentina vierte casi textualmente los artículos de la definición del Valor de Bruselas y sus Notas Interpretativas adoptadas por la ALAIC (VER ANEXO IV).

El valor normal de las mercancías se establecerá bajo la forma C.I.F. incluyendo además los gastos ocasionados — con la obtención de la documentación necesaria para realizar la operación de importación y relacionados con la introducción de — esta, los derechos y gravámenes exigibles fuera del territorio ar gentino así como los costos de embalaje.

Se determina la facultad que tiene el Ministerio de Hacienda para adoptar las Notas Explicativas y demás trabajos del Consejo de Cooperación Aduanera.

En el artículo segundo, de la Ley se establece la facultad de las autoridades aduaneras de señalar precios oficiales C.I.F. .

BOLIVIA.

Adopta la definición del valor de Bruselas según decreto supremo No. 11.126 del 19 de octubre de 1973.

Se establece como valor de las mercancías el valor normal en el momento de conclusión del reconocimiento físico como consecuencia de una venta realizada en condiciones de libre competencia.

Para determinar el precio normal se establece que las mercancías son entregadas en la aduana de destino soportando el vendedor todos los gastos hasta la aduana de entrada del país, no incluyendo los derechos y gravámenes exigibles en territorio nacional.

Cuando las mercancías importadas son objeto de una venta " bona fine " se podrá considerar como una indicación aceptable para determinar el precio normal.

La interpretación y aplicación del presente decreto se realizará conforme a las Notas Explicativas de la Definición del Valor de Bruselas y los demás trabajos del Consejo de Cooperación Aduanera y de su comité de Valor que el Ministerio de Finanzas adopte oportunamente.

El tipo de cambio cuando el precio de una mercancía esté determinado en moneda extranjera, será el oficial, ---

cuando venga dicho valor expresado en dos o más monedas extranjeras se tomará como base para el cobro del impuesto el que mayor valor arroje en pesos bolivianos.

Los pagos efectuados por primas y seguros se aprobarán con la presentación de la póliza o certificado respectivo.

Cuando las mercancías no se encuentren aseguradas a los gastos establecidos para determinar el valor normal, se le añadirá por estimación, un 5% del valor de la mercancía. La misma regla se seguirá para las mercancías sujetas a mínimo imponible, a objeto de determinar la base tributaria sobre el mayor monto que resulte entre el valor mínimo imponible, la factura comercial legalizada o la regla de valor.

COLOMBIA.

En éste país por medio de decreto 20111 de fecha 4 de octubre de 1973 dictado al amparo de los dispuesto en la Ley 6a. del 16 de septiembre de 1971 establece la adopción del Valor de Bruselas y sus Notas Interpretativas.

La legislación colombiana recoge los conceptos del Texto de la Definición del Valor de Bruselas y sus Notas

Interpretativas, con excepción de las Notas 4 y 5 (VER ANEXO — IV-) .

El precio normal se establecerá en la fecha de — aprobación de la licencia o registro de importación o de sus adi ciones o modificaciones.

Además de los gastos que incrementan el Valor Nor mal determinados en el Texto de la Definición de Bruselas adopta do por la ALALC., se incluirán aquellos ocasionados por el reco nocimiento, extracción de muestras, ensayos, exámenes y análisis de las mercancías importadas aun cuando se realicen en territo rio colombiano y dichas operaciones se encuentren previstas en — el contrato de venta, así como los gastos por investigación, in geniería, proyectos, modelos, matrices y similares efectuadas o no en territorio colombiano.

Se establece la facultad que tiene la autoridad — de señalar valores oficiales.

En Colombia se cuenta con una sección de valora— ción dependiente de la Dirección General de Aduanas, en la prác tica sigue los lineamientos generales de Bruselas, excepto en lo

referente a las mercancías usadas y en los vehículos los cuales se encuentran sujetos a precio oficial. En lo referente al primer tipo de mercancía el Consejo de Política Aduanera establece que sean valoradas de acuerdo a sus precios comerciales.

La declaración de valor se efectuará en un documento que incluye los elementos de hecho lo mismo que pagos si estos existieran por concepto de vinculaciones comerciales, regalias marcas, patentes etc. incluyendo otros conceptos que influyen en la valoración de las mercancías como son; condiciones de pago, comisiones, gastos de transporte y seguros, embalaje, derechos de importación e impuestos devengados en el extranjero.

Se cuenta para el control de la valoración con una organización de precios a partir de:

- 1.-Libro Indice; anotándose las listas de precios existentes por nombre de fabricante, teniendo en cuenta el país de origen y código interno.
- 2.-Libro Indice; precios existentes por nombre de despachador según estricto orden alfabético, teniendo en cuenta también el país de origen y el código interno.
- 3.-Libro Indice de Mercancías; el cual comprende el —

nombre de la mercancía y código interno.

4.-Libro Índice de Importadores.

Contando además con una codificación por orden númérico, según la clasificación de las mercancías de acuerdo a los capítulos del arancel.

CHILE.

El 2 de enero de 1967 de acuerdo con el decreto - con fuerza de Ley No. 10 y Decreto de Hacienda No. 11, Chile adopta la Definición del Valor de Bruselas y sus Notas Interpretativas como sistema uniforme de valoración en aduanas de las mercancías, para la aplicación de los derechos ad-valorem.

La legislación chilena incorporó la Definición y sus Notas Interpretativas en base al texto original ya que el -- nuevo texto entro en vigor en el año de 1972.

En ese país se trabaja mediante una tarifa mixta y en la cual los derechos específicos se establecen en " pesos - de un contenido de 0,183077 gr. de oro fino, por cada unidad -- arancelaria " y los derechos ad-valorem estan fijados en porcen-

tajes sobre el valor aduanero de las mercancías, el valor aduanero no es otro que el valor normal de las mercancías.

Se entiende por momento en que los derechos de aduanas son exigibles para los efectos de la valoración, el momento de la numeración del documento de destinación correspondiente.

Para establecer el valor aduanero de las mercancías en moneda corriente se aplicarán, en cada caso, un recargo, basado en el promedio de cotización del Banco Central de Chile del tipo vendedor del dólar libre bancario en la quincena anterior a aquella en que sea aceptado por la aduana el documento de destinación respectivo, de acuerdo con las disposiciones de la ordenanza del ramo.

Se establece que en lo no previsto por las disposiciones dictadas, o bien para determinar su alcance, se estará a las recomendaciones que establezcan las Notas Explicativas de la Definición de Valor.

Se determina la facultad que tiene la autoridad de señalar valores mínimos especialmente con el objeto de contrarrestar el "dumping".

ECUADOR.

Ecuador por decreto No. 198-M de 4 de abril de 1974 adopta la Definición del Valor de Bruselas y sus Notas Interpretativas para valorar las mercancías en aduanas.

La legislación ecuatoriana incorporó la Definición del Valor de Bruselas y sus Notas Interpretativas 1, 2, 3 y 4 a su artículo I en base al texto original de la misma.

El momento en el cual se establece el precio normal sera el mismo al de la aceptación del pedimento de importación, como consecuencia de una venta efectuada en condiciones de libre competencia.

Respecto a la cantidad a valorar la Definición del Valor de Bruselas prevee que cuando el precio dependa de la cantidad de mercancía a valorar, se aceptará un precio más favorable cuando mayor sea la cantidad que se compre aunque ésta sea importada en partidas parciales que no excedan de la práctica comercial y la reglamentación nacional respectiva, en la legislación ecuatoriana y de acuerdo al artículo 17 del decreto referido limita el precio de la mercancía a la cantidad que conste en la declaración.

Se establecerá la valoración en base a un precio C.I.F. y para la conversión a sucres de los valores expresados - en moneda extranjera se considerará el tipo de cambio aplicable vigente en el momento de aceptación de la declaración.

En el artículo 21 del decreto se determina la facultad de señalar precios mínimos por parte de las autoridades - cuando lo consideren conveniente.

No se hace referencia a las Notas Explicativas y demás trabajos del Consejo de Cooperación Aduanera en materia de valoración.

PARAGUAY.

Por decreto-ley No. 5 de fecha 29 de marzo de --- 1974 y ley No. 489 de fecha 11 de diciembre de 1974 se adopta la Definición del Valor de Bruselas y sus Notas Interpretativas, --- como sistema uniforme de valoración en aduanas de las mercancías, para la aplicación de los derechos ad-valorem.

El precio normal se fijará en el momento de registro de la declaración aduanera como consecuencia de una venta ---

efectuada en condiciones de libre competencia.

La legislación paraguaya incorpora textualmente - los artículos de la Definición y Sus Notas Interpretativas, sin embargo no incorpora la Nota Interpretativa 5 (VER ANEXO -IV-).

Cuando el precio o valor que sirva de base para determinar el valor normal se encuentra expresado en moneda distinta a la nacional de curso legal, el tipo de cambio aplicable para la conversión será el fijado por el Banco Central de Paraguay correspondiente al del registro del despacho aduanero.

Mediante los artículos 14 y 15 de la Ley se adoptan las Notas Interpretativas y demás trabajos del Consejo de Cooperación Aduanera de Bruselas.

PERU

Por medio de decreto ley No. 19.852 de 26 de diciembre de 1972 y decreto supremo N^o. 346 de 26 de diciembre de 1973, Perú adopta la Definición del Valor de Bruselas y sus Notas Interpretativas.

La legislación peruana incorpora textualmente los artículos de la Definición y sus Notas Interpretativas. Sin embargo, no ha incorporado el parrafo 2 del artículo II y la Nota Interpretativa 1 (VER ANEXO -IV-) .

En la regla sexta del decreto-ley se establece la aplicación transitoria de un valor C.I.F. mínimo imponible, equivalente al valor F.O.B. más un 20 % por conceptos de gastos, flete y seguro desde el lugar de exportación hasta el de introducción al territorio peruano.

El precio normal se fijará en el momento de la numeración de la póliza, lo mismo que los tipos de cambio aplicables siendo los que correspondan oficialmente en caso de que el precio de la mercancía esté expresado en moneda distinta de la nacional.

Mediante el artículo 16 del decreto, se adoptan - las Notas Explicativas y demás trabajos del Consejo Aduanero de Bruselas.

Se faculta a las autoridades aduaneras peruanas a señalar precios oficiales.

Para determinar el valor de una mercancía cuando no exista precio contractual el precio normal se determinará;

- a) a partir de los precios índices;
- b) a partir del precio de venta en el mercado interno a mercancías idénticas, y ;
- c) por tasación pericial.

VENEZUELA.

La autoridad de este país establece que la declaración de valor sera la forma que contendrá los datos para determinar el valor normal de las mercancías importadas, siendo necesaria su presentación junto al manifiesto de importación y la -- factura comercial requisitos necesarios para poder nacionalizar las mercancías. La declaración de Valor será suscrita por el con signatario aceptante o su representante legal, cuando se importen conjuntamente mercancías que correspondan a diferentes fracciones arancelarias la declaración se acompañará de un anexo -- donde se desglosen las distintas mercancías y sus valores.

Por medio de decreto No. 1.171 de 27 de diciembre de 1972 se establece el reglamento sobre Valor Normal de las mer cancias de aduanas, donde se vierte la Definición de Valor de --

Bruselas.

La fecha que se tomará como base para la valoración sera aquélla en la que se registre ante la autoridad aduanera el manifiesto de importación, aceptándose los precios de los contratos aunque exista una diferencia entre la fecha de los mismos y la del momento que se considere para la valoración, siempre que esta diferencia no exceda del plazo usual de transporte desde el lugar de origen hasta el punto de entrada en territorio venezolano, lo mismo que cuando se trate de embarques parciales, admitiéndose siempre y cuando no existan grandes fluctuaciones de cotización en las mercancías.

Toda aquella importación cuyo valor exceda de un mil bolívares, es requisito indispensable la presentación de la Declaración de Valor.

En las disposiciones finales del decreto se establece que el Ministerio de Hacienda queda facultado para resolver los casos especiales y tomar las medidas convenientes para la correcta interpretación del reglamento de valoración.

El reglamento entró en vigor en Venezuela el día 1o. de febrero de 1973.

URUGUAY.

Uruguay adopta la Definición del Valor de Bruse--
las y sus Notas Interpretativas como sistema uniforme de valora-
ción por medio de ley No. 14.629 del 28 de diciembre de 1976 y -
decreto 116/17 de 28 de febrero de 1977.

La legislación uruguaya recoge casi textualmente
los artículos de la Definición y sus Notas Interpretativas. El -
precio normal se establecerá en el momento de la numeración y re-
gistro del despacho aduanero, el que se efectuará en la fecha de
recepción del mismo por parte de la Dirección Nacional de Aduanas,
la misma fecha se aplicará cuando sea necesario efectuar la con-
versión de moneda extranjera a nacional de acuerdo al tipo de --
cambio oficial.

En los artículos 14 y 15 del decreto, se señala -
que se adopten las Notas Interpretativas y demás trabajos del --
Consejo de Cooperación Aduanera en materia de valoración.

En el artículo séptimo de la ley se establece la
facultad por parte de las autoridades de señalar precios oficia-
les cuando lo consideren adecuado.

III. EL SISTEMA DE VALORACION DE LAS MERCANCIAS DE
IMPORTACION EN MEXICO

1.-Valoración de las Mercancías de Importación con Anterioridad a la Ley de Valoración.

El valor que se tomaba como base para el cobro del impuesto de importación se determinaba a partir de la factura de compra y de los precios oficiales establecidos para cada fracción cuando éstos eran mayores al valor de factura.

La reglamentación y características necesarias para la aceptación de las facturas por parte de las autoridades hacendarias se encuentran incluidas en los artículos 200 a 208 del Código Aduanero de los Estados Unidos Mexicanos pudiéndose resumir como sigue:

Es obligatorio la presentación de la factura comercial en la importación de mercancías cuyo valor exceda de 5000.00 (cinco mil pesos 00/100), debiendo contener los siguientes datos;

- a) Traducción de la factura si viene redactada en idioma distinto del castellano;
- b) Lugar y fecha de expedición;

- c) Nombre y domicilio del destinatario;
- d) Marcas, números, clase, cantidad parcial de bultos y el total de ellos;
- e) Especificación comercial de las mercancías;
- g) Declaración del valor de las mercancías realizada por el vendedor y ;
- h) Domicilio del vendedor y firma autógrafa .

La factura se presentaba aun cuando existiera o no operación de compraventa, siendo obligatorio declarar en está el valor exacto de las mercancías que comprenda, sujetándose a las reglas establecidas en el artículo 201 fracción I del Código Aduanero, que nos dice;

- a) Dicho valor será el de las mercancías en el mercado del lugar de compra, al que se agregarán todos los gastos o cargos que el comprador cubra al vendedor por la operación a la que se refiere la factura, con la única excepción de las relativas a fletes y primas de seguros;
- b) El valor no deberá constar en globo sino por cada clase de mercancías, y los gastos o cargos a que se refiere el inciso anterior serán distribuidos en --proporción al valor de cada artículo que la factura comprenda;

- c) El destinatario será responsable de la exactitud del valor de las mercancías.

O sea que el valor comercial, consistía, según la legislación nacional en el valor asentado en la factura siendo el valor al cuál el importador adquiriría la mercancía objeto de la operación de importación, en el mercado del país de exportación, más los gastos ocasionados por empaques y manejos, tratándose de un valor F.O.B. .

Respecto a los precios oficiales el criterio a seguir para su establecimiento por parte de las autoridades se encuentra reglamentado en los artículos 3o, 4o, 5o y 6o de la Ley que establece la Tarifa del Impuesto General de Importación, publicada en el Diario Oficial de la Federación el día 27 de diciembre de 1974 entrando en vigor a partir del día 1o de enero de 1975 y dichos artículos nos dicen;

Artículo 3o.- Para el cálculo del impuesto de una mercancía se aplicará la tasa ad-valorem al precio oficial establecido en la fracción correspondiente, o sobre el consignado en la factura comercial (al entrar en vigor la Ley de Valoración de las Mercancías de Importación se toma

rá como base el Valor Normal), cuando éste sea mayor al precio oficial.

Artículo 40.- La Secretaría de Hacienda y Crédito Público por conducto de la Subsecretaría de Hacienda y Crédito Público establecerá y modificará los precios oficiales de las mercancías (a partir de la creación de la Secretaría de Comercio, ésta se encargará de establecer los precios oficiales), los cuales se publicarán en el Diario Oficial de la Federación.

Artículo 50.- Para establecer y modificar los precios oficiales de las mercancías importadas, se tomará como base el precio al mayoreo en el mercado del principal país exportador hacia México.

Se procurará que el precio al mayoreo que se tome como base, sea el que pudiera tener la mercancía en un mercado libre accesible a cualquier comprador independiente de los vendedores.

En caso de que exista práctica desleal de comercio, La Secretaría de Hacienda y Crédito Público queda facultada para establecer precios oficiales con bases distintas a las men

cionadas en esta Ley.

Artículo 6o.- Para conocer los precios al mayoreo se con-
derarán los datos que contengan los documen-
tos comerciales, los periódicos y revistas -
especializadas, los catálogos, las listas de
precios, los valores medios unitarios esta-
dísticos de las mercancías importadas y cual-
quier otra fuente que sirva para ese efecto.

Los precios oficiales los determina en la actuali-
dad la Secretaría de Comercio con fundamento en los artículos 34
fracción V y lo. transitorio de la Ley Orgánica de la Administra-
ción Pública Federal, 4o y 5o de la Ley del Impuesto General de
Importación; lo y 2o transitorio de la Ley de Valoración Aduanera
de las Mercancías de Importación y lo , 2o , 3o, 6o y llavo frac-
ción II del Reglamento Interior de la Secretaría de Comercio, y
escuchando la opinión de la Secretaría de Hacienda y Crédito Pú-
blico.

Al entrar en vigor la Ley de Valoración de las --
mercancías de Importación los precios oficiales se seguirán apli-
cando, estableciéndolos la autoridad en base a la reglamentación
descrita anteriormente, constituyendo los precios oficiales la -
base gravable mínima para el cobro del impuesto cuando se esti--

pule éste en la fracción aplicable (en la actualidad únicamente se tiene establecido precio oficial para el 14.5 % del total de las fracciones de la Tarifa del Impuesto General de Importación). El valor normal se aplicará cuando sea mayor que el precio oficial.

Los precios oficiales se seguirán aplicando, pero estamos seguros que estos tenderán a reducirse aun más para aplicarse a un mínimo de fracciones ya que como establece el artículo 10. de la Ley de Valoración, únicamente se modificarán o establecerán precios oficiales cuando las mercancías a importar puedan ocasionar perjuicios a la industria o economía nacional.

A partir del 10. de julio de 1979 fecha en que entra en vigor la Ley de Valoración, el valor que se tomará como base para el cobro del impuesto será;

- a) el valor normal cuando no exista precio oficial en la fracción aplicable;
- b) cuando exista precio oficial en la fracción aplicable se tomará como base para el cobro del impuesto de importación dicho precio oficial, únicamente — cuando resulte mayor que el valor normal establecido y declarado en la forma correspondiente.

2.-Ley de Valoración de las Mercancías de Importación en México.

La ley de Valoración es el resultado de un proceso iniciado el 1o. de enero de 1975 por parte de las autoridades hacendarias, a raíz de la adopción del gravamen ad-valorem para el cobro del impuesto general de importación, con el objeto de la adopción de las técnicas más adecuadas y acordes con las necesidades del país, así como por consecuencia de los convenios contraídos por México en el seno de la ALAIC.

Dicha Ley emana y adopta los principios enunciados en la definición de valor de Bruselas y cuyo sistema es practicado por alrededor de 110 países.

El objetivo principal de esta ley es la de garantizar que al aplicar la tasa ad-valorem del impuesto de importación, la incidencia tributaria y de protección sea igual para mercancías de la misma naturaleza aunque de calidad distinta. Anteriormente no era posible lograr dicha igualdad, ya que con el régimen de precios oficiales no se efectuaba distinción en la calidad de las mercancías ya que mercancías de diferente calidad se les aplicaba un mismo precio oficial, prestándose a la subfacturación por parte de los importadores.

A continuación se efectuarán comentarios al contenido de la Ley de valoración Aduanera de las Mercancías de Importación (VER ANEXO -V-), creada por decreto presidencial el día 20 de diciembre de 1978 y publicada en el Diario Oficial de la Federación y la cual entra en vigor el día 1.º de julio de 1979.

Esta Ley la podemos dividir en dos partes esencialmente del artículo primero al séptimo se enuncian las bases para establecer el valor normal de las mercancías, y los ocho restantes determinan las obligaciones de los importadores y las facultades que tiene la Secretaría de Hacienda de checar que las declaraciones de valor se encuentren apegadas a la realidad.

En el artículo 10. se incluyen entre otros conceptos dos de los elementos del valor que son el precio y el tiempo.

El precio será el usual de competencia o sea el -- que habitualmente se aplica en operaciones de compraventa en condiciones de libre competencia entre un comprador y un vendedor independiente entre sí, dando como resultado el valor normal.

El tiempo que se tomará en cuenta para el cobro del impuesto de importación en base al valor normal, será establecido

en la fecha de arribo de las mercancías al territorio nacional en base a lo establecido en el Código Aduanero.

A este respecto el Código Aduanero establece en su artículo décimo que " para efectos legales a que haya lugar se fijan las siguientes características sobre importación;

I.-La importación comienza al entrar la nave conductora de las mercancías en aguas nacionales o al cruzar las propias mercancías la línea divisoria internacional; y concluye cuando se ha terminado la tramitación fiscal y las mercancías quedan a libre - disposición de los interesados " .

Lo mismo en el artículo décimo primero de dicho Có digo nos dice que; las cuotas, precios oficiales, tipos de cambio, recargos, restricciones, requisitos especiales y prohibiciones que deberan aplicarse seran:

I.- A la importación;

- a) En tráfico marítimo, los que rijan en la fecha de fondeo de la embarcación en el puerto a que vengán destinadas las mercancías;
- b) En tráfico terrestre los vigentes en la fecha en que las mercancías crucen la línea divisoria internacional;
- c) En tráfico aéreo, los vigentes en la fecha en que

- la nave arribe al primer aeropuerto nacional;
- d) En tráfico postal, los que rijan en las fechas a que se refieren los incisos anteriores, según — que las mercancías entren al país por los litorales, fronteras o en avión;
 - e) Para las mercancías que deban pagar impuesto de importación cuando se internen al resto del país procedentes de un puerto, perímetro o zona libre, o a través de unos y otras los que rijan en la fecha en que se haga la clasificación arancelaria correspondiente a la importación;
 - f) Tratándose de mercancías que ingresen a plantas de montaje, bien sea como material de ensamble o como refacciones, partes o accesorios, se aplicarán los vigentes en la fecha en que se practique la clasificación arancelaria.

Referente al elemento tiempo se determina que en un plazo de tres meses no se tomarán en cuenta variaciones del precio a partir de la fecha de adquisición establecida en la factura o contrato, cubriéndose al importador contra posibles variaciones de precios en cualquier circunstancia dentro del plazo establecido y permitiéndole una mejor proyección financiera.

En los párrafos finales del artículo 1o. se deja la posibilidad para que la Secretaría de Comercio escuchando la opinión de la Secretaría de Hacienda, establezca precios oficiales como complemento al valor normal, es importante hacer notar que al entrar en vigor la Ley de Valoración de las Mercancías de Importación, la Secretaría de Comercio ha establecido precios oficiales a 822 fracciones de la Tarifa de Importación lo que representa un 14.5% del total de éstas. Para un mejor funcionamiento de la presente Ley es necesario que las autoridades establezcan un mínimo de precios oficiales sólo en los casos en que se perjudique a la industria o a la economía nacional como lo establece la Ley, siendo indispensable establecer el precio de las mercancías únicamente a partir del valor normal resultante, ya que al establecer precio oficial a alguna fracción constituirá la base gravable mínima pudiéndose prestar a la subfacturación por parte del importador.

En el artículo 2o. la Ley de Valoración introduce otros dos elementos del valor, que son el lugar y la cantidad. - En efecto el valor normal se determina presumiendo que las mercancías de importación son entregadas al comprador en el lugar de introducción al territorio nacional.

Respecto a la cantidad se limita a la presentada a valorar, considerándose como una sola valoración aun cuando se reciba en parcialidades una mercancía, si entre la llegada de la primera y la siguiente (s) remesa (s) no se exceda de un plazo mayor de seis meses con la condición de que todas las remesas vengan dirigidas a un solo importador, es adecuada esta medida por parte de la autoridad ya que una compra se ve influida por la cantidad adquirida, por ejemplo en el catálogo de precios de 1979 de Allied Electronics, se tienen los siguientes precios para capacitores electrónicos;

No. de PIEZAS	T I P O	CAP. uf	wc dv	Dimension en Pulgadas		VALOR \$ Cantidad Unidad			
				D	L	49	50a	250	1000
710-1193	ME6-B-200	200	6	10(0.394)	21(0.827)	.32	.25	.16	.13
881-1191	ECE-35V47	47	6.3	6.3(0.24)	12.5(0.49)	.16	.13	.11	.08
881-1192	ECE-25V10	100	6.3	6.3(0.24)	16(0.630)	.16	.13	.11	.08
623-1214	TD10M10	10	10	5(0.197)	12.5(0.49)	.22	.18	.15	.10

Este ejemplo nos ilustra como el precio de una mercancía varía según la cantidad adquirida, por lo que si un importador efectúa una compra de más de 1000 unidades y el proveedor no la puede surtir en un solo envío, sino en remesas parciales para efectos de la valoración de las mercancías se considera como una sola operación cuando no se exceda del plazo estipulado de seis meses.

Para establecer el valor normal no se tomará en -- cuenta ni los fletes ni los seguros de las mercancías entre el -- puerto de exportación y el de entrada al país o sea que dicho valor se fijará bajo una base F.O.B. .

En importaciones provenientes de Estados Unidos de América, Guatemala o Belice la Secretaría de Hacienda y Crédito Público queda autorizada para establecer deducciones por conceptos de fletes y seguros.

Los artículos 3o. y 4o. de la Ley están relacionados ya que en el artículo 3o. se determina el precio que por orden sucesivo se tomara en cuenta para el establecimiento del valor normal, efectuándose la definición en el artículo 4o. (VER ANEXO -V-).

Para determinar el valor normal se partirá, en orden sucesivo y por exclusión;

I.- Del precio de factura pagado o por pagar y será el que conste en la factura o contrato, para comprobar que el precio pagado o por pagar corresponde al valor normal, se compararan en orden sucesivo y por exclusión con el de mercancías:

- a) Idénticas, vendidas por el mismo proveedor a otros -
compradores nacionales;
- b) Idénticas, provenientes de otros vendedores del mis-
mo país para otros compradores nacionales;
- c) Similares, vendidas por proveedores del mismo país a
otros compradores nacionales;
- d) Idénticas, o en su defecto similares vendidas por pro-
veedores de otros países a otros compradores naciona-
les.

Quando el valor comercial no coincida con el " va-
lor normal " se ajustará, según lo establecido en la forma ofi-
cial correspondiente para declarar el valor (VER ANEXO -VI-) .

II.- En caso de que la importación se realice me-
diante una transacción distinta de la compra-venta por ejemplo, -
aportación de capital, donación etc. el valor normal se determi-
nará a partir del precio usual de competencia, para mercancías --
idénticas o similares.

III.- Cuando no sea posible determinar el precio -
usual de competencia, el valor normal podrá obtenerse a partir --
del precio probable de venta, entendiéndose por éste, el habitual

en el principal mercado de nuestro país, en una venta de primera mano por una mercancía idéntica a la importada efectuada dentro de los tres meses anteriores a la fecha de llegada al territorio nacional deduciéndole;

a) la proporción que resulte de la utilidad neta habitual según el ramo de que se trate, para cuya determinación se ajustará a las disposiciones que rigen en materia de impuesto sobre la renta;

b) las prestaciones fiscales a que hayan estado sujetas estas mercancías en su introducción al país y su venta, así como todos los gastos ocasionados con motivo de esta última.

IV.- Si en el periodo de tres meses señalado anteriormente no se efectuó ninguna venta de primera mano de mercancías idénticas a la importada, el valor normal, podrá obtenerse a partir del precio efectivo de venta, siendo éste el que se obtenga de la venta de primera mano de las mercancías que se importan realizando las mismas deducciones que se efectúan en el precio probable de venta.

V.- Cuando se trate de importaciones que se deriven de convenios de uso o goce de bienes el valor normal se calculará a partir del precio que corresponda a la suma de alquileres

res, en base a las siguientes reglas;

a) se considera que la duración mínima del convenio será igual al periodo en que de acuerdo con la naturaleza de la mercancía, ésta sea susceptible de ser depreciada en los terminos de la Ley del Impuesto sobre la Renta;

b) se calculará a partir de los alquileres establecidos en el convenio los que corresponden al lapso señalado en la fracción anterior. Si el tiempo de duración del convenio es superior, se aumentarán a dicho cálculo los que resulten por el período excedente, y ;

c) Se deberán descontar de los alquileres obtenidos conforme a lo anterior expuesto, el interés legal establecido por el Código de Comercio, así como los demás elementos externos al concepto " valor normal " .

Los requisitos para que se considere que existe una venta en condiciones de libre competencia se encuentran detallados en el artículo quinto, constituyendo el precio la única prestación que se tenga que cubrir y este no se encuentre influido por vinculaciones financieras o de otro tipo cualquiera, no debiendo existir reversión directa o indirecta en favor del vendedor o de personas asociadas en negocios con él.

En el artículo sexto se comprenden otros conceptos que incrementan el valor de una mercancía de importación por pagos originados por el uso de patentes de invención, dibujos o modelos protegidos y marcas de fábrica o comercio extranjera.

El artículo séptimo nos define lo que debemos entender como marca de fábrica o de comercio extranjera, constituyendo un complemento al artículo anterior (VER ANEXO -V-) .

Quando una mercancía sea usada o se encuentre averiada, ésta se valorará en las condiciones materiales en que se presenten al reconocimiento como establece el artículo octavo de la Ley. Anteriormente en lo referente a mercancías averiadas se aplicaba lo establecido en el artículo 227 del Código Aduanero - que nos decía; " a las mercancías averiadas se les concederá un descuento proporcional al demérito que hayan sufrido" . En su artículo segundo transitorio la presente Ley deroga este artículo, por lo que ahora la avería se establece únicamente para fines de valoración, así es , en el documento donde se declarara el valor , aparece en la parte de conceptos deducibles un espacio donde se anotaran las cantidades referentes a mermas, pérdidas o averías (VER ANEXO -VI-) , los cuales se deducirán del precio si se encuentran incluidos en este para determinar el va-

lor normal y sobre el resultado de esta deducción se cobrará el impuesto respectivo.

En lo referente a mercancías usadas el oficio No. 301.31.343 de fecha 25 de junio de 1979, nos establece el criterio a seguir para determinar el valor en aduanas de las mercancías usadas.

Para determinar el valor normal de la maquinaria y equipo usado se partirá del precio de factura pagado o por pagar y que coincida con el usual de competencia para mercancías nuevas idénticas o similares a las que se importan, deduciéndole el importe de la depreciación del bien a razón de 10% anual, sin que el monto total de la depreciación pueda exceder del 30% de la base sobre la que se calcula, siendo indispensable que el importador presente la factura original del fabricante o en su defecto una carta del mismo que certifique la fecha en que dicho bien fue objeto de venta de primera mano, así como el precio que rija para bienes nuevos idénticos o similares a los que se importan. — Tratándose de maquinaria y equipo que no se produzca en el país, y que no pueda ser sustituido por un bien similar de fabricación nacional, la Dirección General de Aduanas, a solicitud del importador y previa opinión de la Dirección de Fomento Industrial —

podrá autorizar un monto total de depreciación mayor del establecido.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público establece en el artículo noveno que la declaración de valor debe presentarse en el momento de solicitar el reconocimiento aduanero - junto con los demás documentos necesarios para efectuar la importación, a menos que dicha operación se efectúe por tráfico aéreo ya que en tal caso y con el propósito de agilizar el despacho, la declaración de valor se podrá presentar en un período no mayor de quince días hábiles a partir de la fecha en que se efectúe el reconocimiento aduanero de la mercancía.

Los importadores, sus representantes legales o el agente aduanal encargado del trámite de la mercancía ante la aduana, podrán firmar la declaración de valor y serán responsables solidarios estos últimos con el importador si se tratara de eludir los créditos fiscales, derivados de una falsa declaración.

En lo referente a tráfico postal y por medio de oficio circular No. 301.1.2-78461 de fecha 15 de octubre de 1979 se fijan las normas en materia de valoración para la importación de mercancías como sigue:

1) A excepción de las importaciones no comerciales, todas las mercancías introducidas al país por tráfico postal, generan la obligación de presentar una declaración de valor.

2) Debe considerarse importaciones no comerciales, aquellas que cumplan con los siguientes requisitos:

- a) que el valor comercial de las mercancías no exceda de 2,500.00 M.N..
- b) que en el envío no se incluyan más de 3 unidades de la misma mercancía.
- c) que el destinatario no haya efectuado más de 3 importaciones por tráfico postal en el período de un año calendario natural, contado a la fecha del reconocimiento.

3) Para dar cumplimiento al inciso c) del punto anterior, es necesario llevar registro y control de destinatarios a fin de poder tomar en cuenta este prerequisite.

4) Para fijar la base gravable en las importaciones no comerciales, se partirá del valor declarado en la forma C1 ó C2/CP3 y/o la factura de la mercancía.

5) En caso de existir discrepancia entre el valor declarado en las formas postales y en la factura de la mercancía, se tomará como base gravable el valor que resultare más alto.

6) De no existir los documentos señalados en el inciso 4) , o si existiendo se considera que el valor es ostensiblemente superior, pero sin exceder de 2,500.00 M.N., el personal responsable del reconocimiento, recurrirá al avalúo de las mercancías para fijar la base gravable.

7) Cuando el envío no cumpla con lo señalado en el inciso 2) , la Oficina Postal de Cambio, directamente o a través de la de destino, notificará al destinatario, la necesidad de formular y presentar la declaración de valor dentro de los 30 días siguientes a la fecha en que se haya notificado el reconocimiento aduanero.

En las pequeñas importaciones (art. 285 a 289 del Código Aduanero), que son aquellas que realizan las personas domiciliadas en las poblaciones fronterizas y cuyo valor no exceda de 5,000.00 pesos, la forma de declaración de valor será reemplazada por el documento de compra o por la declaración de valor que se efectúe bajo protesta de decir verdad de acuerdo al artículo

208 del Código Aduanero, lo mismo regirá para las mercancías que traigan consigo los pasajeros, distinta de lo establecido en la franquicia correspondiente (acuerdo 101.170 de 2 de marzo de -- 1979).

La revisión de las declaraciones de valor con el objeto de verificar los datos consignados, serán realizados por la Subdirección de Valoración dependiente de la Dirección General de Aduanas, esta revisión la podrá efectuar la autoridad en un - plazo de cinco años. Los importadores tienen la obligación de -- presentar todos los elementos necesarios para aclarar cualquier duda respecto al valor normal que pudiera surgir, contando con un plazo de 15 días para presentar los elementos requeridos, este - plazo podrá ser prorogable hasta por tres meses, en caso de in-- cumplimiento por parte del importador la autoridad determinará - el valor normal.

Cuando exista delito de contrabando (artículos - 570 y 571 del Código Aduanero), la Secretaría de Hacienda fijara de oficio el valor normal que deba servir de base para el establecimiento de impuestos, multas y sanciones que procedan, para determinar la valoración de oficio la autoridad considerará - los elementos precio, tiempo, lugar y cantidad establecidos en la

Ley de Valoración. El elemento tiempo que deberá considerarse debera coincidir con alguna de las siguientes fechas, en orden su-cesivo y por exclusión;

- a) la de introducción de las mercancías;
- b) la del secuestro de las mercancías, ó ;
- c) la de conocimiento de la infracción.

Se deja claro en el onceavo artículo que si al —efectuar el reconocimiento aduanero o despacho de las mercancías se encuentran anomalías en el valor declarado se procederá a —efectuar una revisión de la declaración de valor, suspendiéndose el trámite de importación. Cuando el importador se encuentre ins-crito en el " Registro de Importadores y Exportadores de la Se—cretaría de Hacienda " , se podrá seguir con el trámite de impor-tación de las mercancías contando el importador con un plazo de 15 días prorogables tres meses para la aclaración de dicha anoma-lía, buscando con esto agilizar el trámite de desaduanamiento de las mercancías de importación.

Para quedar inscrito en el Registro de Importado-res y Exportadores de la Secretaría de Hacienda, es necesario —que el importador proporcione a la Unidad de Información y Esta—dística la siguiente documentación:

- a) solicitud por escrito que incluya nombre y razón social sin abreviaturas, domicilio; capital social, actividad a la que se dedica, teléfono y telex;
- b) Copia del registro federal de causantes; y,
- c) Copia fotostática notariada del acta constitutiva.

La documentación se entregará en las aduanas de la República o en la Unidad de Información y Estadística de la Dirección General de Aduanas, asignándole al solicitante un número de registro definitivo.

A los importadores no registrados, se les exigirá, que garanticen la diferencia que resulte en su contra al aplicar con carácter provisional y para ese solo efecto, un valor estimado que se fije, a reserva de que se proceda a revisar la declaración y se determine el valor normal conforme a las disposiciones de la Ley de Valoración.

Por medio de oficio No. 301.III.3-64875 de fecha 13 de agosto de 1980 se dan las instrucciones para elaborar el documento llamado "Indicador de Incidencias", el cual se ocupara en aquellos casos en que se advierta que existe inexactitud o falsedad en el valor declarado. Se llenará una forma de incidencia (en original y dos copias) para toda aquella observación u -

objeción y deberá elaborarse en el momento o tiempo más cercano en que ocurra dicha observación u objeción, responsabilizandose al personal de despacho del llenado de dicha forma.

La utilidad concreta de estas formas de incidencia es hacer constar situaciones que pueden considerarse anómalas, dejando prueba de que el funcionario aduanal se percató de alguna información o dato dudoso, que pudiera ir en detrimento del interés fiscal, ya sea directa o indirectamente.

Si al efectuar la revisión de la declaración de valor procede rectificar el valor declarado, se determinará el impuesto que no se cubrió, tomando como base el valor normal de acuerdo a lo establecido en la presente Ley (artículo 12).

Cuando se efectúe la valoración de oficio se podrá emplear el recurso de inconformidad por parte del importador, como establece el artículo 13 de la Ley de Valoración, en los términos que señala el Código Fiscal de la Federación para el recurso de revocación (art. 160 del Código Fiscal).

Si procede alguna rectificación del valor declarado por parte de la autoridad, el importador podrá retirar las —

mercancías cuando se encuentren en recinto fiscal, si paga los - impuestos conforme al valor declarado y garantiza la diferencia que resulte en su contra en caso de incorformidad por parte del importador debido al valor aplicado por la autoridad, tal y como lo establece el artículo 14 de la Ley.

En el último artículo de la Ley de Valoración se hace mención a las sanciones para aquellos importadores que oculten total o parcialmente el valor normal, dicha sanción sera además de los impuestos omitidos una multa equivalente al duplo de los impuestos no cubiertos. Cuando existan errores aritméticos - en las facturas o los precios de factura sean distintos del valor normal pero éste se encuentre asentado correctamente en la - declaración de valor no se aplicara sanción alguna.

3.- Documento Empleado Para Declarar el Valor en las Mercancías de Importación.

La Declaración de Valor es el documento en el ---cual la persona física o moral asentará los datos correspondientes para la determinación del valor normal de las mercancías objeto de importación, estableciéndose a continuación los linea---mientos necesarios para su correcta elaboración.

Esta declaración deberá ser suscrita por el impor---tador por su representante legal o por el agente aduanal que tra---mite la operación de importación como establece el artículo nove---no de la Ley de Valoración.

La declaración de Valor deberá presentarse por ---sextuplicado y se anexará al documento de despacho utilizado en la importación, ya sea el pedimento de importación (VER ANEXO ----VII-) o boleta de importación en tráfico postal.

El cálculo para el cobro de los impuestos seguirá realizándose en el pedimento ó boleta de importación.

La Declaración de Valor (VER ANEXO -VI-), es un

documento que consta de 51 conceptos para ser llenados según las características particulares de cada operación de importación y como consecuencia determinar el valor normal de las mercancías el cual servirá de base para la aplicación del impuesto ad-valorem.

El documento para la declaración de valor se encuentra dividido en las siguientes secciones:

- Sujetos y Características de la Transacción (espacios 1 a 25).
- Características de las Mercancías (espacios 27 a 40).
- Desglose de Conceptos de Valor Normal (espacios 41 a 48).
- Relaciones de Documentos Anexos (espacio 49).
- Observaciones (espacio 50).
- Declaratoria de Veracidad (espacio 51).

Se contara además con un adicional a la Declaración de Valor (VER ANEXO -VI-), que se ocupará en caso de que en una factura se incluyan varias clases de mercancías y la declaración de valor sea insuficiente para anotarlas, simplificándose su llenado ya - que únicamente se repetirán los conceptos "características de las mercancías", "desglose de conceptos de valor" y "observaciones".

Se debera llenar una forma de declaración de valor y las formas adicionales necesarias, para cada factura incluida

en el documento de despacho.

El número de declaración de valor será el mismo - del documento de despacho y cuando se presente pedimento de im-- portación este número será colocado por la administarción adua-- nal correspondiente, anotándose en seguida del número de decla-- ración de valor, el número de facturas que se amparan con el --- documento de despacho, ejemplo;

si se trata de una factura,

No. de Declaración 12421 1/1 únicamente.

si se trata de dos facturas,

No. de Declaración 01749 1/2 para la primera declaración

No. de Declaración 01749 2/2 para la segunda declaración.

Los números totales de facturas (1/2,2/2) serán - colocados por la persona que presente la declaración.

En el caso de que una factura ampare diferentes - "clases" comerciales de mercancías, éstas deberán numerarse en - forma progresiva en la factura correspondiente, para que este -- mismo número sea anotado en la columna No. 27 de la Declaración de Valor "No. de Orden", teniendo cuidado de no agrupar dos cla-- ses distintas de mercancías en una sola descripción.

Se entenderá por mercancías de una misma clase -- comercial aquellas cuya denominación y características físicas -- y/o químicas sean idénticas.

Con el fin de simplificar la elaboración de la -- Declaración de Valor y evitar que sea necesario efectuar el desglose proporcional de los conceptos incrementables y deducibles, por cada clase comercial de mercancías, puede aplicarse el denominado "factor de ajuste" que se obtendrá cuando;

- a) Los conceptos incrementables y deducibles afecten por -- igual a todas las clases de mercancías en una factura -- (factor de ajuste por factura).
- b) Los conceptos incrementables y deducibles afecten por -- igual modo a un grupo de clases de mercancías, dentro de una factura (factor de ajuste por grupo de mercancías).

Cuando no sea posible determinar el factor de --- ajuste se calculará el valor normal por cada clase de mercancías.

El Valor Normal especificado en la declaración de valor sera anotado en el documento de despacho. En caso de que -- existan varios tipos de mercancías, que correspondan a una misma clase arancelaria se sumarán los distintos valores normales y el

resultado se anotará en el espacio reservado para tal fin en el documento de despacho.

Para el llenado de la forma de declaración de valor la Secretaría de Hacienda y Crédito Público por medio de la Dirección General de Aduanas emitió oficio-circular número 301--66214 de 29 de agosto de 1980, que junto con los oficios 301.31.343 y 301.31.347 de junio de 1979 nos servirán para realizar una explicación detallada de cada uno de los conceptos incluidos en la Declaración de Valor.

Llenado de la Forma de Declaración de Valor.

1.-IMPORTADOR, Nombre completo o razón social de la persona física o moral a quien viene destinada la mercancía en la factura o contrato.

2.-REG. FED. DE CAUSANTES, El del importador o destinatario

3.-DOMICILIO, El del importador o destinatario, señalando la calle, números y letras exteriores o interiores, población, zona postal y entidad federativa.

4.-REG. FISCAL DE IMPORTADORES Y EXPORTADORES, El que se le asigne al importador por la Subsecretaría de Inspección Fiscal.

5.-NIVEL COMERCIAL; La actividad que habitualmente desarroc-

lla el importador o destinatario, debiéndose señalar (P), (F),— (C) u (O), según se trate de:

-Particular, (P), si es persona física que no se dedica a actividades de comercialización, transformación o elaboración de bienes;

-Comerciante, (C), si se dedica a actividades derivadas de la práctica de actos de comercio, como la compra, venta o arrendamiento de bienes, sin ser fabricante de los mismos, debiendo señalar además, si actúa como mayorista (CM) o minorista (cm);

-Fabricante, (F), si se dedica a transformar, elaborar, procesar o dar su presentación final a algún bien;

-Otra, (O), si su actividad no corresponde a alguna de las anteriores descritas, en cuyo caso debiera especificarse.

6.- VENDEDOR EXTRANJERO, Nombre completo o razón social de la persona física o moral de la que se adquieren las mercancías en el extranjero.

7.- ACTIVIDAD COMERCIAL, La actividad conocida del vendedor o proveedor extranjero, debiéndose señalar (P), (F), (C1), (C2), (C3) u (O), según se trate de:

-Particular, (P), si es persona física que no se dedica habitualmente a actividades de comercialización, trans

formación o elaboración de bienes;

-Fabricante, (F), si se dedica a transformar, elaborar, procesar o dar su presentación final a algún bien;

-Comerciante, si se dedica a actividades derivadas de la práctica de actos de comercio, como la compra, venta o arrendamiento de bienes, sin ser fabricante de los mismos, debiéndose señalar además:

C1). Si realiza la exportación por cuenta y riesgo del propietario de las mercancías, para entregarlas directamente al importador o destinatario, recibiendo una comisión por la venta;

C2). Si mantiene en depósito las mercancías, para posteriormente exportarlas por cuenta y riesgo del propietario de las mismas;

C3). Si exporta las mercancías por cuenta propia, obteniendo beneficios del fabricante, tales como; plazo de pago, descuentos especiales, bonificaciones, etc.

-Otra, (O), si no corresponde a alguna de las anteriores descritas, en cuyo caso se especificará.

8.- DOMICILIO, El del vendedor o proveedor extranjero.

9.- TELEFONO O TELEX, Los del vendedor o proveedor extranjero.

ro.

10.- CLAVE, Para uso exclusivo de la Dirección General de Aduanas.

CLAVE DE LA ADUANA, Conforme al siguiente cuadro;

01. Acapulco, Gro.	26. Palomas, Chih.
02. Agua Prieta, Son.	27. Piedras Negras, Coah.
04. Campeche, Camp.	28. Progreso, Yuc.
05. Chetumal, Q. Roo.	30. Reynosa, Tamps.
06. Cd. del Carmen, Camp.	31. Salina Cruz, Oax.
07. Cd. Juárez, Chih.	33. San Luis R.C., Son.
08. Coatzacoalcos, Ver.	34. Cd. M. Alemán, Tamps.
09. Comitán, Chis.	35. Sta. Rosalía, B.C.
10. Cancún, Q. Roo.	36. Punta Peñasco, Son.
11. Ensenada, B.C.	37. Cd. Hidalgo, Chis.
12. Guaymas, Son.	38. Tampico, Tamps.
14. La Paz, B.C.	39. Tecate, B.C.
16. Manzanillo, Col.	40. Tijuana, B.C.
17. Matamoros, Tamps.	42. Tuxpan, Ver.
18. Mazatlán, Sin.	43. Veracruz, Ver.
19. Mexicali, B.C.	44. Cd. Acuña, Coah.
20. México, D.F.	46. Torreón, Coah.
21. Postal Méx.	47. Aeropuerto Méx.
22. Naco, Son.	48. Guadalajara, Jal.
23. Nogales, Son.	50. Sonóita, Son.
24. Nvo. Laredo, Tamps.	51. L. Cárdenas, Mich.
25. Ojinaga, Chih.	52. Aer. Mty. Apodaca N.L.

FECHA, Día mes y año en que se solicita se practique el reconocimiento aduanero.

NUMERO DE DECLARACION, El número correspondiente que será igual al del documento de despacho.

11.-INTERMEDIARIO DE LA TRANSACCION, Nombre completo o razón social de la persona física o moral que actúa como tal.

12.-REGISTRO FEDERAL DE CAUSANTE, el del intermediario.

13.-DOMICILIO, del Intermediario.

14.-TELEFONO O TELEX, Del intermediario de la transacción.

15.-NUMERO DE FACTURA, El asignado por el vendedor o proveedor extranjero a la factura correspondiente a esta Declaración.

16.-FECHA DE FACTURA, De la factura incluida en la Declaración.

17.-FORMA DE FACTURACION, Anotando las siguientes siglas según corresponda y señalando el puerto marítimo, aéreo, terrestre o población donde se pacte la entrega de la mercancía. (Ver Pág. 42)

- EX. (Origen)
- F.A.S. (Libre a un Lado)
- C. & F. (Costo y Flete)
- C.I.F. (Costo, Seguro y Flete)
- F.O.B. (Libre a Bordo)

18.-VALOR TOTAL EN MONEDA NACIONAL, El valor comercial total de la mercancía sometida a reconocimiento aduanal, amparada por la factura correspondiente a la Declaración.

19.-NATURALEZA DE LA TRANSACCION, Asentándose alguna de las siguientes claves (CV), (A), (AC), (C), (P) u (O), según corresponda a una operación entre el comprador y el exportador:

- Compra-venta, (CV)
- Arrendamiento, (A)
- Aportación de capital, (AC)
- Cesión, (C)
- Préstamo, (P)
- Otra distinta de las anteriores, (O), especificándose.

20.-VINCULACIONES, La naturaleza de las vinculaciones existentes entre el importador o destinatario y el vendedor o proveedor extranjero, ya sea contractual o de hecho; comercial, industrial, financiera o de otra clase de acuerdo con las claves siguientes:

- Sucursal, (S), cuando el importador dependa financieramente y forme parte de la empresa extranjera vendedora o proveedora de las mercancías.
- Filial, (F), cuando la empresa extranjera vendedora o proveedora de las mercancías sea la principal accionista de la importadora.
- Matriz, (M), cuando la empresa extranjera vendedora o proveedora de las mercancías dependa financieramente y forme parte de la importadora.
- Agente de Distribución, (AD), cuando el importador realice la operación por cuenta y riesgo del vendedor o proveedor extranjero, para entregar las mercancías directamente al destinatario.
- Agente de Consignación, (AC), cuando se importan las mercancías para tenerlas en depósito, y venderlas posteriormente por cuenta y riesgo del vendedor o proveedor extranjero.
- Agente Comercial, (ACo), cuando se importan las mercancías por cuenta propia, para venderlas posteriormente

obteniendo beneficios del vendedor o proveedor extranjero, tales como: plazos de pago, descuentos o bonificaciones especiales, etc.

-Distribuidor Exclusivo, (DE), cuando el importador tiene derecho a vender en el territorio nacional o en parte de él, a nombre propio y con carácter exclusivo las mercancías que adquiere del vendedor o proveedor extranjero.

-Licencia de Fabricación, (LF), cuando la importación está condicionada a convenios celebrados con el vendedor o proveedor extranjero para producir en el país determinados artículos utilizando sus procedimientos, patentes de invención, de mejoras, modelos o dibujos industriales, o marcas de fábrica o de comercio.

-Otra, (O), cuando no corresponda a alguna de las anteriormente descritas, en cuyo caso debiera especificarse.

21.-FORMA DE PAGO, La prevista en la factura o contrato, debiéndose señalar (A), (C) o (P), según se trate de:

-Pago Anticipado, (A);

-Pago de contado, (C); o

-Pago a plazos (P), debiendo en este caso especificar los mismos

22.-FECHA DE LLEGADA, La de la mercancía que se somete a reconocimiento aduanal.

23.-FECHA DE CONTRATO, La fecha en la que se firma el contrato o se confirma el pedido de la mercancía que se importa.

24.-CONDICIONES DE PRECIO, Las establecidas en la factura o contrato debiéndose señalar (F) o (R), según se trate de:

-Precio fijo o con carácter definitivo, (F); o

-Precio Revisable o sujeto a modificaciones, (R).

25.-CONDICIONES DE ENTREGA, La forma prevista en la factura o contrato, debiéndose señalar (U) o (P), según se trate:

-Una sola remesa, (U); o

-Remesas parciales, (P), en cuyo caso deberá especificarse el número de remesa que le corresponde a la mercancía que se importa.

26.-HOJA DE, Deberá anotarse el número total de hojas (formato principal y sus respectivos formatos adicionales) que componen esta Declaración. Ejem. si es necesario agragar tres hojas adicionales, se colocará en este espacio hoja principal 1/4; hoja adicional 2/4; 2o. hoja adicional 3/4; 3o. hoja adicional 4/4.

27.-NUMERO DE ORDEN, El correspondiente a cada clase de mercancía, conforme a la numeración progresiva que debe darse a las mismas en la factura.

28.-CANTIDAD EN UNIDAD DE MEDIDA, La cantidad correspondiente a cada clase de mercancía expresada en la unidad de medida según la factura o contrato que ampare a la misma (kilos, litros,

metros, piezas cabezas, etc).

29.-DESCRIPCION COMERCIAL DE LA MERCANCIA, La correspondiente a cada clase de mercancía presentada a reconocimiento, debiéndose señalar los elementos que correspondan según la relación siguiente: Denominación, nombre genérico o técnico; Producto del que proviene la mercancía; Nombre de los componentes con los que está elaborada la mercancía, y porcentajes de los mismos; Medida, tamaño calibre, espesor; En animales, sexo, raza, edad, peso y especie; Clase o variedad; Presentación física; Naturaleza o Compuesto; Porcentaje de pureza o de impureza; Grado de concentración; Capacidad o resistencia; Grado de elaboración, proceso o germinación; Color; Usos genéricos y específicos; Funciones que desarrolla la mercancía; Modelo; Marca Comercial; Serie de números de catálogos o de identificación del vendedor o proveedor extranjero, correspondiente a las mercancías que integran la clase que se describe; Cualquier otra característica que permita identificar plenamente la mercancía que se somete a reconocimiento.

30.-FRACCION ARANCELARIA, La correspondiente a la clase de mercancía que se declare.

31.-POSICION ESTADISTICA, Para uso exclusivo de la autoridad.

32.-RAMA DE ORIGEN, La correspondiente a cada clase de mercancía que se someta a reconocimiento conforme al siguiente cua-

dro:

- 1.-Agricultura.
- 2.-Ganadería.
- 3.-Selvicultura.
- 4.-Caza y Pesca.
- 5.-Carbón y Derivados.
- 6.-Extracción de Petróleo y gas.
- 7.-Minerales de hierro.
- 8.-Minerales metálicos no ferrosos.
- 9.-Canteras, arena, grava y arcilla.
- 10.-Otros minerales no metálicos.
- 11.-Productos cárnicos y lácteos.
- 12.-Envases de frutas y legumbres.
- 13.-Molienda de trigo y productos.
- 14.-Molienda de Nixtamal y productos de maíz.
- 15.-Procesamiento de café.
- 16.-Azúcar y subproductos.
- 17.-Aceites y grasas vegetales comestibles.
- 18.-Alimentos para animales.
- 19.-Otros productos alimenticios.
- 20.-Bebidas alcohólicas.
- 21.-Cerveza.
- 22.-Refrescos embotellados.
- 23.-Tabaco y sus productos.
- 24.-Hilados y tejidos de fibras duras.
- 25.-Hilados y tejidos de fibras blandas.
- 26.-Otras industrias textiles.
- 27.-Prendas de vestir.
- 28.-Cuero y sus productos.
- 29.-Aserraderos, incluso triplay.
- 30.-Otras industrias de la madera.
- 31.-Papel y cartón.
- 32.-Imprentas y editoriales.
- 33.-Refinación de petróleo.
- 34.-Petroquímica básica.
- 35.-Química básica.
- 36.-Abonos y Fertilizantes.
- 37.-Resinas sintéticas, plásticos y fibras artificiales.
- 38.-Productos Medicinales.
- 39.-Jabones, detergentes, perfumes y cosméticos
- 40.-Otras industrias químicas.
- 41.-Productos de Hule.
- 42.-Artículos de plástico.
- 43.-Vidrio y sus productos.
- 44.-Cemento.
- 45.-Otros productos de minerales no metálicos.
- 46.-Industrias básicas del hierro y el acero.
- 47.-Industrias básicas de metales no ferrosos.
- 48.-Muebles y accesorios metálicos
- 49.-Productos metálicos estructurales.
- 50.-Otros productos metálicos.
- 51.-Maquinaria y equipo no eléctrico.
- 52.-Maquinaria y aparatos eléctricos.
- 53.-Aparatos electro-domésticos
- 54.-Equipos y accesorios electrónicos.
- 55.-Otros equipos y aparatos eléctricos
- 56.-Vehículos automóviles.
- 57.-Carrocerías y partes automotrices.
- 58.-Otros equipos y material de transporte.
- 59.-Otras industrias manufactureras.
- 60.-Construcción e instalaciones.
- 61.-Electricidad.
- 62.-Comercio.
- 63.-Restaurantes y hoteles.
- 64.-Transporte.
- 65.-Comunicaciones.
- 66.-Servicios financieros.
- 67.-Alquiler de inmueble.
- 68.-Servicios profesionales.
- 69.-Servicios de educación.
- 70.-Servicios Médicos.
- 71.-Servicios de esparcimiento.
- 72.-Otros servicios.

33.-RAMA DE DESTINO, La correspondiente a la rama a la que va destinada cada clase de mercancía amparada por la factura --- conforme al cuadro del inciso 32 anterior.

34.-DESTINO ECONOMICO, El correspondiente a cada clase de mercancía amparada por la factura debiéndose señalar las siguientes claves:

- Consumo (Cn), cuando las mercancías se importen para el uso o goce del importador o destinatario, sin que se destinen a producir otros bienes.
- Inversión (I), Cuando las mercancías se destinen a transformar o producir otros bienes, sin que ellas mismas estén sujetas a transformación.
- Comercialización (Cm), cuando las mercancías se importen para ser vendidas sin que se den las situaciones antes descritas.

35.-CLAVE DE ADUANA, En caso de que las mercancías a las que se hace referencia en esta declaración formen parte de entregas parciales se anotará en este espacio la clave de la aduana por la que se haya despachado la primera de esas remesas, conforme al cuadro anotado en el inciso CLAVE DE ADUANA, anterior.

36.-NUMERO DE DECLARACION, el correspondiente a la Declaración de Valor de la primera remesa.

37.-NUMERO DE ORDEN, El número de orden que fue asignado a esta clase de mercancía, En la Declaración de Valor correspon---

diente a la primera remesa.

38.-VALOR COMERCIAL EN MONEDA NACIONAL, El valor correspondiente al total de mercancías de cada clase.

39.-FACTOR DE AJUSTE, El correspondiente a cada clase de mercancía que se somete a reconocimiento, para obtener el factor de ajuste se sumará el valor comercial de todas las clases de mercancías de la factura o del grupo de clases de mercancías igualmente afectadas según sea el caso, a esto se adicionará el total de conceptos incrementables correspondientes, restándole el total de conceptos deducibles a que haya lugar, obteniendo así el valor normal por factura o por grupo de mercancías. Para calcular el factor de ajuste se dividirá el valor global obtenido entre el valor comercial sumado inicialmente.

40.-VALOR NORMAL EN MONEDA NACIONAL, El resultado de multiplicar el valor comercial por el factor de ajuste, para cada clase de mercancía sometida a reconocimiento.

41.-NUMERO DE ORDEN DE LAS MERCANCIAS, Deberá anotarse según sea el caso:

-La palabra "todos" cuando el importador haya optado por calcular el factor de ajuste total anivel de factura.

-Cuando los conceptos incrementables y deducibles afectan de igual modo a un grupo de clases de mercancías,

deberán anotarse los números de orden consignados a cada clase de mercancía.

-Se indicará el número de orden correspondiente cuando no se haya incurrido en ninguna de las opciones anteriores.

42.-VALOR COMERCIAL EN MONEDA NACIONAL, Se anotará el valor comercial de la factura, del grupo de clases de mercancías correspondientes o el de la clase de mercancía especificada, según se haya optado por las diferentes alternativas indicadas en el punto 41 anterior.

43.-DESCUENTOS O REBAJAS NO ADMISIBLES,

-Por Vinculación. El monto correspondiente a descuentos otorgados para compensar transferencias de utilidades; otras transferencias del producto de la venta o de actos de disposición o utilización de la mercancía a importar y gastos erogados por servicio de administración y operación de empresas, así como aquellos que se deriven de las vinculaciones.

-Por pago anticipado. El monto correspondiente a descuentos y rebajas otorgados por pagar la mercancía cuando ésta aún no ha sido entregada.

-Por demora en la entrega. El monto correspondiente a descuentos y rebajas otorgados para compensar el retraso en la entrega de la mercancía.

- Por deficiencias en entregas anteriores. El monto correspondiente a descuentos o rebajas otorgados para compensar irregularidades en entregas anteriores.
- Por otros motivos. El monto correspondiente a descuentos o rebajas que no se concedan con carácter general o que imponen restricciones a la actuación del comprador.
- Total. La suma de todos los descuentos o rebajas no admisibles.

44.-GASTOS INCREMENTABLES, Se anotará en el espacio correspondiente, la cantidad expresada en moneda nacional (al tipo de cambio vigente), en que se haya incurrido por algún (os) concepto (s) de los que a continuación se mencionan:

- Comisiones. Los gastos erogados para cubrir los honorarios de quien gestionó la transacción, por parte del vendedor y/o comprador.
- Fletes Hasta el Lugar de Exportación. Los gastos por concepto de fletes que se cubren por el transporte de la mercancía hasta el lugar de exportación.
- Estiba, Transbordo y Almacén en el Exterior. Aquellos gastos erogados en el extranjero por estos conceptos.
- Otros Inherentes a la Venta Y Entrega. Aquellos gastos erogados por otros conceptos, no descritos anteriormente, necesarios para que la entrega de las mercancías

cias se realice en el lugar de introducción al Territorio Nacional.

-Total. La suma de los conceptos anteriores.

45.-DESCUENTOS O REBAJAS ADMISIBLES,

-Por pago al Contado. El monto correspondiente a descuentos o rebajas otorgados por pagar al contado el valor total de la transacción.

-Por Cantidad. El monto correspondiente a descuentos o rebajas otorgadas en relación al volumen de compra realizado.

-Por nivel comercial. El monto correspondiente a descuentos o rebajas otorgados a consecuencia del nivel comercial que guarde el importador en el mercado nacional, según éste actúe como fabricante, mayorista o minorista.

-Por mermas, pérdidas o averías. El monto correspondiente a descuentos o rebajas otorgados para resarcir al importador de posibles deméritos por concepto de mermas, pérdidas o averías ocurridas durante el transporte de las mercancías hasta el lugar de introducción al Territorio Nacional.

-Otros de carácter general. El monto resultante de descuentos o rebajas distintos de los antes descritos, que se otorgan a cualquier comprador sin imponer restric-

ción alguna a su actuación.

-Total. La suma de todos los descuentos o rebajas admisibles.

46.-GASTOS DEDUCIBLES, Se anotará en el espacio correspondiente, la cantidad expresada en moneda nacional (al tipo de -- cambio vigente), en que se haya incurrido por algún(os) concepto(s) de los que a continuación se relacionan:

-Intereses por pago diferido. La cantidad que sobre el pago de la mercancía, cubre el importados por concepto de intereses.

-Envases con régimen arancelario propio. El monto que se cubre por los envases sujetos a régimen arancelario propio. Pudiéndose ser los que en forma manifiesta se comprenda no corresponden a la mercancía contenida en ellos, los que constituyen un envase de lujo y los que tienen un valor comercial mayor a la mercancía que contienen de acuerdo con lo establecido en la Regla 7a. de las Complementarias de la Tarifa del Impuesto General de Importación.

-Fletes entre el lugar de Exportación y de Importación. El monto que se cubre por el traslado de la mercancía entre el lugar de exportación y el de importación.

-Seguros entre el lugar de Exportación y de Importación. Las erogaciones efectuadas para cubrir las primas de -

aseguramiento de las mercancías, durante su tránsito entre el lugar de exportación y el de importación.

-Otros. Aquellas erogaciones que no estando incluidas en los conceptos anteriores, sean pagadas en Territorio Nacional y que no estén relacionadas con la venta y entrega de las mercancías.

-Total. La suma de los conceptos anteriores.

47.-VALOR NORMAL EN MONEDA NACIONAL, La cantidad resultante de sumarle el valor comercial, el total de descuentos y rebajas no admisibles y el total de gastos incrementables, y de restarle el total de descuentos o rebajas admisibles y el total de gastos deducibles.

48.-FACTOR DE AJUSTE, El resultado de dividir el valor normal entre el valor comercial, expresando el cociente de esta división con cuatro cifras decimales.

49.-CANTIDAD DE ANEXOS A ESTA DECLARACION DE VALOR, Se anotará el número de documentos físicos que acompañan esta declaración de valor.

50.-OBSERVACIONES, Cualquier información adicional que el declarante juzgue importante que le permita a la autoridad fiscal encontrar base para un mejor entendimiento de las condiciones de compra, justificación de los conceptos incrementables y deducibles del valor o para una más amplia descripción de la mercancía y/o su uso.

51.-DECLARATORIA DE VERACIDAD, Bajo protesta de que todos - los datos consignados en el formulario son verídicos se formará la Declaración indicando el nombre completo y cargo que le confiere la persona física o moral que hace la importación, tomando debido cuidado de que la persona aquí asentada, tenga la debida personalidad legal previamente conferida. Además la persona - que firme la Declaratoria de Veracidad, debe registrar su firma en la Dirección General de Aduanas.

4.-Organización Administrativa para la aplicación del Valor en México.

La importancia de los derechos aduaneros, dentro de un país, exige que su aplicación haga efectiva la política arancelaria que se estima necesaria para la economía del país en particular, para ello, junto a una adecuada definición del Valor Aduanero, es necesario crear conjuntamente un adecuado sistema para su control, condición indispensable para limitar los factores anormales capaces de convertirse en prácticas desleales de competencia con sus naturales repercusiones fiscales y económicas.

La formulación, administración y control de las políticas arancelarias en México son ejercidas directamente a través de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y de la Secretaría de Comercio de acuerdo con las funciones propias de cada dependencia.

Dentro de la estructura interna de la Secretaría de Hacienda se encuentran dos direcciones encargadas de las cuestiones referentes a comercio internacional y aduanal que son:

- 1.- La Dirección de Estudios Hacendarios y Asuntos In-

ternacionales, a la que corresponde el estudio y legislación de los asuntos relacionados con el comercio exterior, y ;

- 2.- La Dirección General de Aduanas, encargada de la aplicación y vigilancia de las normas que conforman la política arancelaria.

Las principales atribuciones y funciones de la Dirección General de Aduanas se pueden resumir como sigue:

- a) Administra, coordina y controla los impuestos, derechos y aprovechamientos que en materia aduanal se obtengan;
- b) Dirige la organización y funcionamiento de las aduanas y determina su clusura o establecimiento;
- c) Estudia, dictamina y resuelve sobre problemas técnicos de procedimientos aduaneros, de nomenclatura - arancelaria, clasificación y valoración de mercan—cías;
- d) Establece la política relativa a aplicación e interpretación de las leyes y reglamentos vigentes, así como dirigir y organizar los servicios de inspec—ción y organización en materia aduanera;
- e) Vigila el cumplimiento de las normas aplicables a -

- los causantes de impuestos y derechos aduaneros;
- f) Determina los sistemas de prevención y vigilancia, investiga y en su caso tramita y resuelve los casos de contrabando y demás infracciones al Código Aduanero, y ;
 - g) Dicta acuerdos y resoluciones de los asuntos que las disposiciones legales señalan como de competencia de la Dirección.

La Dirección de Aduanas para la aplicación de las atribuciones que se le tienen encomendadas, se divide en cinco direcciones como sigue ; (VER ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL)

- a) Dirección de Política Aduanera.
- b) Dirección de Administración Aduanera.
- c) Dirección de Investigación y Vigilancia.
- d) Dirección de Asuntos Legales
- e) Dirección de Planeación y Sistemas.

La Dirección de Administración Aduanera se subdivide a su vez en tres subdirecciones a saber;

- a) Subdirección de Operación.
- b) Subdirección de Control de Almacenes y Fianzas.
- c) Subdirección de Valoración.

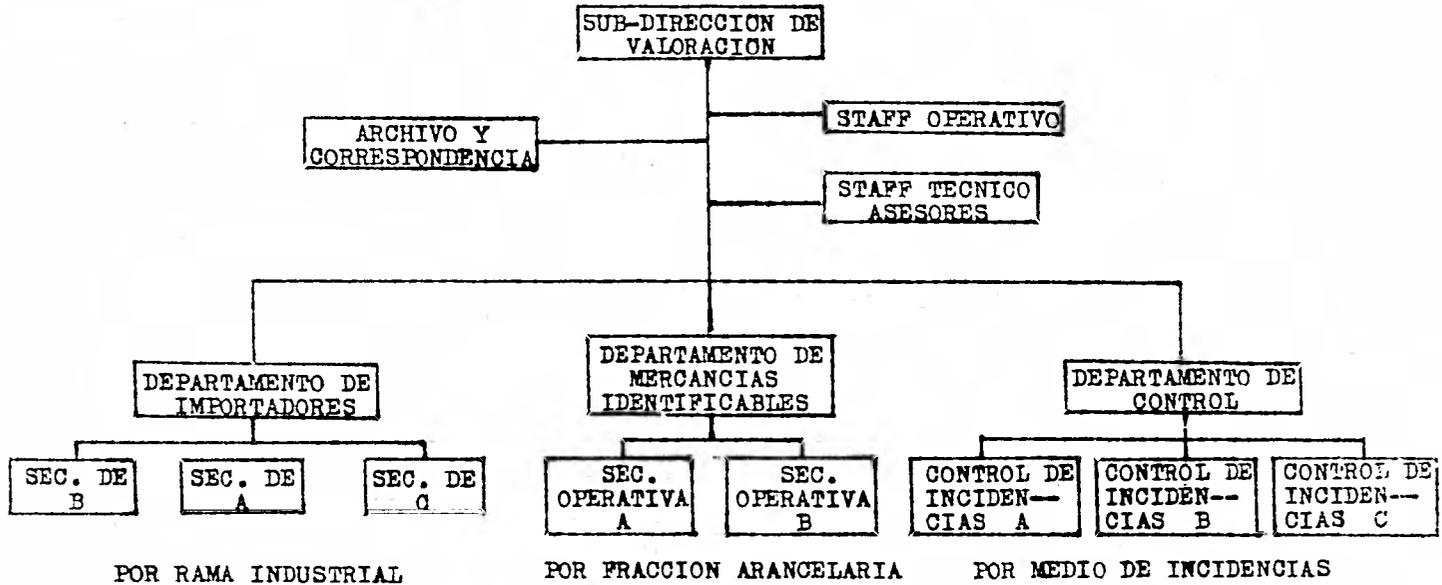
Dentro de la Subdirección de Valoración se cuenta con tres departamentos; (VER ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL)

- a) Departamento de Importadores.
- b) Departamento de Mercancías Identificables.
- c) Departamento de Control.

La subdirección de Valoración será la encargada de administrar, supervisar y efectuar el control de todo aquello relacionado con valoración de mercancías de importación y sus funciones principales son:

- a) Es la encargada de programar, dirigir y controlar las investigaciones técnicas sobre valoración aduanera;
- b) Recibir, depurar y procesar las declaraciones de valor que les remitan las Aduanas de la República;
- c) Desarrollar los programas y planes necesarios para capacitar el personal necesario para la aplicación de la valoración aduanera;
- d) Establecer el registro por medio de archivos pertinentes de las mercancías objeto de valoración aduanera;
- e) Controlar y registrar la información que sobre precios de mercancías se obtengan;
- f) Establecer valoraciones de oficio en los casos de contrabando de mercancías;

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DE LA
 SUBDIRECCION DE VALORACION.
 Fuente: Dirección General de
 Aduanas



A PARTIR
DE ESTA
PAGINA

FALLA
DE
ORIGEN.

g) Determinar, así mismo, rectificaciones o ajustes a las declaraciones de valor que no se encuentren elaboradas dentro de los lineamientos establecidos en la Ley de Valoración;

h) Emitir su opinión en los casos de inconformidad y controversia en materia de valoración que se presenten;

i) Realizar las modificaciones que juzgue convenientes a la documentación exigible para establecer el valor normal de las mercancías de importación, y ;

j) Opinar sobre los casos especiales que pudieran surgir en materia de valoración aduanera.

Las funciones que realizarán los tres departamentos en que se encuentra dividida la Subdirección de Valoración - podemos resumirlos en los siguientes puntos:

a) Departamento de Importadores;

1.-Efectuará el control de la rama automotriz a través de formatos especializados.

2.-Será la encargada de la implementación del archivo de importadores.

3.-Realizará la definición del procedimiento de Auditoría de Valoración en los casos necesarios.

4.-Continuará y minimizará en lo posible, el programa permanente de orientación al causante.

- 5.-Se encargara de obtener la metodologfa con el ob jeto de establecer los porcentajes de vinculaci3n.
- 6.-Controlará parte de las operaciones de maquinaria usada, en comunicaci3n con SEPAPIN.
- 7.-Determinará los porcentajes de vinculaci3n de 25 empresas, actualmente sujetas a negociaci3n.

b) Departamento de Control;

- 1.-Absorberá todas las operaciones incidentes genera das en las Aduanas.
- 2.-Actualizará el triple control con las operaciones incidentes.
- 3.-Crearé la metodologfa necesaria para reportar las incidencias a las Aduanas.
- 4.-Incrementará los parámetros para generar inciden cias.
- 5.-Se encargará de proporcionar la informaci3n de - las operaciones incidentes a los Departamentos de Importadores y Mercancías a fin de completar y ac tualizar sus Archivos.

c) Departamento de Mercancías;

- 1.-Será el encargado de la implementaci3n del Archi

vo de precios preferenciales.

- 2.-Formalizará y actualizará las tablas tanto de flotes y seguros de las mercancías objeto de comercio internacional.
- 3.-Apoyará el departamento de Importadores con los precios referenciales de las mercancías que manejan las 25 empresas en proceso de negociación.
- 4.-Preparará la retro-alimentación del Sistema Mecanizado con precios referenciales obtenidos.
- 5.-Colaborará en la delimitación de parámetros para generar incidencias.
- 6.-Generará precios referenciales de las mercancías amparadas en las 500 fracciones más recurrentemente importadas.

En México el control de la valoración se efectuará en forma posterior al despacho de las mercancías, para aquellos importadores que se encuentren inscritos en el Registro de Importadores y Exportadores, a los que no se detendrá el despacho de sus mercancías, el plazo para efectuar este control podrá ser hasta de cinco años.

En las Aduanas por las que se efectuen los trami-

tes de despacho de las mercancías de importación, se contará con un departamento de revisión y registro de la Declaración de Valor dicho departamento quedará bajo la supervisión y responsabilidad del administrador de la Aduana respectiva. La función que realizará este departamento será de revisar los datos requeridos en las declaraciones de valor, así como los cálculos aritméticos con el objeto de que se encuentren correctamente determinados, firmando en el original del pedimento cuando se encuentren correctos. Numerarán las declaraciones de valor asentando el mismo número del documento de despacho (boleta de importación o pedimento de importación) , lo mismo que el número de facturas y el número total de clases de mercancías que se describen al amparo de la factura o contrato. O sea que en las aduanas únicamente se registrarán, revisarán y checarán los datos y cálculos aritméticos de las Declaraciones de Valor.

El Vista Aduanal que efectúe el reconocimiento — aduanero, deberá observar que la descripción de la mercancía anotada en la declaración de valor, coincida con la presentada a reconocimiento aduanero, y que el valor comercial declarado coincida con el valor real. En el supuesto que presuma que los datos anotados son incongruentes o erróneos, anotará en el documento de despacho, los elementos que a su juicio lo llevaron a dicha presun

ción, dichas declaraciones serán checadas en la Subdirección de Valoración en forma posterior al despacho.

El control de la valoración será establecido únicamente en la Subdirección de Valoración, a la cual las aduanas remitirán las formas de declaración de valor acompañadas de un tanto del documento de despacho para que esta oficina determine en última instancia si las declaraciones se encuentran dentro de los líneamientos de la Ley de Valoración de las Mercancías de Importación.

C O N C L U S I O N E S

- 1.- La aplicación del valor aduanero de Bruselas, con el - objeto de establecer el Valor Normal de las mercancías de importación en México, constituye la mejor técnica existente para determinar el Valor de las Mercancías - de Importación.

- 2.- La Ley de Valoración de las mercancías de importación, protege a los importadores de buena fe, frente a una - competencia desleal derivada de la subfacturación.

- 3.- Con la introducción de la Ley de Valoración se estable - cerá el control de todas las operaciones de importa - ción inclusive aquéllas en las que no exista operación de compraventa, para las cuales se establecerá el Valor Normal de acuerdo con los lineamientos de la propia - Ley.

- 4.- Con la Ley de Valoración se estableciera un control de aquellas operaciones de importación entre empresas con nexas de cualquier tipo ya sean filiales, sucursales, agente comercial, distribuidor exclusivo etc., y que -

al efectuar operaciones de compra-venta de las mercancías de importación entre ellas, establecen un valor menor al que resultaría de una venta realizada en un mercado de Libre Competencia como lo establece la Ley.

- 5.- El control de todas las operaciones de importación por parte de la Sub-Dirección de Valoración, con el objeto de determinar si éstas se encuentran valoradas correctamente, evitara los fraudes al fisco por subfacturación de parte de los importadores.

- 6.- El control y revisión en lo que a valoración de las mercancías de importación se refiere se efectuará con posterioridad al despacho de las mercancías en la mayoría de los casos evitándose demoras y agilizando el desaduanamiento de las mercancías.

- 7.- La adopción del Valor de Bruselas como sistema uniforme de valoración por parte de México constituye un paso más en el fortalecimiento de la ALAEC, dicho organismo sustituido por la ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración), persiguiéndose mediante éste organismo - la Integración de América Latina mediante la creación de un Mercado Común Latinoamericano.

B I B L I O G R A F I A

- 1.- POLITICA ARANCELARIA NACIONAL.
Pio M. de Iruzun-Angel Rubio
Cuadernos de Estudios Económicos
y Sociales. Editorial BOSCH
Barcelona España.
- 2.- BLOQUES ECONOMICOS Y MERCADOS COMUNES.
Sidney Deel. 1973. Fondo de Cultura Económica.
- 3.- LA DIPLOMACIA DEL COMERCIO MULTILATERAL.
Gerard Curzon. 1969. Fondo de Cultura Económica.
- 4.- INTEGRACION DE AMERICA LATINA.
Edición Preparada por Miguel S. Wionczak.
1964. Fondo de Cultura Económica.
- 5.- EL CONVENIO SOBRE EL VALOR EN ADUANAS DE LAS MER-
CANCIAS. J. Ma. Alvarez G. Pallete.
- 6.- EL PROBLEMA DEL VALOR ADUANERO.
Henrique Wills.
- 7.- VALOR EN ADUANAS DE LAS MERCANCIAS.
Rafael Herrera Yáñez.
- 8.- CURSO SOBRE VALOR ADUANERO MEXICO "73".
Escuela Nacional de Capacitación Aduanera.
- 9.- CONTROL DEL VALOR ADUANERO: SUS CARACTERISTICAS EN
PAISES MIEMBROS DE LA ALALC. OEA.
- 10.- ESTUDIO CRITICO DE LA DEFINICION DEL VALOR DE BRU-
SELAS. Consejo de Cooperación Aduanera. Comité de
Valor.
- 11.- LA ORGANIZACION ADMINISTRATIVA PARA LA APLICACION
DEL VALOR ADUANERO. OEA.
- 12.- LA ADMINISTRACION ADUANERA Y EL DESARROLLO, EL CA-
SO DE MEXICO. Tesis. Sergio Joaquin Figueroa V. ---
1975. Facultad de Economía. UNAM.

- 13.- CODIGO ADUANERO DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS.
- 14.- TARIFA DEL IMPUESTO GENERAL DE IMPORTACION. 1975.

ANEXO-I-

ARTICULO 7

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 y otras cargas o restricciones impuestas a la importación y a la exportación basados en el valor o fijados de algún modo con relación con éste.-- Además, cada vez que otra parte contratante lo solicite, examinarán, atendiendo a dichos principios, la aplicación de cualquiera de sus leyes o reglamentos relativos al aforo. Las PARTES CONTRATANTES podrán pedir a las partes contratantes que les 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 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 depende de la cantidad comprendida en una transacción dada, el precio que habra 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 com-- probable que se aproxime más a dicho valor.

3.- 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 aplicación del párrafo 2 de este artículo, de convertir en su propia moneda 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 15 del presente Acuerdo.
- b) A falta de esta paridad y de dicho tipo de cambio reconocido, el tipo de conversión deberá corresponder efectivamente con el valor corriente de esta moneda en las transacciones comerciales.
- c) Las PARTES CONTRATANTES, de acuerdo con el Fondo Monetario Internacional, formularán las reglas que habrán de regir 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 aplicación del párrafo 2 de este artículo, en lugar de basarse en las paridades. Hasta que las partes contratantes adopten estas reglas, cada parte contratante podrá a los efectos de 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 obligue 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 forma del presente Acuerdo, que tengan como 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 aduanas 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, con un grado razonable de exactitud, el aforo aduanero.

ANEXO -II-

CONVENIO SOBRE EL VALOR EN ADUANAS DE LAS MERCANCIAS

Los Gobiernos signatarios del presente Convenio,
Deseosos de facilitar el comercio internacional;

Deseosos de simplificar las negociaciones internacionales relativas a los aranceles de aduanas y la comparación de las estadísticas del comercio exterior en la medida en que esta comparación es más exacta cuando se basa en una valoración uniforme de las mercaderías;

Convencidos de que una definición tan uniforme — como sea posible del valor en aduana constituirá una etapa importante para alcanzar estos fines;

Considerando los trabajos ya realizados en este campo, en Bruselas, por el Grupo de Estudios para la Unión Aduanera Europea; y

Estimando que el mejor medio de obtener resultados a este respecto es el de concluir un convenio internacional,

Han convenido lo siguiente:

ARTICULO I

A los fines del presente Convenio:

- a) se entiende por " Convenio por el que se crea al Consejo " el Convenio que crea el Consejo de Cooperación Aduanera que queda abierto a la firma en Bruselas el 15 de diciembre de 1950;
- b) se entiende por " Consejo " el Consejo de Cooperación Aduanera a que se hace referencia en el apartado a) de este artículo; y
- c) se entiende por " Secretario General " al Secretario General del Consejo.

ARTICULO II

Con sujeción a las disposiciones del Artículo IV, las Partes Contratantes insertarán en su legislación nacional y aplicarán desde la entrada en vigor del presente Convenio, en lo que les concierne, la Definición del Valor (designada en lo sucesivo con el

nombre de " Definición "), tal como figura en el Anexo I del -- presente Convenio.

ARTICULO III

Para la aplicación de la Definición, las Partes Contratantes se atenderán a las disposiciones de las Notas Interpretativas (designadas en lo sucesivo con el nombre de " Notas ") contenidas en el Anexo II del presente Convenio.

ARTICULO IV

Toda Parte Contratante podrá adoptar el texto de la Definición:

- a) insertando en él aquellas disposiciones de las Notas que juzgue necesarias; y
- b) dando a este texto la forma jurídica indispensable para que pueda surtir efecto en su legislación nacional, con la adición, si fuera necesario, de disposiciones explicativas complementarias que precisen el alcance de la Definición.

ARTICULO V

- a) El Consejo queda encargado de velar por la buena ejecución del presente Convenio, a fin de asegurar su interpretación y aplicación uniforme; y
- b) con este fin, el Consejo establecerá un Comité denominado " Comité del Valor " , en el que todo miembro del Consejo al que sea aplicable el presente Convenio, tendrá el derecho a estar representado.

ARTICULO VI

El Comité del Valor ejercerá bajo la autoridad del Consejo, y según sus directrices, las funciones siguientes:

- a) reunir y difundir entre las Partes Contratantes todas -- las informaciones relativas a los métodos de valoración de las mercancías aplicadas por éstas;
- b) proceder al estudio de las leyes nacionales, reglamentaciones y prácticas de las Partes Contratantes relativas a la Definición y a las Notas y; en consecuencia, hacer recomendaciones al Consejo o a las Partes Contratantes, a fin de asegurar la interpretación y aplicación uniforme de la Definición y de las Notas, así como la adopción de reglamentos y prácticas tipos;

- c) redactar Notas Explicativas para la aplicación de la Definición;
- d) facilitar a las Partes Contratantes, de oficio o a su petición, informaciones o asesoramientos en todas las cuestiones relativas al valor en aduana de las mercaderías;
- e) proponer al Consejo los proyectos de enmienda al presente Convenio que estime necesarias; y
- f) ejercer, en lo que se refiere al valor en aduanas de las mercaderías, todos los demás poderes o funciones que el Consejo pueda delegarle.

ARTICULO VII

- a) El Comité del Valor se reunirá por lo menos tres veces al año;
- b) elegirá su Presidente así como uno o varios Vicepresidentes; y
- c) establecerá su reglamento interno por decisión adoptada por mayoría de los dos tercios de sus miembros. Este reglamento será sometido a la aprobación del Consejo.

ARTICULO VIII

Los anexos del presente Convenio forman parte integrante del mismo y toda referencia a este Convenio se aplica igualmente a dichos anexos.

ARTICULO IX

Las partes Contratantes aceptan las disposiciones del Protocolo adjunto al presente Convenio relativo a los métodos especiales de imposición de los productos que figuran en el capítulo 30 y en la posición 30.06 de la Nomenclatura anexa al Convenio sobre la Nomenclatura para la Clasificación de las Mercaderías en los Aranceles de Aduanas, abierto a la firma en Bruselas en la misma fecha que el presente Convenio.

ARTICULO X

- a) Todas las disposiciones de otros acuerdos internacionales serán derogadas entre las Partes Contratantes en la medida en que sean contrarias al presente Convenio; y
- b) el presente Convenio no deroga las obligaciones que cualquier Parte Contratante hubiera podido contraer con un tercer gobierno, en virtud de otros acuerdos internacionales, antes de la entrada en vigor para la misma del presente Convenio. Sin embargo, las Partes Contratantes adoptarán, cuando las circunstancias lo permitan, y en todo caso en el momento de la -

renovación de los acuerdos, todas las medidas destinadas a — adaptarlos a las disposiciones del presente Convenio.

ARTICULO XI

- a) Toda controversia entre dos o varias Partes Contratantes en lo referente a la interpretación o aplicación del presente Convenio será resuelta, en lo posible, por vía de negociaciones directas entre dichas Partes;
- b) Toda controversia que no fuera resuelta por vía de negociación directa será sometida por las partes en litigio al Comité del Valor, el cual la examinará y hará recomendaciones para su resolución;
- c) si el Comité del Valor no puede resolver la controversia, la someterá al Consejo, el cual hará recomendaciones, conforme al artículo III e) del Convenio por el que se crea el Consejo; y
- d) las partes en litigio pueden convenir previamente aceptar las recomendaciones del Comité o del Consejo.

ARTICULO XII

El presente Convenio quedará abierto hasta el 31 de marzo de 1951 a la firma de todo gobierno que hubiera firmado el Convenio por el que se establece el Consejo.

ARTICULO XIII

- a) El presente Convenio se someterá a ratificación; y
- b) los instrumentos de ratificación serán depositados en el Ministerio de Relaciones Exteriores de Bélgica, el cual notificará a todos los gobiernos signatarios y a los que se adhieren, así como el Secretario General, cada uno de dichos depósitos. Sin embargo, ningún gobierno podrá depositar el instrumento de ratificación del presente Convenio sin haber depositado previamente el instrumento de ratificaciones del Convenio por el que se crea el Consejo.

ARTICULO XIV

- a) Tres meses después de la fecha del depósito en el Ministerio de Relaciones Exteriores de Bélgica de los instrumentos de ratificación de siete gobiernos, el presente Convenio entrará en vigor respecto a estos gobiernos; y
- b) para todo gobierno que deposite su instrumento de ratificación

después de dicha fecha, el Convenio entrará en vigor tres meses después de la fecha del depósito de este instrumento de ratificación en el Ministerio de Relaciones Exteriores de Bélgica.

ARTICULO XV

- a) El gobierno de todo Estado no signatario del presente Convenio que hubiera ratificado el Convenio por el que se crea el Consejo o hubiera adherido a él, podrá adherir al presente Convenio a partir del 1.º de Abril de 1951;
- b) los instrumentos de adhesión serán depositados en el Ministerio de Relaciones Exteriores de Bélgica, al cual notificará cada uno de dichos depósitos a todos los signatarios y adherentes, así como el Secretario General; y
- c) el presente Convenio entrará en vigor para todos los gobiernos que se adhieran a él tres meses después de la fecha del depósito de su instrumento de adhesión, pero no antes de la fecha de su entrada en vigor, de acuerdo con el párrafo a) del artículo XIV.

ARTICULO XVI

- a) El presente Convenio es de duración ilimitada, pero cualquier Parte Contratante podrá denunciarlo en cualquier momento, cinco años después de la fecha de su entrada en vigor, de acuerdo con lo establecido en el párrafo a) del artículo XIV. La denuncia surtirá efectos a la expiración del plazo de un año a contar de la fecha de recepción de la notificación de denuncia por el Ministerio de Relaciones Exteriores de Bélgica, el cual notificará esta recepción a todos los gobiernos signatarios y adherentes, así como al Secretario General; y
- b) toda Parte Contratante que haya denunciado el Convenio por el que se establece el Consejo, dejará de ser parte del presente Convenio.

ARTICULO XVII

- a) Todo gobierno puede declarar, bien al momento de la ratificación o de la adhesión, bien ulteriormente, por notificación al Ministerio de Relaciones Exteriores de Bélgica, que el presente Convenio se extenderá a los territorios cuyas relaciones internacionales están bajo su responsabilidad; el Convenio será aplicable a dichos territorios tres meses después de la fecha de recepción de cada notificación por el Ministerio de Relaciones Exteriores de Bélgica, pero no antes de la fecha

- de entrada en vigor del presente Convenio para ese gobierno;
- b) todo gobierno que, en virtud del párrafo a) precedente, haya aceptado el presente Convenio para un territorio cuyas relaciones están bajo su responsabilidad, podrá dirigir, en nombre de este territorio, una notificación de denuncia al Ministerio de Relaciones Exteriores de Bélgica, de acuerdo con las disposiciones del artículo XVI; y
 - c) el Ministerio de Relaciones Exteriores de Bélgica informará a todos los gobiernos signatarios y adherentes, así como al Secretario General, de toda notificación recibida por él en virtud del presente artículo.

ARTICULO XVIII

- a) El Consejo podrá recomendar enmiendas a las Partes Contratantes del presente Convenio;
- b) toda Parte Contratante que acepte una enmienda notificará por escrito su aceptación al Ministerio de Relaciones Exteriores de Bélgica, el cual comunicará la recepción de la notificación de aceptación - a todos los gobiernos signatarios y adherentes, así como al Secretario General;
- c) las enmiendas entrarán en vigor tres meses después de haberse recibido en el Ministerio de Relaciones Exteriores de Bélgica las notificaciones de aceptación de todas las Partes Contratantes.
Cuando una enmienda haya sido aceptada por todas las Partes Contratantes, el Ministerio de Relaciones Exteriores de Bélgica la notificará a todos los Gobiernos signatarios y adherentes, así como al Secretario General, dándoles a conocer -- la fecha de su entrada en vigor; y
- d) una vez que haya entrado en vigor una enmienda, ningún gobierno podrá ratificar el presente Convenio o adherir a él, sin aceptar al mismo tiempo, dicha enmienda.

En fe de lo cual, los infascritos, debidaemnte autorizados al efecto por sus gobiernos respectivos, han firmado el presente Convenio.

Hecho en Bruselas, a quince de diciembre de mil - novecientos cincuenta (15 de diciembre de 1950), en los idiomas francés e inglés, siendo ambos textos igualmente auténticos, en un solo original que será depositado en los archivos del Gobierno de Bélgica, el cual transmitirá copias certificadas del mismo a todos los gobiernos signatarios y adherentes.

ANEXO -III-

DEFINICION DEL VALOR DE BRUSELAS

ARTICULO I

1.- Para la aplicación de los derechos de aduana ad-valorem, el valor de las mercaderías importadas con destino al consumo es el precio normal, es decir, el precio que se estima pudiera fijarse para estas mercaderías, en el momento en que los derechos de aduana son exigibles, como consecuencia de una venta efectuada en condiciones de libre competencia entre un comprador y un vendedor independiente el uno del otro.

2.-El precio normal de las mercaderías importadas se determina con arreglo a los siguientes supuestos:

- a) que las mercaderías son entregadas al comprador en el puerto o lugar de introducción en el territorio del país de importación;
- b) que el vendedor soporta todos los gastos relacionados con la venta y la entrega de las mercaderías en el puerto o lugar de introducción, quedando dichos gastos, en consecuencia incluidos en el precio normal; y
- c) que el comprador soporta todos los derechos e impuestos exigibles en el país de importación, quedando dichos derechos e impuestos, en consecuencia excluidos del precio normal.

ARTICULO II

1.-Una venta efectuada en condiciones de libre competencia entre un comprador y un vendedor independiente el uno del otro, es una venta en la que, principalmente;

- a) el pago del precio de las mercaderías constituye la única prestación efectiva del comprador;
- b) el precio convenido no está influido por relaciones comerciales, financieras o de otra clase, sean o no contractuales, que pudieran existir, aparte de las creadas por la propia venta, entre el vendedor o una persona física o jurídica asociada en negocios con el vendedor y el comprador o una persona física o jurídica asociada en negocios con el comprador; y
- c) ninguna parte producto proveniente de reventa o de otros actos de disposición, o aun de la utilización de que sean objeto ulteriormente las mercaderías, revertirá directa o indirectamente al vendedor o a cualquiera otra persona física o jurídica asociada en negocios con el vendedor.

2.-Se considera que dos personas están asociadas en negocios cuando una de ellas pese un interés cualquiera en los negocios o los bienes de la otra, o si los dos tienen intereses comunes en negocios o bienes, o si una tercera persona posee un interés en los negocios o los bienes de cada una de ellas, sean estos intereses directos o indirectos.

ARTICULO III

Cuando las mercaderías a valorar:

- a) hayan sido fabricadas de acuerdo con una patente de invención o conforme a un diseño o a un modelo registrado; o
- b) sean importadas al amparo de una marca de fábrica o de comercio extranjera; o
- c) sean importadas para su venta u otro acto de disposición al amparo de una marca de fábrica o de comercio extranjera, o para su utilización al amparo de dicha marca, el precio normal se determina considerando que este precio comprende el valor del derecho a utilizar, para las mercaderías de que se trata, la patente, el diseño o modelo, o la marca de fábrica o de comercio.

NOTAS INTERPRETATIVAS DE LA DEFINICION DEL VALOR DE BRUSELAS

Addendum al Artículo I

NOTA 1.- El momento indicado en el párrafo 1) del Artículo I, será determinado de conformidad con la legislación de cada país, y podrá ser, por ejemplo, el de la presentación reglamentaria o el del registro de la declaración de mercaderías con destino al consumo, el del pago de los derechos de aduana o el del retiro de las mercaderías.

NOTA 2.- Los gastos a que se refiere el apartado b) del párrafo 2) del Artículo I, comprenden, entre otros, los siguientes:

- los gastos de transporte
- los gastos de seguro
- las comisiones
- los corretajes
- los gastos para la obtención, fuera del país de importación, de los documentos relativos a la introducción de las mercaderías en el país de importación, incluidos los derechos consulares.
- los derechos e impuestos exigibles fuera del país de importación, con exclusión de aquellos de los que las

- mercaderías hubieran sido exoneradas, o cuyo monto -
hubiera sido o debiera ser reembolsado
- el costo de los envases, con exclusión de aquellos -
que siguen su propio régimen; los gastos de embalaje
(mano de obra, material u otros gastos)
 - los gastos de carga

NOTA 3.- El precio normal se determinará suponiendo que la venta alcanza a la cantidad de mercaderías que se valora.

NOTA 4.- Cuando los elementos que se tienen en cuenta para la de terminación del valor o del precio pagado o por pagar esten expresados en una moneda distinta de la del país de importación, el tipo de cambio aplicable para la conversión será el tipo de cambio oficial en vigor en este país.

NOTA 5.- El objeto de la Definición del valor es permitir, en todos los casos, el cálculo de los derechos de aduana sobre la base del precio al que cualquier comprador podría procurarse las mercaderías importadas, como consecuencia de una venta efectuada en condiciones de libre competencia, en el puerto o lugar de introducción en el país de importación. Este concepto tiene un alcance general y es aplicable a las mercaderías importadas hayan sido objeto o no de un contrato de venta, y cualquiera sean las condiciones de este contrato.

La aplicación de esta definición implica, sin embargo, una investigación sobre los precios corrientes en el momento de la valoración. En la práctica, cuando las mercaderías importadas son objeto de una venta bona fide, el precio pagado o a pagar en virtud de esta venta podrá ser considerado, en general, como una indicación aceptable para determinar el precio normal mencionado en la Definición. En consecuencia, el precio pagado o a pagar podrá tomarse sin inconveniente como base de la valoración y se recomienda a las administraciones aduaneras admitirlo como valor de las mercaderías en cuestión, sin perjuicio:

- a) de las disposiciones que puedan adoptarse, con el fin de evitar la evasión de los derechos mediante precios o contratos ficticios o falsos; y
- b) de los ajustes eventuales de este precio que se juzguen necesarios para tener en cuenta elementos que, en la venta considerada, difieran de aquellos que toma como base la Definición del Valor.

Los ajustes de que trata el apartado b) precedente, se refieren especialmente a los gastos de transporte y a los demás gastos mencionados en el párrafo 2), del artículo I y en la Nota 2

del Addendum al Artículo I, así como a los descuentos u otras reducciones de precios concedidos a los representantes exclusivos o concesionarios únicos, a los descuentos anormales o a cualquiera otra reducción del precio usual de competencia.

Addendum al Artículo III

NOTA 1.- Las disposiciones del Artículo III no introducen ninguna restricción a las disposiciones de los artículos I y II.

NOTA 2.- Las disposiciones del Artículo III pueden aplicarse también a las mercaderías importadas para ser objeto, después de una elaboración complementaria, de una venta o de otro acto de disposición al amparo de una marca de fábrica o de comercio extranjera o de una utilización al amparo de dicha marca.

NOTA 3.- Se considerará que una marca de fábrica o de comercio es una marca de fábrica o de comercio extranjera, cuando pertenece a :

- a) cualquier persona que, fuera del país de importación, haya cultivado, producido, fabricado o puesto a la venta las mercaderías que se valoran, o intervenido en ellas de otra manera;
- b) cualquier persona asociada en negocios con cualesquiera de las personas indicadas en el apartado a) que antecede; y
- c) cualquiera persona cuyos derechos sobre la marca -- estén limitados por un acuerdo con cualesquiera de las personas indicadas en los apartados a) o b) que anteceden.

Addendum General

Se recomienda que la noción de Valor, tal como se resulta de la Definición y de las presentes Notas Interpretativas, sea utilizada para la determinación del valor de todas las mercaderías que deban ser declaradas en aduana, incluso las mercancías exoneradas de derechos y las mercaderías gravadas con derechos específicos.

-A-IV-1-

ANEXO -IV-

RESOLUCION 308

TEXTO MODIFICADO DE LAS VERSIONES LEGALES (ESPAÑOL-PORTUGUES)
DE LA DEFINICION DEL VALOR DE BRUSELAS Y DE SUS NOTAS INTERPRE-
TRATIVAS ADOPTADAS POR LA ALALC.

EL COMITE EJECUTIVO PERMANENTE,

CONSIDERANDO Que los textos oficiales en inglés y francés de la Definición del Valor de Bruselas han sido modificados a partir del 18 de abril de 1972, fecha en que entro en vigencia la recomendación del Consejo de Cooperación Aduanera de Bruselas adoptada el 7 de junio de 1967; y

Que la resolución 133 (V) sobre adopción de la Definición del Valor de Bruselas y sus Notas Interpretativas como noción uniforme del valor aduanero de las mercaderías por los países miembros, dispone que los textos oficiales en español y portugués de dicha Definición para la Asociación se mantendrán actualizados, sometiendo al Comité Ejecutivo Permanente las modificaciones introducidas por el Consejo de Cooperación Aduanera de Bruselas.

Visto Lo dispuesto en el artículo sexto de la Resolución 133 (V),

RESUELVE:

PRIMERO.- Adoptar como versiones legales de la Asociación Latinoamericana de libre Comercio (ALALC) los textos en español y portugués de la Definición del Valor de Bruselas y sus Notas Interpretativas que se insertan en el anexo de la presente Resolución:

SEGUNDO.- Derogar la Resolución 87 del Comité Ejecutivo Permanente.

ANEXO
DEFINICION DEL VALOR DE BRUSELAS

ARTICULO I

1.-Para la aplicación de los derechos de aduanas "ad-valorem", el valor de las mercancías importadas con destino a consumo es el precio normal; es decir, el precio que se estima pudiera fijarse para estas mercancías, en el momento en que los derechos de adua

nas son exigibles, como consecuencia de una venta efectuada en condiciones de libre competencia entre un comprador y un vendedor independientes uno de otro.

El precio normal de las mercancías importadas se determinará suponiendo que:

- a) Las mercancías son entregadas al comprador en el puerto de introducción en el país de importación.
- b) El vendedor soporta todos los gastos relacionados con la venta y la entrega de las mercancías en el puerto o lugar de introducción, por lo que estos gastos se incluyen en el precio normal.
- c) El comprador soporta los derechos y gravámenes exigibles en el país de importación, por lo que estos derechos y gravámenes se excluyen del precio normal.

ARTICULO II

1.- Una venta efectuada en condiciones de libre competencia entre un comprador y un vendedor independientes uno de otro es una venta en la que, especialmente, se cumplen las siguientes condiciones:

- a) El pago del precio de las mercancías constituye la única prestación efectiva del comprador.
- b) El precio convenido no está influido por relaciones comerciales, financieras o de otra clase, sean o no contractuales, que pudieran existir, aparte de las creadas por la propia venta, entre el vendedor y el comprador o una persona natural o jurídica asociada en negocios con el comprador.
- c) Ninguna parte del producto que proceda de las reventas o de otros actos de disposición o, incluso, de la utilización de que sean objeto posteriormente las mercancías, revierte directa o indirectamente al vendedor o a cualquier otra persona natural o jurídica asociada en negocios con el vendedor.

2.- Se considera que dos personas están asociadas en negocios, cuando una de ellas posee un interés cualquiera en los negocios o en los bienes de la otra, o si las dos tienen intereses comunes en negocios o bienes cualesquiera, o, incluso, si una tercera persona posee un interés en los negocios o en los bienes de cada una de ellas, sean estos intereses directos o indirectos.

ARTICULO III

Cuando las mercancías a valorar:

- a) Hayan sido fabricadas con arreglo a una patente de invención o conforme a un dibujo o a un modelo protegido; o
- b) Se importen con una marca extranjera de fábrica o de co--

mercio; o

c) Se importen para ser objeto, bien de una venta o de otro acto de disposición con una marca extranjera de fábrica o de comercio, bien de una utilización con tal marca, el precio normal se determinará considerando que este precio comprende para dichas mercancías, el valor del derecho de utilizar la patente, el dibujo o el modelo o la marca de fábrica o de comercio.

NOTAS INTERPRETATIVAS DE LA DEFINICION DEL VALOR EN ADUANA

Addendum al Artículo I

NOTA 1.- El momento indicado en el párrafo 1 del Artículo I se - determinará conforme a la legislación de cada país, y podrá ser, por ejemplo, el de la presentación reglamentaria o el del registro de la declaración de las mercancías para consumo, el del pago de los derechos de aduanas o el del levante de las mercancías.

NOTA 2.- Los gastos a que se refiere al apartado b) del párrafo 2 del Artículo I, comprenden especialmente:

- Los gastos de transporte.
- Los gastos de seguro.
- Las comisiones.
- Los corretajes.
- Los gastos para la obtención, fuera del país de importación, de los documentos relacionados con la introducción de las mercancías en el país de importación, incluidos los derechos consulares.
- Los derechos y gravámenes exigibles fuera del país de importación, con exclusión de aquellos de los que las mercancías hubieran sido desgravadas o cuyo importe hubiera sido o debiera ser rembolsado.
- El costo de los embalajes, excepto si éstos siguen su régimen aduanero propio; los gastos de embalaje (mano de obra, materiales u otros gastos).
- Los gastos de carga.

NOTA 3.- El precio normal se determinará suponiendo que la venta se limita a la cantidad de mercancía a valorar.

NOTA 4.- Cuando los elementos que se tienen en cuenta para la determinación del valor o del precio pagado o por pagar están expresados en una moneda distinta de la del país de importación, el tipo de cambio aplicable para la conversión será el oficial en vigor en este país.

NOTA 5.- El objeto de la Definición del Valor es permitir en todos los casos, el cálculo de los derechos de aduanas sobre la base del precio al que cualquier comprador podría procurarse las mercancías importadas, como consecuencia de una venta efectuada en condiciones de libre competencia, en el puerto o lugar de introducción en el país de importación. Este concepto tiene un alcance general y es aplicable hayan sido o no las mercancías importadas, objeto de un contrato de venta y cualesquiera que fueren las condiciones de este contrato.

Pero la aplicación de esta Definición implica una investigación sobre los precios corrientes en el momento de la valoración. En la práctica, cuando las mercancías importadas son objeto de una venta "bona fide", el precio pagado o por pagar en virtud de esta venta podrá ser considerado, en general, como una indicación aceptable para determinar el precio normal mencionado en la Definición. Por consiguiente, el precio pagado o por pagar podrá tomarse sin inconveniente, como base de la valoración, y se recomienda a las administraciones aduaneras que lo admitan como valor de las mercancías de que se trate, sin perjuicio:

- a) De las medidas que se adopten para evitar que se eludan los derechos por medio de precios o contratos ficticios o falsos; y
- b) De los posibles ajustes de este precio, que se juzguen necesarios, para tener en cuenta los elementos que, en la venta considerada, difieran de los que contiene la Definición del Valor.

Los ajustes de que trata el apartado b) precedente se refieren principalmente a los gastos de transporte y a los demás gastos mencionados en el párrafo 2) del Artículo I y en la Nota 2 del "Addendum" al Artículo I, así como a los descuentos u otras reducciones de precios concedidos a los representantes exclusivos o concesionarios únicos, a los descuentos anormales, o a cualquier otra reducción del precio usual de competencia.

Addendum al Artículo III

NOTA 1.- Las disposiciones del Artículo III no implican ninguna restricción a las disposiciones de los Artículos I y II.

NOTA 2.- Las disposiciones del Artículo III pueden aplicarse también a las mercancías importadas para ser objeto, después de sufrir un trabajo complementario, bien de una venta o de cualquier otro acto de disposición con una marca extranjera de fábrica o de comercio, bien de una utilización con tal marca.

NOTA 3.- Una marca de fábrica o de comercio se considerará como extranjera, si es la marca:

- a) Ya de una persona cualquiera que, fuera del país de importación, haya cultivado, producido, fabricado o puesto en venta las mercancías a valorar, o haya actuado de cualquier otra forma respecto de las mismas.
- b) Ya de una persona cualquiera asociada en negocios con cualquiera de las designadas en el apartado a).
- c) Ya de una persona cualquiera cuyos derechos sobre la marca estén limitados por un acuerdo con cualquiera de las designadas en los apartados a) y b) precedentes.

Addendum General

Se recomienda que la Noción de Valor, tal como resulta de la definición y de las presentes Notas Interpretativas, sea utilizada para la determinación del valor de todas las mercancías que deban ser declaradas en la aduana, incluso de las mercancías libres de derechos y de las sujetas al pago de derechos específicos.

ANEXO.-V-

LEY DE VALORACION ADUANERA DE LAS MERCANCIAS DE IMPORTACION

Al margen un sello con el Escudo Nacional que dice:
Estados Unidos Mexicanos.-Presidencia de la Republica.

JOSE LOPEZ PORTILLO, Presidente Constitucional de
los Estados Unidos Mexicanos, a sus habitantes sabed:

Que el H. Congreso de la Unión se ha servido diri-
girme el siguiente

DECRETO:

" El Congreso de los Estados Unidos Mexicanos, De-
creta:

LEY DE VALORACION ADUANERA DE LAS MERCANCIAS DE IMPORTACION

ARTICULO 1o.- La base gravable para la aplicación de la cuota advalorem del impuesto general de importación, es el valor normal de las mercancías a importar.

Por valor normal se entiende el que correspondería a las mercancías a importar, en la fecha de su llegada al territorio nacional conforme a lo dispuesto por el Código Aduanero, como consecuencia de una venta efectuada en condiciones de libre competencia entre un comprador y un vendedor independiente uno del otro.

Para la determinación de la base gravable no se tomarán en cuenta las variaciones normales de precios si las mercancías llegan al país dentro de un plazo de tres meses, a partir de su adquisición. Se entiende por fecha de adquisición la de la factura de venta o la del contrato.

Como excepción a lo dispuesto en el párrafo primero, la Secretaría de Comercio, escuchando a la de Hacienda y Crédito Público, y en los términos de la legislación respectiva, podrá modificar los precios oficiales de las mercancías de importación.

En los términos del párrafo anterior, los precios oficiales se fijarán o modificarán sólo tratándose de importaciones que puedan ocasionar perjuicios a la industria o a la economía nacional y constituirán la base gravable mínima para la aplicación del impuesto general de importación.

ARTICULO 2o.- El valor normal se determinará presumiendo, sin admitir prueba en contrario, que:

I.- Las mercancías de importación son entregadas al comprador en el lugar de introducción al territorio nacional y que la venta se limita a la cantidad de ellas presentadas a valorar.

Se consedirá que se trata de una sola adquisición aun cuando se reciba en parcialidades siempre que:

a) El importador al llegar la primera remesa declare y compruebe mediante la factura o contrato respectivo la cantidad total adquirida;

b) El total de la mercancía se importe dentro de los seis meses siguientes a la fecha de llegada de la primera remesa; y

c) La mercancía adquirida esté destinada totalmente al país y para el propio interesado.

II.- Los gastos relacionados con la venta y entrega de las mercancías hasta el lugar de introducción son por cuenta del vendedor, por lo que quedan incluidos en el valor normal, a excepción de los fletes y seguros entre el puerto marítimo, terrestre o aéreo de exportación y el lugar de introducción al país.

La Secretaría de Hacienda Y crédito Público queda autorizada para fijar porcentajes de deducción por concepto de fletes y seguros, tratándose de importaciones por vía terrestre provenientes de países limítrofes con el país.

III.- Los impuestos y derechos que se causen en territorio nacional y los gastos erogados en el mismo que no estén relacionados con la venta y entrega de las mercancías, corren por cuenta del comprador y no se incluyen en el valor normal.

ARTICULO 3o.- Para determinar el valor normal se partirá, - en orden sucesivo y por exclusión del:

I.- Precio de factura pagado o por pagar;

II.- Precio usual de competencia;

III.- Precio probable de venta en territorio nacional;

IV.- Precio efectivo de venta en territorio nacional; y

V.- Precio que corresponda a la suma de alquileres.

El reglamento establecerá los ajustes que sea necesario hacer a los anteriores precios cuando los elementos de la venta — considerada difieran de los que contienen los artículos 1o. y 2o. de esta Ley.

De no ser posible utilizar los precios señalados se fijará el valor normal partiendo del determinado por avaluo de la autoridad.

ARTICULO 4o.- Para los efectos del artículo 3o. de esta Ley, se entiende por:

I.- Precio de factura pagado o por pagar, aquél que se haya pactado entre el comprador y el vendedor y que conste en la factura o contrato.

II.- Precio usual de competencia, el que habitualmente se aplica en las operaciones de compra-venta en condiciones de libre competencia, para las mercancías idénticas o similares a las que se valoran.

Se entiende por mercancías idénticas aquéllas que coincidan en todas sus características con las que se valoran, en lo que se refiere a naturaleza, uso, función, calidad, marca y prestigio comercial.

Se consideran mercancías similares aquéllas que, sin ser iguales en todas las características con las que se valoran, presentan algunas idénticas, sobre todo en naturaleza, uso, función y calidad.

III.- Precio probable de venta, el que resulte de la venta de primera mano de una mercancía idéntica a la importada, efectuada en el país en una fecha que no exceda de tres meses anteriores a la de la valoración.

IV.- Precio efectivo de venta, el que se obtenga de la venta de primera mano en territorio nacional de las mercancías que se importan.

V.- Precio que corresponda a la suma de alquileres, el que se establezca con base en los alquileres previstos en los convenios de uso y goce de bienes, durante el periodo normal de utilización de la mercancía importada con deducción de los elementos extraños a la noción de valor normal, tales como los intereses legales durante dichos periodos y asistencia técnica.

Se tendrá por periodo normal de utilización el establecido en función del porcentaje anual de depreciación señalado en la Ley del Impuesto sobre la Renta.

ARTICULO 5.- Para los efectos de esta Ley, se considera que existe una venta en condiciones de libre competencia entre un comprador y un vendedor independiente uno del otro, cuando se cumplan los siguientes requisitos:

I.- Que el pago del precio de las mercancías constituya la única obligación o prestación a cargo del comprador.

II.- Que el precio no esté influido por vinculaciones comerciales, financieras o de otra clase, sean o no contractuales distintas de las originadas por la propia venta, entre el vendedor y el comprador o entre una persona física o moral asociada en negocios con ambos.

III.- Que ninguna parte del producto que se obtenga de la venta o de posteriores actos de disposición o utilización de las mercancías revierta directa o indirectamente en favor del vendedor o de personas asociadas en negocios con él.

Para los efectos de la fracción II y III anteriores, se considera que dos personas están asociadas en negocios cuando:

- a) Una de ellas posee un interés cualquiera en los negocios o en los bienes de la otra;
 - b) Las dos tengan intereses comunes en cualesquiera negocios o bienes; o
 - c) Una tercera persona tiene un interés directo o indirecto en los negocios o en los bienes de cada una de ellas.
- En los casos en que conforme a esta ley existan vinculaciones que influyan en el precio de factura, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público podrá señalar porcentajes fijos de ajuste a dicho precio con objeto de facilitar las operaciones.

ARTICULO 6o.- El valor normal de las mercancías también comprende el importe de los cargos originados por:

- I.- Haberse fabricado con arreglo a patentes de invención, dibujos o modelos protegidos;
- II.- Ostentar marcas de fábrica o de comercio extranjeras; y
- III.- Obtener la autorización para utilizarlas con marcas extranjeras, cuando se hayan importado sin ellas; excepto si van a ser objeto de un trabajo complementario o de transformación en el país.

Para la excepción a que se refiere el párrafo anterior, se entenderá por trabajos complementarios o de transformación, aquellos que le den a la mercancía que se va a vender con la marca sus características definitivas, o le incorporen propiedades que posibiliten su utilización para lo que estén destinadas. De lo contrario, deberá incrementarse al precio pagado o por pagar, en el importe del derecho a utilizar la marca extranjera, en la parte proporcional correspondiente a la mercancía importada.

ARTICULO 7o.- Para los efectos del artículo anterior, una marca de fábrica o de comercio se considerará de de origen extranjero si el titular es cualquier persona que:

- I.- Fuera del país, haya cultivado, producido, fabricado, puesto en venta o dispuesto en alguna otra forma con tal marca, las mercancías a valorar;
- II.- Esté asociada en negocios con alguna de las personas a que se refiera la fracción anterior; y
- III.- Haya celebrado convenio respecto de sus derechos sobre la marca, con alguna de las personas aludidas en las fracciones anteriores.

También se considera de origen extranjero la marca que teniendo como titular a alguna de las personas señaladas en este artículo, deba usarse vinculada a una marca originalmente registrada en México.

ARTICULO 8o.- Las mercancías se valorarán en las condiciones materiales en que se presenten al reconocimiento, por lo que si están averiadas o usadas se aplicarán los preceptos de esta Ley tomando en cuenta esas circunstancias para la valoración.

ARTICULO 9o.- El importador en el momento de solicitar el reconocimiento de la mercancía presentara una declaración bajo protesta de decir verdad, determinando el valor normal de las mercancías, conforme al modelo oficial aprobado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

La declaración de valor será suscrita por el importador, por su representante legal o por el agente aduanal que tramite la operación, siendo estos últimos responsables solidarios con aquél en el pago de los créditos fiscales que determine la autoridad como consecuencia de la inexactitud o falsedad de los datos de la declaración de valor normal.

En las importaciones en tráfico postal se utilizará la forma que determine la misma Secretaría.

En el caso de pequeñas importaciones y de mercancías que traigan consigo los pasajeros, distintas a las que sean motivo de franquicia, la forma oficial se suplirá por los documentos de compra o por la declaración que bajo protesta de decir verdad haga el interesado, salvo que conforme a la ley se requiera presentar pedimento de importación.

Tratándose de equipajes y menajes de casa no se presentará declaración de valor.

ARTICULO 10.- La Secretaría de Hacienda y Crédito Público tiene facultad para revisar las declaraciones de valor normal a fin de verificar los datos que consignan y para comprobar el cumplimiento de las obligaciones establecidas por esta Ley y por las demás disposiciones legales reglamentarias.

Para este efecto, el importador está obligado a presentar todos los elementos, datos y documentos que la autoridad le solicite de conformidad con el Código Fiscal de la Federación. La Secretaría podrá requerir de los terceros que hayan tenido relaciones de negocios con el importador, todos los informes y documentos que a su juicio se requieran.

El interesado deberá dar cumplimiento a lo solicitado dentro de un plazo de quince días, que podrá prorrogarse hasta por tres meses, por una sola vez, a juicio de la autoridad.

En caso de incumplimiento, la Secretaría de terminara, con los elementos a su alcance, el valor normal e impondrá las sanciones correspondientes.

Tratándose de las infracciones de contrabando o de comercio tenencia o estancia ilegal de mercancías extranjeras, la Secre-

taría fijará de oficio el valor normal de las mismas para la determinación de los impuestos omitidos y para la imposición de las sanciones correspondientes.

ARTICULO 11.- Cuando en el despacho aduanero de las mercancías se observen discrepancias en la documentación presentada entre lo manifestado en la declaración de valor normal y el resultado del reconocimiento, o se presuma que existe inexactitud o falsedad en el valor declarado, se procederá a la revisión de la declaración, para concluir el trámite de importación.

Tratándose de importadores registrados en la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, la revisión se efectuará en los términos del artículo anterior.

ARTICULO 12.- Si al practicarse la revisión procede rectificar el valor declarado, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público determinará el impuesto omitido tomando como base el valor normal de acuerdo con las disposiciones de esta Ley.

ARTICULO 13.- Contra la valoración de oficio a que se refiere el último párrafo del artículo 10, procede el recurso de inconformidad, que se tramitará en los términos que el Código Fiscal de la Federación señala para el recurso de revocación, salvo en el caso de que haya persona detenida, en el cual el recurso se substanciará observando lo previsto en el Código Aduanero para la inconformidad contra la clasificación arancelaria.

ARTICULO 14.- Cuando se impugne la resolución a que se refiere el artículo 12 y las mercancías se encuentren en recinto fiscal, el interesado podrá retirarlas si previamente paga los impuestos conforme al valor declarado, garantiza la diferencia que resulte en su contra de aplicarse el valor determinado por la autoridad y cumple los demás requisitos establecidos por la ley.

ARTICULO 15.- Todo acto u omisión que oculte o tienda a ocultar, total o parcialmente el valor normal de las mercancías que se importen constituye infracción a esta Ley, y dará lugar al cobro de los impuestos omitidos y a una multa equivalente al duplo del impuesto que se evadió o se pretendió evadir.

Los hechos a que se refiere el párrafo anterior, se harán del conocimiento de la autoridad competente cuando se presuma la comisión de algún delito.

Se exceptúan de lo dispuesto en los párrafos anteriores los casos siguientes:

I.- Cuando en la documentación existan errores en las

- operaciones aritméticas, debidamente comprobados;
y
II.- Cuando los precios de factura difieran del valor normal pero éste haya sido proporcionado correctamente en la declaración del valor.

TRANSITORIOS

ARTICULO PRIMERO.- Esta Ley entrará en vigor el día 1o. de julio de 1979.

ARTICULO SEGUNDO.- Se derogan los artículos 227 y 555 del Código Aduanero de los Estados Unidos Mexicanos, en lo relativo al otorgamiento de descuentos en los impuestos aduaneros de importación tratándose de mercancías averiadas, así como las demás disposiciones que se opongan a la presente Ley, salvo las relativas a las facultades de la Secretaría de Comercio para fijar y modificar precios oficiales a las mercancías de importación.

México, D.F., 20 de diciembre de 1978.- Antonio Riva Palacio López, D. P.- Antonio Ocampo Ramirez, S. P.- Miguel Bello Pineda, D. S.- Joaquín E. Repetto Ocampo, S.S.- Rúbricas .

En cumplimiento de lo dispuesto por la fracción I del artículo 89 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos y para su debida publicación y observancia, expido el presente Decreto en la residencia del Poder Ejecutivo Federal, en la ciudad de México, Distrito Federal, a los veintidós días del mes de diciembre de mil novecientos setenta y ocho.- José López Portillo.- Rúbrica.- El Secretario de Hacienda Y Crédito Público, David Ibarra Muñoz.- Rúbrica.- El Secretario de Comercio, Jorge de la Vega Domínguez.- Rúbrica.- El Secretario de Gobernación, Jesús Reyes Heróles.- Rúbrica.



SUBSECRETARIA DE INSPECCION FISCAL
DIRECCION GENERAL DE ADUANAS

-A-VI-1-

ANEXO -VI-

DECLARACION DE VALOR

SUJETOS Y CARACTERISTICAS DE LA TRANSACCION

1 IMPORTADOR		2 REG. PED. DE CAUBANTES		CLAVE DE ADUANA		FECHA		30 Nº DE DECLARACION						
3 DOMICILIO		4 REG. PED. DE IMA Y EXP		11 INTERMEDIARIO DE LA TRANSACCION				12 REG. PED. DE CAUBANTES						
5 NIVEL COMERCIAL				13 DOMICILIO				14 TELEFONO O TELEX						
6 VENDEDOR EXTRANJERO			7 ACTIVIDAD COMERCIAL			15 Nº DE FACTURA		16 FECHA DE FACTURA		17 FORMA DE FACTURACION		18 VALOR TOTAL EN M.N.		
8 DOMICILIO			9 TELEFONO O TELEX		10 CLAVE		19 RAY DE LA TRANSACCION		20 VINCULACIONES		21 FORMA DE PAGO		22 FECHA DE LLEGADA	
						23 FECHA DE CONTRATO		24 CONDICIONES DE PRECIO		25 CONDICIONES DE ENTREGA				

CARACTERISTICAS DE LAS MERCANCIAS

36 HOJA DE

37 Nº DE CIZEN	38 CANTIDAD EN UNIDAD DE MEDIDA	39 DESCRIPCION COMERCIAL DE LAS MERCANCIAS	40 FRACCION ARANCELARIA	41 R. EST.	42 CLAVES				43 DATOS RELATIVOS A LA 1ª SEMANA			44 VALOR COMERCIAL EN M.N.	45 FACTOR DE AJUSTE	46 VALOR NORMAL EN M.N.	
					42-01	42-02	42-03	42-04	43-01	43-02	43-03				

MEDIDAS 34x22 Centímetros.

DIRECCION GENERAL DE ADUANAS

ADICIONALES A LA
DECLARACION DE VALOR

Nº DE DECLARACION

FECHA DE

CARACTERISTICAS DE LAS MERCANCIAS												
Nº DE CANTIDAD EN UNIDADES DE SERVIDA	DESCRIPCION GENERAL DE LAS MERCANCIAS	FRACCION ABASTECIDA	EST.	CLAVES			DATOS RELATIVOS A LA 1ª SERVIDA		VALOR GENERAL EN U.S.	FACTOS DE AJUSTE	VALOR NORMAL EN U.S.	
				Nº	DE	DE	Nº	DE				Nº DE DECLARACION

MEDIDAS 34x22 Centímetros.

DESGLOSE DE CONCEPTOS DEL VALOR NORMAL

41 NÚM DE ORDEN DE LAS MERCANCIAS						
42 VALOR COMERCIAL EN MONEDA NACIONAL						
CONCEPTOS INCREMENTABLES	DECRETOS O RESALVAS NO ADMISIBLES	43	POR VINCULACION			
			POR PASO ARTIC. PAGO			
			POR DEMORA EN LA ENTREGA			
			POR DEFICIENCIAS EN ENTREGAS ANTERIORES			
			POR OTROS MOTIVOS			
			T O T A L	(+)		
		GASTOS INCREMENTABLES	44	COMISIONES		
				FLETES HASTA EL LUGAR DE EXPORTACION		
				SEGURO HASTA EL LUGAR DE EXPORTACION		
				ESTIBA, TRANSPORTE Y ALMACEN EN EL EXT.		
	OTROS INHERENTES A LA VENTA Y ENTREGA					
	T O T A L	(+)				
CONCEPTOS DEDUCIBLES	DECRETOS O RESALVAS NO ADMISIBLES	45	POR PAGO AL CONTADO			
			POR CANTIDAD			
			POR NIVEL COMERCIAL			
			POR MEJoras, PERDIDAS O AYERAS			
			UTILIDAD DE CARACTER GENERAL			
			T O T A L	(-)		
GASTOS DEDUCIBLES	46	INTERESES POR PAGO DIFERIDO				
		ENVASES CON REGIMEN ARANCELARIO PROPIO				
		FLETES ENTRE EL LUGAR DE EXP. Y DE IMP.				
		SEGURO ENTRE EL LUGAR DE EXP. Y DE IMP.				
		DIAGN				
	T O T A L	(-)				
47 VALOR NORMAL EN MONEDA NACIONAL						
48 FACTOR DE AJUSTE						

50 OBSERVACIONES

HACIENDA



PEDIMENTO DE IMPORTACION

ANEXO M

FECHA

CLAVE ADUANA

Nº DE PEDIMENTO

BULTOS				Nº DE DECL.	Nº DE ORDEN	DESCRIPCION DE LAS MERCANCIAS	FRACCION ARANCELARIA	PERMISO DE IMPORTACION	POSICION EST.	CANTIDAD Y UNIDAD DE MEDIDA	REDUCCION DE CANTIDAD	VALOR DE LAS MERCANCIAS			TASA AD. VALORES	IMPUESTO GENERAL DE IMPORTACION
MARCAS Y NUB.	CANT.	CLASE	PESO BRUTO									COMERCIAL	NORMAL	OFICIAL		

DIMENSIONES 34x22 centímetros.