

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

RESTRICTED

G/VAL/W/33

14 de abril de 1999

(99-1485)

Comité de Valoración en Aduana

Original: inglés

COMUNICACIÓN DE LA REPÚBLICA DE COREA RELATIVA AL ACUERDO SOBRE VALORACIÓN EN ADUANA

La cuestión de la valoración en aduana y la facilitación del comercio

Se ha recibido de la República de Corea la siguiente comunicación, de fecha 6 de abril de 1999, con el ruego de que se distribuya a los Miembros. La delegación de Corea tiene la intención de presentar este documento en la reunión del Comité que se celebrará el 26 de abril, e insta a que se intercambien opiniones sobre las cuestiones presentadas.

El Acuerdo sobre Valoración en Aduana del GATT (en adelante denominado el Acuerdo) se constituyó como una nueva estructura que establece un sistema imparcial, uniforme y equitativo para la valoración de las mercancías a efectos aduaneros, en vez de utilizar un valor en aduana arbitrario o ficticio. La cuestión más importante es saber si hay uniformidad en la interpretación y aplicación del Acuerdo en todos los países Miembros de la OMC, ya que una interpretación armonizada y uniforme del Acuerdo en todos los países implicados es fundamental para la aplicación y el funcionamiento del Acuerdo de forma satisfactoria y eficaz.

Sin embargo, el Acuerdo no se ha puesto en práctica ni se ha aplicado de forma uniforme. En efecto, hay casos controvertidos que los principales países comerciantes han interpretado de forma diferente, creándose desacuerdo e incertidumbre en la interpretación y aplicación del Acuerdo.

Corea quisiera abordar en este documento dos cuestiones jurídicas que han sido objeto de diferentes interpretaciones y han creado conflictos en la interpretación y aplicación del Acuerdo por algunos Miembros:

1. La cuestión de si las cargas de los contingentes pagadas por el vendedor (exportador) en nombre del comprador (importador) son parte del "precio realmente pagado o por pagar" por las mercancías importadas [véase *Ospig Textilgesellschaft KG W. Ahlers v. Hauptzollamt Bremen-Ost-Germany*, caso 7/83, *European Court Reports 1984*; y *Generra Sportswear Co. v. U.S.*, 905 F. 2d 377, 380 (*Fed. Cir. 1990*)]. El primer caso se refiere a una decisión del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas que respondió negativamente a esta cuestión, mientras que la última se refiere a una decisión del Tribunal Federal de Apelación de los Estados Unidos que fue afirmativa.

2. La cuestión de cuál debe ser la base para la evaluación por las autoridades aduaneras del valor de transacción efectivo, cuando haya más de una venta con miras a la exportación al país de importación [véase *Nissho Iwai American Corp. v. United States*, 982 F. 2d 505 (1992); véase asimismo *Harbour Sales Co. v. The Deputy Minister of National Revenue*, Appeal N° AP-93-322, *Canadian International Trade Tribunal* (1994); compárese con el Reglamento (CE) N° 1762/95, de 1° de julio de 1995, sobre la aplicación del artículo 147 de las disposiciones de aplicación del Código Aduanero Comunitario].

En los casos en que haya un fabricante, un intermediario, un importador y un comprador, y el fabricante vende al intermediario mercancías con miras a la exportación a un país de importación, ¿cuál de los dos o tres posibles precios de venta [es decir, el precio pagado por el importador al intermediario o el precio pagado por el intermediario al fabricante o probablemente el precio pagado por el importador (otro intermediario) al comprador] debería utilizarse como base para establecer el valor de transacción?

En el asunto *Nissho Iwai American Corp. v. U.S.*, 982 F. 2d 505 (1992), el Tribunal Federal de Apelación de los Estados Unidos falló que el precio del fabricante es un valor de transacción viable cuando las mercancías están claramente destinadas a la exportación a los Estados Unidos y cuando el intermediario trata a los demás en condiciones de plena competencia, sin ninguna influencia ajena al mercado que afecte a la legitimidad del precio de venta (*el subrayado es nuestro*).

Sin embargo, la Unión Europea manifestó una posición diferente al adoptar una modificación del artículo 147 del Código Aduanero Comunitario al promulgar el Reglamento (CE) N° 1762/95 de la Comisión de 1° de julio de 1995. El artículo 147, modificado, estipula que el declarante puede solicitar que la Administración de Aduanas acepte un precio de exportación de una venta anterior si demuestra que hay circunstancias pertinentes que condujeron a la exportación de las mercancías al territorio aduanero de la Unión Europea.

El Japón, por su parte, cree que una transacción de importación, según lo previsto en el artículo 4 de la Ley Arancelaria del Japón, tiene lugar principalmente cuando se realiza una venta *bona fide* entre un exportador y un importador con miras a la exportación al Japón. Esta opinión está de acuerdo con el artículo 4-1 de la Instrucción Administrativa del Ministerio de Finanzas sobre la Ley Arancelaria del Japón. Por tanto, el Japón considera que el precio de transacción en el momento de la llegada de las mercancías importadas al territorio aduanero del Japón debe utilizarse fundamentalmente como base para determinar el valor en aduana.

En resumen, los principales países comerciantes no están de acuerdo entre sí sobre la interpretación y aplicación del Acuerdo. Dado este desacuerdo, Corea cree que la responsabilidad de resolver las cuestiones mencionadas corresponde al Comité de Valoración en Aduana y al Comité Técnico de Valoración en Aduana de la OMA (Organización Mundial de Aduanas). Por tanto, teniendo en cuenta las cuestiones expuestas en este documento, debemos concluir que ambos órganos tienen que hacer frente a una serie de tareas antes de que se logre la uniformidad y la certidumbre en la aplicación y el funcionamiento del Acuerdo.
