

Valoración en aduana de las mercancías de importación



124



Lic. Mario Echagaray
G., Asociado de Natera
Consultores, S.C.



Desde la década de los noventa, una alternativa para dejar de depender tan sólo de las posibilidades del mercado interno ha sido la importación de mercancías. México es en la actualidad el país con más Tratados comerciales en vigor celebrados con distintos países. El volumen de importaciones y exportaciones que eso representa, obliga a cualquier agente del comercio exterior, a conocer a detalle los métodos de valoración que la Ley Aduanera prevé. De ahí el comentarlos, para que mediante un análisis serio del método de valoración que viene utilizando, pueda determinar de mejor manera si es o no el correcto

INTRODUCCIÓN

Hoy por hoy, el mundo entero se enfrenta a una mayor participación en el comercio internacional, lo que se traduce en una globalización económica que hace necesaria la firma de tratados comerciales internacionales.

Una manera de participar en esa globalización económica, es a través del comercio internacional, lo que además genera un desarrollo económico que fortalece al país que lo practica.

En el caso de nuestro país, el comercio internacional juega un papel importante para el desarrollo económico de México.

Ante esta realidad, la importación de mercancías ha representado desde hace más de un par de décadas, una alternativa para dejar de depender tan sólo de las posibilidades del mercado interno. De ahí la importancia de tener presente la manera de valorar las mercancías que importamos, toda vez que ese valor será la base gravable para calcular las distintas contribuciones que se causan por la importación.

El hecho de que México sea actualmente el país con más tratados comerciales celebrados con distintos países, no le resta importancia a las contribuciones y, por ende, al valor que determinamos para la importación, dado que dichos tratados prevén una desgravación arancelaria.

Sin embargo, además del impuesto general de importación (IGI), las importaciones están sujetas –salvo en algunos casos específicos– al pago del impuesto al valor agregado (IVA), derecho de trámite aduanero (DTA), impuesto especial sobre producción y servicios (IESPYS), impuesto sobre automóviles nuevos (ISAN) y cuotas compensatorias.

MÉTODOS PARA DETERMINAR EL VALOR EN ADUANA DE LAS MERCANCÍAS

La Ley Aduanera es el ordenamiento que dispone la manera en la cual se debe determinar el valor en aduana de las mercancías, tanto de importación como de exportación.

Dicha ley establece seis métodos para determinar el valor en aduana de las mercancías, mismos que se deben de aplicar en orden sucesivo y por exclusión. Esto quiere decir que deben de aplicarse uno a uno, y no se puede aplicar el siguiente método hasta no haber agotado las posibilidades de aplicar el anterior.

Método de valor de transacción

El primero de los métodos es el de valor de transacción,¹ es decir, el precio pagado o por pagar por el importador, por las mercancías objeto de valoración, derivado de una operación de compra-venta. Este requisito (que derive de una compra-venta) implica que no puede haber triangulación o intermediarios en la operación para poder utilizar este método, pues la presencia de intermediarios puede representar una variación en el precio real pagado por la mercancía.

Asimismo, no se puede utilizar este método si existe vinculación comercial entre el vendedor y el comprador (importador), a menos que ésta no haya influido en el precio de venta. En otras palabras, lo que se busca es que el valor en aduana que se declare sea un valor real de mercado, que no esté afectado por la relación entre los involucrados.

Método de valor de transacción de mercancías idénticas

Cuando el valor en aduana de las mercancías no pueda determinarse conforme al valor de transacción de las mercancías importadas, debemos entonces de pasar al siguiente método:² el valor de transacción de mercancías idénticas. Éste supone aplicar el valor que se haya utilizado por la importación de otras mercancías idénticas tanto en nivel comercial como en cantidad y en el mismo momento o bien, en un momento aproximado.

Es decir, este método, supone que el importador obtenga el valor de otro importador de la misma mercancía (muy probablemente su competidor), y que se haya realizado en el mismo momento o en un momento aproximado a la fecha en la que se pretenda realizar la importación. Este momento

¹ Artículo 65 de la Ley Aduanera

² Artículo 71 de la Ley Aduanera

aproximado lo define la propia ley como “90 días previos o posteriores a la fecha en que se vaya a realizar la importación”, lo que complica aún más la mecánica, debido a que es cuestionable cómo se podrá saber sobre el valor que le debo dar hoy a mi mercancía, tomando como base el valor que alguien le asignará a su importación 90 días después, por ejemplo.

Adicionalmente, habrá que tomar en cuenta que para utilizar ese valor como comparable, la mercancía de la que se pretende tomar el valor comparable deberá haberse producido en el mismo país que las mercancías objeto de valoración, ser vendida al mismo nivel comercial y en cantidades semejantes, y en caso de no cumplir con este requisito, se deberán realizar los ajustes correspondientes sobre la base de datos comprobados que demuestren que son “razonables y exactos”.

La complicación que representa obtener datos de posibles competidores, sumado a la indefinición de conceptos como “datos razonables y exactos”, hace pensar lo difícil, por no decir imposible, de aplicar este método para valorar las mercancías que se pretenden importar.

Método de valor de transacción de mercancías similares

Agotada la posibilidad de utilizar este método de valoración, nos vamos al siguiente; el de valor de transacción de mercancías similares.³ Este método pretende aplicar el mismo principio que el anterior, pero con mercancías “similares”. Es decir, puede utilizarse como valor-criterio el caso de mercancías que se encuentren a un nivel comercial similar y en cantidades similares, pero, en este caso, se deberá ajustar el valor de acuerdo con dichas diferencias, y el mencionado ajuste se debe realizar –al igual que en el método anterior– sobre la base de “datos razonables y exactos”, lo cual resulta en una complicación práctica al no tener una definición clara de lo “razonable” del ajuste o bien, el requisito de que las mercancías comparables deban tener características

y composición “semejantes” a la de las mercancías que se pretenden valorar.

Método de precio unitario de venta

El cuarto método de valoración es el de precio unitario de venta,⁴ el cual establece que si las mercancías sujetas a valoración, u otras mercancías importadas, idénticas o similares a ellas, se venden en el territorio nacional en el mismo estado en que son importadas, el valor se determinará según el precio unitario a que se vendan en esas condiciones la mayor cantidad de las mercancías importadas, o de otras mercancías similares o idénticas a ellas en el momento de la importación de las mercancías sujetas a valoración o en un momento aproximado, a personas que no estén vinculadas a los vendedores de las mercancías. El precio debe de ser el de venta al primer nivel comercial y a dicho precio se le deberán restar conceptos tales como: los impuestos pagados, gastos de comisiones, seguros, etc.⁵ En otras palabras, partiendo del precio de venta, ir restando todos los costos hasta llegar al valor original.

Esto es, si usted quiere importar mercancía y no puede aplicar ninguno de los métodos de valoración antes comentados, podría utilizar este método, para lo cual deberá primero buscar en el mercado el producto, tomar el precio de venta e ir restando todos los costos (gastos) en que haya incurrido el importador, hasta obtener el costo del producto. Sin duda, información que por razones obvias difícilmente querrá cualquier vendedor de productos importados proporcionar, y menos aún si se tratase de un competidor.

Método de valor reconstruido

El siguiente criterio a utilizar es el de valor reconstruido,⁶ que en resumen pretende realizar lo mismo que el de precio unitario de venta, pero a la inversa; es decir, partir de los costos de la materia prima y costo de producción (basados en la contabilidad comercial del productor), ir sumando todos los costos del fabricante, incluyendo una “cantidad

³ Artículo 73 de la Ley Aduanera

⁴ Artículo 74 de la Ley Aduanera

⁵ Artículo 75 de la Ley Aduanera

⁶ Artículo 77 de la Ley Aduanera



global por concepto de beneficios y gastos generales” hasta obtener nuestro valor para efectos aduaneros. La pregunta aquí sería: ¿qué pasará si no somos los productores? ¿El productor estará dispuesto a proporcionarnos estos costos?

Método de valor determinado

El sexto y último método para valorar nuestra mercancía es el método de valor determinado,⁷ el cual establece que si no se han podido aplicar ninguno de los métodos que preceden, se deberán de volver a aplicar dichos métodos, nuevamente en orden sucesivo y por exclusión, pero con “una mayor flexibilidad y conforme a criterios razonables” que sean compatibles con los principios y disposiciones legales.

Algo que resulta cuestionable de los métodos de valoración existentes es la falta de precisión y definición de términos, situación que deja al importador frente a una imposibilidad práctica para aplicar esos métodos o en el mejor de los casos, presuponen que el importador obtenga información comercial y mucha de ella confidencial, ya sea de sus competidores

o de los productores de mercancía, situación que en la práctica sabemos que no se dará.

CONCLUSIONES

La falta de claridad en las disposiciones, tales como *mercancía similar*, *criterios razonables*, *valor aproximado*, etc., ponen al importador en una situación jurídica delicada.

Ante este panorama, resulta indispensable que el importador realice un análisis a detalle del método de valoración que viene utilizando para determinar si es o no, el correcto, y si el mismo se encuentra debidamente documentado, pues la misma legislación aduanera prevé sanciones a quien no aplique correctamente el método de valoración e incluso, la autoridad pudiera rechazar el valor determinado por el importador, lo que eventualmente nos llevaría a una omisión total o parcial en el pago de contribuciones.

Por tanto, enriquecer nuestra postura con la opinión profesional de algún experto en la materia resulta muy recomendable. •

127

⁷ Artículo 78 de la Ley Aduanera