

**CRITERIO TÉCNICO No. CCVA-02-2023
PARA LA DETERMINACIÓN DEL VALOR EN ADUANA
DE MERCANCÍAS QUE SE IMPORTAN, OBJETO DE “VENTAS SUCESIVAS”**

Con el propósito que a nivel Regional se aplique un criterio uniforme para la determinación del Valor en Aduana para las mercancías a importar, objeto de ventas sucesivas, la Comisión Centroamericana del Valor Aduanero de las Mercancías, emite el criterio técnico siguiente:

1. DEFINICION

Para efectos aduaneros y aplicación del presente criterio, se consideran algunas definiciones de Ventas Sucesivas:

- 1.1. “Serie de ventas (2 o más ventas) de que es objeto la mercancía antes de su importación o introducción al territorio aduanero, o respecto a una venta en dicho territorio, anterior a la aceptación de la declaración en aduana de la mercancía presentada para la importación”.

2. BASE LEGAL

Con base en las disposiciones legales que se citan adelante, el Servicio Aduanero podrá realizar la determinación del valor en aduanas de mercancías que se importan, objeto de ventas sucesivas.

- 2.1. Artículos 1 y 8 y Párrafo 7 del Anexo III, del Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 y Comentario 22.1, emitido por el Comité Técnico de Valoración en Aduana de la OMA.
- 2.2. Artículo 192 del Reglamento del Código Aduanero Uniforme Centroamericano. (RECAUCA IV)

3. INTRODUCCION A LA PROBLEMÁTICA IDENTIFICADA

Existen mercancías que previo al ingreso al país o durante su almacenamiento temporal en recintos aduaneros, Depósitos Aduaneros o Zonas Francas, son objeto de ventas sucesivas antes de ser importadas, razón por la cual los documentos de propiedad (B/L, guía aérea y carta de porte) son endosados.

Cuando se dan estas transacciones comerciales, es usual la falta de uniformidad en el tipo de documento utilizado para realizar la venta sucesiva, lo que origina discrepancias y confusiones al momento de determinar el valor que será declarado ante la aduana.

En el caso de una serie de ventas es necesario establecer cuál de las ventas determina el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías cuando éstas se venden para su exportación al país de importación. La serie de ventas implica una última venta que se efectúa en la cadena comercial antes de la introducción de las mercancías en el país de importación (la última venta) y una primera venta (o venta anterior) en la cadena comercial.

Teniendo presente que en la práctica del comercio internacional es común que una primera venta internacional de mercancías sea objeto de posteriores ventas (“ventas sucesivas”), incluso realizadas con posterioridad al ingreso de las mercancías al territorio del país importador y que en el momento en que se efectúa la última venta están almacenadas en un depósito aduanero o zona franca del país de importación, sin haber sido destinadas al régimen de importación definitiva, en tal sentido aún conservan la calidad de mercancías extranjeras.

Ejemplos de ventas sucesivas

Caso 1: Una venta



Caso 2: Más de una venta



Asimismo, la Opinión Consultiva 14.1 del Comité Técnico de Valoración, relativa al significado de la expresión “se venden para su exportación al país de importación”, en el ejemplo número 6, se refiere al tema de ventas sucesivas y detalla una situación en la que el último comprador (importador), realiza la transacción en el país de importación y se establece que el precio a ser declarado para efectos de la determinación del valor en aduana es el que está pagando o pagará al primer comprador (vendedor). El ejemplo textualmente detalla:

“El comprador A, en el país I, compra al vendedor S, en el país X, 500 sillas al precio unitario de 20 u.m. El mismo comprador A encarga al vendedor S que le envíe, para su propio uso en el país I, 200 sillas y las otras 300 a un almacén en el país X. El comprador A conviene, ulteriormente, en vender al comprador B, en el país I, las 300 sillas por un precio unitario de 25 u.m. Encarga pues, a su almacén en el país X que envíe las mercancías directamente al comprador B en el país I.



En este ejemplo, hay dos situaciones en que las mercancías han de valorarse. En el primer caso la transacción entre el vendedor S y el comprador A por el precio unitario de 20 u.m. constituirá una venta para la exportación al país de importación y se tomará como base para la valoración según el artículo 1 de las 200 sillas. En el segundo caso el precio de venta de 20 u.m. por las mercancías es impropio para la valoración, ya que éstas no se han vendido para la exportación al país I. La venta entre el comprador A y el comprador B al precio unitario de 25 u.m., que constituye una transferencia internacional efectiva de mercancías, es una venta para la exportación al país de importación y sería la base para la valoración según el artículo 1”.

Otro ejemplo que permite ilustrar el concepto de ventas sucesivas, es el siguiente:

El consignatario B del país N compra en el extranjero mercancías al precio unitario de 38 u.m. Cuando B ingresa las mercancías al país N, las somete al régimen de depósito de aduana. Posteriormente B vende la totalidad de las mercancías al importador C, también del país N, al precio unitario de 50 u.m. quien las somete al régimen de importación definitiva en el país N.

En este ejemplo el precio unitario de 50 u.m. constituye el precio realmente pagado o por pagar por el importador C al proveedor B por las mercancías objeto de importación, de conformidad con lo que establece el artículo 1 del Acuerdo y el párrafo 7 del anexo III, también del Acuerdo. El precio unitario de 38 u.m. que canceló B a su proveedor en el extranjero, se descarta por no corresponder al precio realmente pagado o por pagar por C quien es el importador.

El precio unitario de 50 u.m. pagado por el importador C, constituye el valor en aduana, siempre que en dicho precio estén incluidos los ajustes (gastos y costos) del artículo 8 del Acuerdo.

Para este ejemplo de ventas sucesivas, se considerará el valor de la última venta como base para determinar el valor en aduana conforme al método del valor de transacción, siempre y además del cumplir que: 1) se de una venta para la exportación y 2) el comprador de la última venta sea el que llevará a cabo el régimen aduanero que da lugar a una obligación tributaria que requiera de las normas de valoración aduanera para determinar la base imponible.

Por consiguiente, el criterio de ventas sucesivas está siendo aplicado por países como España y Perú y Argentina, entre otros, los cuales establecen en sus legislaciones lo siguiente:

España: “Se pueden aceptar ventas realizadas cuando las mercancías se encuentran ya en la Comunidad como por ejemplo en una zona o depósito franco y en un depósito aduanero”, fuente: Instrucción 1/2004 del 27 de febrero 2004¹ de la Dirección General de la Agencia Estatal de la Administración Tributaria, de valoración en aduana de las mercancías.

¹ <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2004-4668> (2022)

Perú: Inciso j) del Artículo 1 del Capítulo 1 del Decreto Supremo N°186-99-EF² Reglamento para la valoración de mercancías según el Acuerdo del Valor de la OMC, señala que “las ventas sucesivas son las series de ventas de una misma mercancía antes de su nacionalización. En estos casos, para la valoración aduanera se tomará en consideración la última venta efectuada antes del despacho a consumo”.

INTA-PE.01.10^{a3} Proc. Específico, VI Normas Generales, punto 2: “Para la aplicación del método del valor de transacción, en las ventas sucesivas externas el importador debe considerar como valor de transacción en el ejemplar B de la Declaración Única de Aduanas (DUA), el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías que corresponde a la última venta (que determina la importación de la mercancía a Perú) antes de su nacionalización, realizada por un importador residente en nuestro país con los ajustes del artículo 8 del Acuerdo, de conformidad con el instructivo de trabajo de la Declaración Única de Aduanas, debiendo presentar factura comercial o cualquier otro comprobante de pago o contrato, que acredite la transferencia de la mercancía a su favor”.

4. DESARROLLO DEL CRITERIO:

La Introducción General del Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, en adelante el Acuerdo, establece que el valor de transacción es la primera base para la determinación del valor en aduana de las mercancías importadas, por lo tanto es posible interpretar la expresión “ventas para la exportación al país de importación”, a que se refiere el artículo 1 del Acuerdo, en un sentido amplio, con el objetivo de lograr uniformidad de interpretación y aplicación de la normativa de valoración, lo cual implica que la expresión “ventas para la exportación al país de importación” no se limita solamente a ventas realizadas antes del ingreso de las mercancías al país de importación. La posibilidad de interpretar en forma amplia dicha expresión se recoge en la Opinión Consultiva 14.1 del Comité Técnico de Valoración en Aduanas y en el artículo 15 del Acuerdo, de la manera siguiente:

- a) Exportación: acción de sacar del territorio aduanero cualquier mercancía.
- b) País de importación: se entenderá el país o territorio aduanero en que se efectúe la importación.

Con respecto al término “venta” y tomando en consideración lo consignado en la Opinión Consultiva 1.1 del Comité Técnico de Valoración referente a que la noción “venta” debe interpretarse en el sentido más amplio, la determinación del valor en aduana para las ventas sucesivas cumple con la expresión “ventas para la exportación al país de importación” por cuanto se cumple con los siguientes requisitos regulados en el artículo primero del Acuerdo de Valor OMC:

² [Decreto Supremo N.° 186-99-EF - Normas y documentos legales - Ministerio de Economía y Finanzas - Gobierno del Perú \(www.gob.pe\)](https://www.gob.pe/normas-y-documentos-legales-ministerio-de-economia-y-finanzas-gobierno-del-peru)

³ <https://view.officeapps.live.com/op/view.aspx?src=https%3A%2F%2Fwww.sunat.gob.pe%2Flegislacion%2Fprocedim%2Fdespacho%2Fimportacion%2Fimportac%2FprocEspeci%2FctrlCambios%2Fanexos%2FVER-1-INTA-PE.01.01.doc&wdOrigin=BROWSELINK>



- a) Existe venta.
- b) Las mercancías se exportan con destino al país de importación.
- c) Las mercancías se destinan a la introducción en el al régimen de importación definitiva en el país de importación.

De esta forma la expresión “venta” afecta a todas las ventas posteriores a la exportación, previas a la introducción de las mercancías y esas ventas finalizan con la importación de las mercancías por parte del último comprador.

Con base en las anteriores consideraciones y teniendo presente que en la práctica del comercio internacional es común que una primera venta internacional de mercancías sea objeto de posteriores ventas (“ventas sucesivas”), incluso realizadas con posterioridad al embarque del país de exportación y previo a la introducción en el país de importación ingreso de las mercancías al territorio del país importador y que en el momento en que se efectúa la última venta están almacenadas en un depósito aduanero o zona franca del país de importación, sin haber sido destinadas al régimen de importación definitiva, en tal sentido aún conservan la calidad de mercancías extranjeras.

El numeral 3 de la Nota Explicativa 1.1, del Comité Técnico de Valoración establece que “la base para determinar el valor en aduana es el precio hecho en una venta que origina la importación”, o sea la base para la determinación del valor en aduana, en el caso de ventas sucesivas, es el precio realmente pagado o por pagar por el comprador que adquirió la mercancía que será destinada a consumo en el país de importación.

Debido a que las mercancías que se encuentran en el país de importación sometidas a un régimen de depósito aduanero o de zona franca, pueden ser objeto de ventas sucesivas, el ultimo comprador es el responsable de someterlas al régimen de importación definitiva y de declarar el precio que realmente pagó por las mismas, de conformidad con lo que establece el Acuerdo.

En concordancia con lo que establece el artículo 1 y el numeral 7 del Anexo III ambos del Acuerdo y la Nota Explicativa 1.1, del Comité Técnico de Valoración, “el precio realmente pagado o por pagar comprende todos los pagos realmente efectuados o por efectuarse, como condición de la venta de las mercancías importadas, por el comprador al vendedor”, lo cual implica, que; para efectos de la determinación del valor en aduanas en las ventas sucesivas, deben incluirse todos los pagos realmente efectuados hasta que se presente la mercancía para su nacionalización.

De conformidad con el párrafo anterior, dicho precio debe incluir entre otros rubros los siguientes: el precio pagado por las mercancías en el extranjero, los gastos del transporte internacional ,carga, descarga y manipulación (desde donde se origina hasta el puerto, aeropuerto o frontera del país importador), costo de la prima del seguro, gastos de documentación, pago por servicio de almacenamiento temporal por razones inherentes a su transporte en el puerto, aeropuerto o frontera del país de importación; el valor de los servicios de almacenaje en el almacén de depósito, cuando sea condición de venta y la utilidad, más cualquier otro ajuste del artículo 8 del Acuerdo menos las deducciones reguladas en el párrafo 3 de la Nota Interpretativa al Artículo 1 de ese Acuerdo de Valor.

Teniendo en cuenta que las ventas sucesivas de mercancías son una práctica usual en el comercio internacional y que, con base en lo expuesto anteriormente, y lo que para el efecto establece el artículo 192 del Reglamento del Código Aduanero Uniforme Centroamericano. (RECAUCA IV) y los Textos del Comité Técnico de Valoración ya citados, es procedente técnicamente establecer un criterio técnico para la determinación del valor en aduana de las mercancías sujetas a ventas sucesivas.

5. LA DETERMINACION DEL VALOR EN ADUANA

La determinación del Valor en Aduana de las mercancías a importar, objeto de ventas sucesivas, debe efectuarse de conformidad a lo siguiente:

- a) Ventas sucesivas de mercancías antes del ingreso al país de importación.
- b) Ventas sucesivas de mercancías realizadas después del ingreso al país de importación, pero antes de su nacionalización.
- c) Ajustes al artículo 8 del Acuerdo.

6. PROCEDIMIENTO

6.1. Ventas sucesivas de mercancías realizadas antes del ingreso al país de importación.

- 6.1.1. Cuando se trate de ventas realizadas previo al ingreso físico de las mercancías al país de importación, el importador deberá presentar el documento de transferencia de propiedad de las mercancías que le extienda el proveedor que realiza la última venta, además el importador cuando la autoridad aduanera lo requiera, deberá presentar los medios probatorios del pago total efectuado por las mercancías adquiridas.
- 6.1.2. Cuando el último proveedor esté domiciliado en el país de importación, la autoridad aduanera podrá exigirle, de conformidad con los artículos 204, 205 y 209 del Reglamento del Código Aduanero Uniforme Centroamericano. (RECAUCA IV) que presente los medios de prueba que demuestren el precio total en que fueron vendidas las mercancías al importador.
- 6.1.3. El importador que adquiera mercancías que se encuentran fuera del país de importación, como producto de una venta sucesiva, deberá declarar además del precio realmente pagado o por pagar por las mercancías, todos los costos y gastos en que incurra por la adquisición y traslado de las mismas hasta el primer puerto o lugar de importación definido en el artículo 188 del RECAUCA, así como los demás gastos a que se refiere el párrafo 1 del artículo 8 del Acuerdo, los que se agregarán al valor de transacción para conformar el valor en aduana.

6.2. Ventas sucesivas de mercancías realizadas después del ingreso al país de importación, pero antes de su nacionalización.



- 6.2.1.** Las ventas sucesivas de mercancías que se realizan después del ingreso al país de importación, pero antes que se nacionalicen, son aquellas que se efectúan cuando las mercancías se encuentran bajo el régimen aduanero de zona franca o depósito de aduana.
- 6.2.2.** Las ventas sucesivas de mercancías que se realizan después del ingreso al país de importación, pero antes que se destinen a un régimen aduanero, son aquellas que se efectúan cuando las mercancías se encuentran bajo un régimen suspensivo o liberatorio.
- 6.2.3.** Para efectos de determinar el valor en aduana, el importador deberá presentar el documento que demuestre el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías, emitido por el proveedor que realiza la última venta. Además, el importador cuando la autoridad aduanera lo requiera, deberá presentar los medios probatorios del pago total efectuado por las mercancías adquiridas.
- 6.2.4.** El documento que debe presentar el importador para acreditar el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías será el que el proveedor está obligado a emitir al realizar una transacción de mercancías extranjeras en el país de importación, de conformidad con lo que establezca la autoridad competente del país de importación.
- 6.2.5.** Cuando en el precio realmente pagado o por pagar no estén incluidos los ajustes a que se refiere el artículo 8 del Acuerdo, se adicionarán en la medida que correspondan para conformar el valor en aduana de las mercancías importadas y cuando proceda, se deducirán los gastos o costos a que se refiere el párrafo 3 de la nota interpretativa al artículo 1 del Acuerdo, siempre que dichos gastos o costos se distingan del precio realmente pagado o por pagar.
- 6.2.6.** Para estos casos la declaración ante la aduana deberá realizarla el último comprador de la mercancía objeto de la venta sucesiva y su valor en aduana será determinado por el valor de la última venta efectuada antes del despacho o consumo.
- 6.3. Ajustes al artículo 8 del Acuerdo**

Los ajustes del artículo 8 del Acuerdo, así como los gastos y costos a que se refiere el párrafo 3 de la nota interpretativa del artículo 1 del Acuerdo, deberán determinarse sobre la base de datos objetivos y cuantificables, siempre que corran a cargo del comprador y no estén incluidos en el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas.