

33º Sesión del Comité de Valoración en Aduana

Sede Central de la Organización Mundial de Aduanas - OMA

Bruselas – Bélgica | 17 al 19 de Octubre de 2011.

Gabriele Gambaro – Vicepresidente de ADAU y Hugo Galvan – Secretario de ADAU

Primer Jornada: 17 de octubre de 2011

Da inicio a la sesión Guzman Mañes (Presidente del CTVA) con un mensaje protocolar, establece los horarios de trabajo para el resto de la semana y le da la palabra a Sergio Mujica, (Subsecretario General de OMA) quien tras el saludo hace una reflexión sobre la importancia que se le debe dar a la revisión de los procesos, buscando una mayor eficiencia y eficacia, al mismo tiempo que otorgar un máximo nivel de transparencia mediante la comunicación de los documentos. Por último informa que serán tratados diversos temas, entre ellos precios de transferencia, cánones, y casos nuevos. Agradece la presencia de las distintas delegaciones y a los privados que participan de esta reunión de Comité, nombrando a la Cámara Internacional de Comercio, ASAPRA y OMC. Se deja constancia que está presente la Sra. Carol West representando a IFCBA.

A continuación se resuelve la adopción de la orden del día (VT801), se aprueba la propuesta de programa (VT 802) con alguna modificación de fechas por demoras en la llegada de alguna delegación vinculada con el punto.

Argentina pide mayor información sobre el denominado “club de la reforma” incluido en el punto temas nuevos, y si dicho punto refiere a los precios de transferencia por qué no se trata junto con este tema. Mañes explica que se trata de un planteo genérico de método virtual para el tratamiento de distintos temas, particularmente el caso de precios de transferencia será el primero, pero no excluyente. Frente a la solicitud de España que se le entregue al Comité un documento para ir estudiando antes del jueves (día que será tratado) a lo cual se le contesta que será tratado como información general. Mujica aclara que la idea del “club de la reforma” es una especie de facebook aduanero.

PUNTO II

Se somete a consideración el informe de la 32ª. Sesión del CTVA (VT800) con observaciones de carácter ortográfico y de sintaxis de Argentina (anexo E). Se aprueba, siendo la primera vez que se aprueba dentro de la nueva resolución de procedimiento, resuelta en la Sesión anterior.

PUNTO III

Mujica realiza el informe del Director sobre los acontecimientos (VT803 y VT817). Durante el informe Argentina solicita información sobre la Convención de Valor de Bruselas, cuántos adherentes tiene y si se siguen reuniendo. Por secretaría se le informa que actualmente cuenta con 36 miembros y solamente 8 países que lo aplican todavía, no existiendo reuniones. El informe es aprobado por el Comité.

A continuación Ian Cremmer realiza un informe sobre un conjunto de medidas relacionadas con los ingresos de las administraciones, tema que surge en 2009 a partir de la crisis económica de 2008. Se crea un plan de acción:

1. Asistencia técnica para verificar el valor declarado
2. Verificar las reglas sobre preferencias arancelarias
3. Infraestructura para clasificación arancelaria
4. Mejorar el acceso a herramientas útiles a las administraciones aduaneras.

En la reunión de la fecha se procede a realizar un informe sobre el primer punto, la asistencia para:

1. crear una base de datos nacionales de valoración
2. herramientas útiles para la gestión de riesgo
3. intercambio de información entre las administraciones
4. herramientas para control y detección del fraude documentario.

Se realizaron tareas de asistencia técnica en las Administraciones de: Ecuador, Burkina Faso y Ucrania, en dichos países se realizaron seminarios e inventarios sobre:

1. Facilitación y procedimientos
2. Valoración
3. Nomenclatura
4. Origen
5. Control y lucha contra el fraude
6. Capacitación
7. Confección de un manual
8. Elaboración y utilización de una base de datos nacional para valoración y evaluación de riesgo.

Se sugiere a los miembros ingresar en la página web (VT804 enlaces) donde hay una lista de herramientas, instrumentos y material de capacitación relacionados con el tema.

Se realizan sugerencias sobre cómo utilizar dichas herramientas, se les recuerda utilizar siempre la decisión 6.1., actuar siempre a posteriori de la importación y basarse en un programa de gestión de riesgo.

Requerimientos para la confección de una base de datos:

1. Despachos de aduana
2. Declaraciones previamente aceptadas
3. Identificar la fuente y la fecha del dato (fundamental importancia en la actualización de la información)
4. Datos disponibles en Internet con precios actualizados periódicamente
5. Verificación complementaria de la mercadería presentada a despacho de acuerdo a la evaluación de riesgo por tipo de mercadería o por origen
6. Especificación detallada de la mercadería
7. Capacitación de los funcionarios aduaneros con referencia a la confección y utilización de una base de datos
8. Control desde arriba del buen uso que se le da a la base de datos

Determinó la importancia de preparar material a partir de misiones y talleres para en un futuro poder plasmar este trabajo en un manual que actualice el vigente que tiene conceptos obsoletos (última revisión año 2007). Por último establece que hay que estudiar los cuatro pilares que son: Clasificación, Valoración, Origen y Herramientas.

Terminada la presentación da inicio una ronda de comentarios de los integrantes del Comité:

- Marruecos solicita se realice una evaluación del trabajo realizado en estos países.
- Benín, da gran importancia al trabajo que se está realizando y solicita ayuda para combatir la parte informal, el uso de estos instrumentos son un fuerte obstáculo para la confección de bases de datos.
- Ecuador, manifiesta que recibió la misión de OMA, calificó el resultado del intercambio como "fabuloso" les permitió efectuar una revisión, sacar conclusiones y les permitió comprender la importancia entre la aduana y el sector privado.
- Burkina Faso, agradece la Misión, la calificó de muy beneficiosa. No pueden evaluar porque aún están trabajando en las recomendaciones recibidas.

- EE.UU, sugiere poner estas misiones a disposición de la totalidad del Comité.
- U.E, opina que estas medidas que surgen a partir de la crisis, son medidas de corto plazo, visto los resultados ve con buenos ojos que las mismas se conviertan en medidas a largo plazo, por ser muy saludables. Por último manifiesta su apoyo a lo expresado por Benín.
- Congo, primero aprueba lo dicho por Benín, y agrega que su región tiene un problema recurrente que son las empresas de inspección previo embarque (PSI). Dichas empresas proponen y venden servicios que son aceptados y firmados por el poder político a espaldas de las aduanas. Están pensando en realizar un seminario sobre este tema y solicitarán a posteriori las conclusiones de OMA sobre este tema para poder influir sobre los políticos.

Toma la palabra Ian Cremmer para responder los planteos, sobre el de EE.UU; está de acuerdo en poner información a disposición de los miembros más o menos una vez por año sobre este tema y sobre el manual. Con referencia a la informalidad sostuvo que hay elementos identificados, el análisis es un elemento clave. De la inspección pre embarque informa que también la OMC ha analizado sin logros el tema, solamente efectuó alguna directiva, propone basarse en éstas para apoyar a los países cuando dejen de contar con estas empresas.

PUNTO IV

Informe sobre asistencia técnica, fortalecimiento de capacidades realizadas por la secretaría y por los miembros (VT805 y VT818).

Secretaría da cuenta de la colaboración realizada por EE.UU y Japón. India manifestó estar comprometida con la labor de capacitación y lo puso en práctica con Tanzania, Singapur, Etiopía y Sri Lanka mediante la realización de seminarios, información sobre los sistemas aduaneros de la India, etc.. Por su parte Chile realizó un esfuerzo interno sobre partes vinculadas y precio de referencia. Realizó conjuntamente con el Servicio de Impuestos Internos de Chile un taller de dos días tratando este tema.

Sobre el tema Planificación, se informó que OMA piensa desarrollar talleres de asistencia técnica y planificación en África Central (posiblemente Gabón) en marzo del año venidero en idioma inglés y francés, y para abril del mismo año en América Central, en inglés y español, con orientación a la acreditación de expertos en el tema de la valoración.

Marruecos se ofrece como voluntario para dictar seminarios en lengua árabe sobre temas de valoración y de esta forma solucionar un problema para las aduanas que hablan esta lengua.

PUNTO VII-a

Medidas administrativas. Examen de procedimientos y procesos de este Comité (VT813 y VT825).

Leonardo Macedo informa que el VT813 es un resumen de lo debatido en la sesión 32ª y las conclusiones a las que se llegó. Es un proyecto de funcionamiento que le permitiría al Comité dedicar más tiempo en debatir asuntos técnicos y no perder tanto tiempo en discutir temas administrativos. En el documento se establecen 7 artículos (de la a a la g) y cuentan con dos anexos: el A son reflexiones sobre el anexo B, y este es el mandato por el cual se regula el CTVA.

Se inicia una serie de intervenciones donde surgen discrepancias sobre todo con el segundo párrafo del punto E, relativo a fijar plazos máximos para discutir los temas y el F que hacer referencia a poner en conocimiento de los integrantes del Comité de las consultas que recibe secretaría y las respuestas que a las mismas se dan.

Sobre el primer punto hay una serie de países alineados netamente en contra de establecer tiempos máximos, los mismos están encabezados por Argentina, España, Ecuador, Marruecos, y con algún matiz estaban EE.UU., Zambia, Camerún, que si bien no están totalmente de acuerdo en fijar un número de

sesiones límites para tratar los temas, proponen buscar soluciones a partir del análisis de las causas que generan esta demora. Togo se manifestó abiertamente partidario de apoyar el punto tal como viene en su redacción.

Con referencia al punto F es España quien plantea la discrepancia, opina que si las respuestas se ponen a conocimiento del Comité éste se debe pronunciar, en caso de no hacerlo será interpretado por cualquier juzgado como una aceptación del Comité, por aquello de que “quien calla otorga”.

Se continúa la discusión y por parte de la secretaria y la presidencia se establece que no podría haber discrepancia ya que lo único que informa secretaria a los miembros es resoluciones ya aprobadas del Comité y a los particulares información sobre el lugar donde poder informarse para evacuar la duda.

España solicita información sobre la actuación de los otros Comités de OMA para actuar de manera similar. La secretaria le contesta que en los demás Comités se ha resuelto informar en general los temas administrativos, en cambio los temas técnicos informarlos después de laudados impidiendo la información de las discusiones previas.

PUNTO VII -b

DISPONIBILIDAD DE LOS DOCUMENTOS E INFORMES DEL COMITÉ TÉCNICO DE VALORACIÓN EN ADUANA DE OMA (VT814)

La Secretaria resuelve por autorización expresa del Comité que se publicarán los documentos de carácter administrativo. Con respecto al tema de los documentos técnicos (apartado 12 y 14) del documento VTO0814S1B se dejarán entre corchetes a fin de que la Secretaria elabore una nueva redacción de los mismos. El delegado de Argentina hace la sugerencia de que los miembros del Comité en los meses de receso le hagan llegar a la Secretaria las correcciones y o mejoras para no perder tiempo en la próxima sesión.

El Sr. Presidente da por finalizada la discusión de este tema resaltando el trabajo de los miembros de la Secretaria, con el aporte de varias delegaciones presentes.

Bruselas 18 de octubre de 2011

PUNTO IV b, informes sobre avances en la aplicación del Acuerdo sobre Valoración de la OMC (VT806 y VT828).

Ecuador realiza la presentación sobre lo actuado en la aduana de su país.

La delegación ecuatoriana inicia explicando el sistema de valoración en la aduana de Ecuador, cómo se realiza la selección de los despachos a control de valor y cómo proceden para realizar el mismo. Tienen dos tipos de controles uno al momento de la verificación física y otro a posteriori.

A continuación hablan sobre la Base de datos de valor del SENA (Servicio Nacional de la Aduana de Ecuador) explica como utilizan el banco de datos para proveer información y según un sistema de gestión de riesgo realizar el análisis para efectuar los controles. Cuáles son las principales fuentes para la confección de la base de datos y como se realiza su mantenimiento. Se hace hincapié en que el departamento de valoración trabaja mancomunadamente con el departamento de análisis de riesgo para retroalimentar la base de datos e ir perfeccionando los canales de verificación. Por último realiza una conclusión final con los proyectos de futuro que tienen en la aduana de Ecuador.

Debemos hacer notar que en su exposición, la delegada de Ecuador al explicar el procedimiento de la presentación del documento de valor aduanero (electrónico) establece que los datos son aportados por el importador, no haciendo referencia al Despachante de Aduana. En conversación privada de los delegados de

ASAPRA con la delegada de Ecuador responde que efectivamente es el Despachante quien colabora con el Importador. Nos deja la clara impresión de cierta reticencia con respecto a nuestra profesión.

A continuación es la delegación de Marruecos quien realiza la exposición sobre la subfacturación, base de datos y acciones de la Aduana marroquí.

Efectúa toda una explicación detallada de cómo se realiza un estudio de valor en los despachos de importación y los estudios realizados al determinar que existía una tendencia a la baja de valores, encontrando diferentes posibilidades, dumping, subvenciones, pero se detuvieron en la subfacturación. Para combatirla toman medidas, crean indicadores para productos sensibles y los cuales fueron difundidos y la creación de una base de datos, desarrollaron un intercambio de información con el sector privado, y crean vínculos de intercambio con las administraciones extranjeras. El resultado de este trabajo es puesto a disposición de los funcionarios de todo el país.

Realiza una relación detallada de las acciones que toma la Administración para aplicar estos indicadores. A los efectos de clarificar la exposición desarrolla las acciones efectuadas en un caso concreto.

Explica cómo confeccionaron la base de datos, cuáles fueron sus fuentes, cómo la mantienen actualizada, y los beneficios que la misma otorgó a la administración, incluso beneficios económicos.

Ambas presentaciones serán publicadas en la página Web del CTVA de la presente Sesión, dentro de la OMA.

A continuación se abre una instancia de consultas y opiniones.

1. España consulta a Ecuador sobre la relación de dumping y la valoración.
2. Para Togo es importante conocer la experiencia de estos dos casos sobre la confección y mantenimiento de la base de datos, se contactará para poder intercambiar información. Realiza varias consultas sobre utilización de la base de datos, mantenimiento de la misma.
3. Costa De Marfil, se cuestiona el funcionamiento de la base de datos y su relación con los análisis de riesgo, sobre los intercambios, y la aplicación del acuerdo de valor. Si dentro de los datos de la Base de datos se incluían las contabilidades de las empresas.
4. India solicita información sobre el software que tienen para poder llevar adelante los análisis necesarios, como elaboran el procedimiento de alerta. Pregunta si tienen base de datos para las importaciones de partes relacionadas, cómo lo procesan.
5. Zambia, solicita aclaración si las bases de datos están dirigidas a establecer como objetivo al análisis de riesgo.
6. República Dominicana, pregunta a Marruecos, sobre el cumplimiento con la decisión 6.1, cómo afectan los procedimientos cuando hay discrepancias y cuales pueden llegar a ser las demoras; y a Ecuador le pregunta el procedimiento que utiliza en la investigación a posteriori.
7. Canadá, pregunta en el caso de no contar con indicadores como establecen el valor en ese caso.
8. Túnez pregunta sobre los criterios para determinar un control a posteriori y que porcentaje de empresas son investigadas a posteriori. ¿La estructura de valor trabaja con el departamento de riesgo? ¿Quién se encarga de los controles a posteriori? ¿A partir de qué fuentes establecen las listas de precio?
9. U.E. consulta a Ecuador si cuando el precio no coincide con la base de datos se pide garantía, y cómo calculan esta garantía.
10. Tailandia pregunta qué canal utilizan para intercambiar información sobre la base de datos. Solicita estadísticas sobre el canal de puntos de contacto, cuán a menudo se utiliza y cuán útil es su utilización.
11. China consulta si las bases de datos tienen información solamente sobre precios o tienen otros datos.

En primer término contesta Ecuador, sobre cómo tratan el dumping, hay un Consejo de comercio exterior integrado por distintos ministerios y la Aduana que son los que tratan el dumping.

Con referencia a las competencias jurídicas si hay un caso de subfacturación, en el control concurrente se ajusta el valor pero no se pone multa; si se constata en control posterior se aplica una multa igual a 3 veces el valor que se ajusta. Respecto a la potestad de la Aduana de poder pedir información, tienen competencia para pedir información a todos los operadores que actúen en comercio exterior, así también a los bancos (no hay secreto bancario) también con las demás instituciones públicas. El sistema de alerta es un trabajo realizado por control de riesgo donde aplican métodos probabilísticos y análisis de mercaderías sensibles para determinar cuáles son las declaraciones revisadas. La garantía en la controversia de valor, en control concurrente, cubre el 100% de los tributos en controversia. El banco de datos no es la solución, forma parte de un sistema, por sí mismo no alcanza, tienen que actuar conjuntamente con el sector de riesgo y codificación arancelaria; en este punto se hace hincapié en el intercambio de información con las demás aduanas del pacto andino. No pueden controlar el 100% de los importadores, se concentran en las que generan más recaudaciones (mayores tributos). El banco de datos colabora para detectar el riesgo al estar a disposición de gestión de riesgo, se analiza el estado, las repeticiones, etc. Las declaraciones entran libremente, se concentran en aquellas mercaderías o importadores que implican mayor riesgo, la mayoría de los importadores trabajan bien. La base de la lista de precios no tiene valores criterio, solo son datos que surgen de la transacción; esta herramienta, se utiliza para mercaderías muy especiales donde no hay información, o donde surge la duda por una vinculación, o no hay mercaderías similares o idénticas.

La comunicación de valoración con gestión de riesgo es muy fluida, ambas jefaturas dependen de un mismo director.

En segundo término contesta Marruecos. La administración tiene una estrategia para aumentar la competitividad entre las empresas, los indicadores se establecen solo en el caso de último recurso, el control a posteriori se puede aplicar solo una minoría de importadores que tienen una contabilidad formal y permanencia en el mercado, generalmente se dificulta esta modalidad de control, por la volatilidad de las empresas. El servicio central del control de valor que realiza la tarea para actualizar los indicadores, está formado por cinco integrantes del alto mando, una vez realizado se eleva a los mandos superiores y si son aprobados se difunden. Si no se puede determinar el valor en el momento del despacho se libera mediante una garantía y se inicia la investigación a posteriori. Las transacciones entre partes vinculadas exigen más tiempo y el control se realiza a posteriori. La base de datos es nacional, precios, alerta de servicios centrales y regionales. Los que más se controlan son los que más recursos generan, los orígenes e importadores de mayor riesgo. Se solicitan informaciones a las administraciones de aduana de origen para corroborar el valor declarado en la exportación para controlar si coincide con el declarado al ingreso. La aplicación de la decisión 6.1 se cumple, intentan dar el servicio en un tiempo reducido, si no se puede resolver en el momento se hace un cálculo de los derechos y se pide una garantía y se libera la mercadería. Las empresas se seleccionan mediante el cruce de antecedentes con sistemas informáticos y establecen su riesgo, si es de riesgo será investigado, está selección la realizan conjuntamente control de valor, análisis de riesgo y control de operaciones comerciales. Las bases contienen todas las informaciones de los operadores económicos. Para gestionar las importaciones de materiales usados se utiliza el sistema del último recurso.

Congo pregunta cómo se benefician de información de administraciones con la cual no existe un acuerdo de asistencia mutua. Cómo explota Ecuador la información de las empresas de inspección previo envío?

Haití consulta sobre qué precios calculan las garantías.

La colaboración, dice Ecuador, está dentro del bloque andino, en caso de fraude se comparte dicha información. Fuera de los acuerdos de asistencia hay administraciones que si responden y otras no. Ecuador desde 2007 no tiene verificadoras previo al embarque, la Aduana fue tomando el control poco a poco, se constató que estas empresas no controlan el valor, elevaban el costo al importador. La transición se hizo paulatinamente por lo tanto cuando se fueron, la Aduana ya tenía el control, no utilizan las bases de datos de esas empresas, es más, no saben si tenían alguna información y cuando se las consultaba se respaldaban en el secreto. Aduana mantiene su base de datos en reserva, no publica información para no perjudicar al comercio. El cálculo de la garantía se efectúa sobre el tributo que debería pagar la mercadería de acuerdo al

análisis de aduana, a los efectos de la diferencia se comparan el valor declarado por el importador contra el existente en la base de datos.

Marruecos responde sobre acuerdos de asistencia mutua. En ausencia de dicho acuerdo se recurre al convenio de Nairobi que permite realizar intercambio entre diferentes países, la dificultad es que estas consultas no son vinculantes. Las administraciones de la UE responden con mucha prontitud a las solicitudes y esto permite combatir el fraude.

PUNTO III c

Informa el sr EKI KIM realiza un escueto informe sobre lo actuado en el Comité de Valoración en Aduana de la OMC el 12 de mayo de este año.

Benín sorprendido por lo breve del informe, ya que se le había pedido que hiciera un informe detallado sobre las sociedades de control previo envío, consulta qué contiene este informe, critica la forma de actuar de la OMC, y pregunta quién toma las decisiones. Pide que los informes estén a disposición de los países, asegura que estos informes violan el acuerdo sobre valor.

OMC contesta que lamentablemente no estaba presente en el debate de OMC, además no hubo debate. Asegura que en la OMC no hay nada oculto, que es transparente. Reconoce que la OMA tiene su opinión sobre estas compañías, pero en la ronda Uruguay se llegó a este acuerdo y no hay más alternativa que respetarlo, los miembros tienen que acatar los acuerdos acordados. En la OMC no hay posición específica, es lo que puede decir, pero va a intentar responder bilateralmente a Benín.

Benín, dice que cuando se habla de los PSI hay indiferencia, parece que solo se dirige a los países en desarrollo, los demás no cuentan. Como hace un operador de Benin para quejarse por los costos y las demoras.

U.E. responde que el acuerdo PSI no es solo de interés para los países en desarrollo, se llegó a este porque ya la U.E. y EE.UU. ya tenía problemas en los años 70 con estas empresas, por eso se reglamentó. En el acuerdo se establece que las actividades de estas empresas no debían acarrear retrasos, considera que la responsabilidad es del país que sufre los retrasos que deberá actuar sobre el comité de la OMC

EKI KIM, agradece las palabras del representante de la UE, el Comité pide respetar las notificaciones, y en cuanto reciben los documentos los reparten. Algunos miembros no lo hacen con la diligencia necesaria, entonces reiteran las obligaciones de notificación.

PUNTO V -a

Cuestiones técnicas particulares.

Estudio sobre cánones y derechos de licencia. Caso presentado por Brasil (VT807 y VT819)

Brasil, se disculpa por no haber podido asistir en la reunión anterior, reconoce esfuerzo en el debate, había distribuido un informe resumiendo en 9 puntos el caso presentado, (documento VT755) pide que esa sea la guía para seguir el debate.

EE.UU., reconoce el listado de hechos presentado por Brasil, se oponen a verlo de esa manera, ahí hay conclusiones jurídicas, los hechos se estipulan en los contratos presentados anteriormente, dichos contratos tienen mayor peso que la lista de hechos presentada. No obstante hay antecedentes sobre los cánones, casos de gran complejidad. No está segura que en el Comité se trate de zanjar esta cuestión, por eso propone el dictamen consultivo 4.3 el cual es el de aplicación y es el más pertinente. Tomando como referencia el comentario 25.1 que exige de más comentarios. Pide se dé por concluido el tema.

U.E. interviene y plantea que este caso es anterior al trabajo sobre el comentario 25.1 y con la aprobación del mismo se dieron armas a las administraciones para zanjar estos problemas. Procedería ver si casos aún pendientes en otros países han encontrado solución a situaciones que estaban pendientes. Reconoce la complejidad, expedientes muy detallados, voluminosos. A este punto ya hemos perdido de vista quien es el comprador y quien el vendedor. Opina lo mismo sobre el caso de Colombia.

Benín comenta que a su entender los comentarios de Japón (VT819) son muy pertinentes, el fabricante no era el vendedor en este caso, habría que definir quién es el vendedor, quien es el propietario.

Ecuador piensa que hay información para concluir el caso, opina que es un caso práctico que hay que definir. Dejarlo así sin resolución no aporta mucho al trabajo realizado. Solicita no cerrar el caso.

Brasil quiere opinar por lo menos en dos puntos. La pertinencia depende que se cuente con toda la información relevante, aquí no se trata de un caso real, concreto, específico, sino que al considerar esta situación podemos entender que caso es. Es cierto que se originó en un caso concreto, pero ahora es un caso empírico, es de utilidad para determinar otros casos, por eso no son necesarios los contratos. Brasil quiere hacer uso de la pericia de los expertos para confeccionar un modelo que nos permita utilizar en casos concretos que se den. Esta riqueza de detalles hizo que se perdieran sus particularidades, se puede aplicar a cualquier caso. Por los comentarios parece que para este comité no es productivo estudiar este caso, en el comentario 25.1 apartado 7 esta la respuesta básica para aclarar el tema ¿ puede comprar este producto sin pagar el canon correspondiente?. Los derechos de licencia o los cánones tal como aquí se describen se pagan en cuanto condición de venta de la mercadería en cuestión. En conclusión no hay dificultades en elaborar una respuesta a este tema.

Japón, en la sesión 30ª la secretaria preparó un nuevo documento de trabajo concentrándose en los temas centrales. Brasil presentó una síntesis revisada, se considera que sería importante el análisis de los contratos para saber de la pertinencia de los cánones y si son imponibles. Prescindiendo de los contratos, de igual manera habría que llegar a una resolución, para ello es necesario definir quién es el vendedor en esta transacción.

Corea opina que es muy importante establecer los modelos de negocios relacionados con este caso, hay discrepancia entre los contratos del propietario y el comprador, apoya a Japón, el propietario es el vendedor y el fabricante es solo fabricante.

EE.UU. antes de entrar en este debate y a la luz de los comentarios de Brasil le propone retirar este caso y solicitar un dictamen consultivo sobre los hechos presentados por Brasil. Empezar de cero sin contratos y sin hacer referencia a casos concretos.

Japón respalda la propuesta de EE.UU.

Australia apoya la propuesta de EE.UU.

República Dominicana, si Brasil no retira la propuesta la única forma es revisar el contrato para buscar una solución, de lo contrario se debería proceder de acuerdo a la propuesta de EE.UU.

El Director Adjunto Clark, hace un resumen de los documentos que se han estudiado hasta el día de hoy y sobre qué tipos de documentos se podrían tratar.

Brasil puntualiza que no está de acuerdo en que este caso no sea un caso real, pero acepto la propuesta de retirar el caso para en su lugar presentar la solicitud de un dictamen consultivo del comité, aunque no parte realmente de cero, mi propuesta es que basemos esta opinión consultiva, sobre estos 9 incisos que lucen en el VT755; pedir ayuda a la secretaría para que partiendo de todos estos elementos y cambiando lo que sea necesario, se redacte un nuevo documento consultivo.

India plantea tras todos estos debates abandonar los puntos y puntualiza un problema, que se tendría que tratar de llegar a una solución, se ha avanzado, hay que ver que cánones son necesarios para vender la mercadería, lo único que resta por decidir es si el vendedor es el propietario y cuál es el papel que juega el titular de la licencia. Opina que no se debe perder todo este trabajo.

Argentina después de escuchar a Brasil, no quiere que este tema muera, que se abandone este trabajo. Brasil en su 2da. intervención impresionó y se coincidió con lo dicho. La propuesta de EE.UU. aceptada por Brasil es aceptable, pero hace hincapié en que no hay que abandonar este tema.

La Cámara de Comercio Internacional, propone estudiar las condiciones de venta, hay que distinguir entre los derechos del pago del canon y las condiciones de venta, pretende que si no se pagan, los cánones son un tema comercial. El pago de un canon no es condición de venta.

OMC opina que si el vendedor es el fabricante y no hay acuerdo de licencia entre el propietario y el fabricante el canon no sería condición de venta.

U.E. puntualiza que hay varias delegaciones acordes con volver a presentar una opinión consultiva, no se perdería el trabajo ya realizado, por lo que está de acuerdo con las delegaciones que se han manifestado en este sentido.

Ecuador plantea que falta aclarar en la redacción quién es el vendedor. Y si es el único tema por el cual no se puede resolver el caso.

Togo consulta qué quiere Brasil y se suscribe a las palabras de Ecuador.

Zambia puntualiza que habida cuenta que Brasil acepta que se examine a nivel hipotético, lo que permite considerar más de una hipótesis.

Haití, se inclina por la posición de Argentina.

EE.UU. respecto al tema de quien es el vendedor, cuando Brasil prepare la opinión consultiva, se zanja determinando en ese momento quien es el vendedor.

Brasil, solicita se aclare si es una directiva de este comité que no se puede tratar un caso hipotético.

La propuesta de Brasil es retirar el estudio del caso y pedir una opinión consultiva. Aclara que el problema no es si el vendedor es el fabricante o el dueño de la marca, la cuestión es que no se guie tanto por los términos contractuales, sino que se base en las alternativas que tiene el importador.

Argentina, le dice al presidente que la respuesta a Brasil debería haber sido, con la versión en español y francés, ya que con la versión de inglés, no se puede. Esto deja claro lo importante de la lingüística.

Francia puntualiza que para un francés la diferencia entre real o concreto no existe, por lo tanto la secretaría debería definir el significado de las palabras y que se aclare en la próxima sesión.

El Director adjunto Sr. Clark dice que se está haciendo tarde, por lo tanto solicita que el Comité piense que al inicio varias administraciones no querían seguir tratando este asunto, también había quien opinaba que se debía continuar. Ha llegado una propuesta sugiriendo continuar pero solicitando una opinión consultiva, es una propuesta de compromiso para seguir interesándose en el asunto, además Brasil la aceptó.

España hace suyas las palabras del Sr. Clark, aquí aplica que lo mejor es enemigo de lo bueno. Acepta las propuestas de EE.UU. y la posición de Brasil.

Brasil, a pedido del Presidente que le solicita rectifique o ratifique su posición, se manifiesta de acuerdo en pedir una opinión consultiva.

Se aprueba la moción, Brasil presentará una opinión consultiva.

19 de octubre de 2011

Caso presentado por Colombia (VT820)

Colombia, informa al Comité que las directrices contenidas en el comentario 25.1 resuelven las preocupaciones que se habían manifestado. Por lo tanto considera resuelto el caso y agradece la atención prestada.

Sin comentarios se aprueba y agradece a Colombia.

PUNTO V-b

Transacciones entre partes vinculadas según el acuerdo y fijación de precios de transferencia. (VT809 y VT821)

Presentación de Australia

Antecedentes históricos, se tiene cada vez más experiencia a medida que se van generando los casos. Son casos complejos; por lo que decidimos armar una unidad de conocimiento sobre precios de transferencia, es un grupo de personas especializadas que nos deben dar asesoramiento en precios de transferencia a públicos y privados. Para facilitar la comprensión de los operadores por la diferencia con la OECD, se ha publicado una guía para saber cuáles son los requisitos de los precios de transferencias. Realiza un detallado informe del procedimiento que cumple Australia para la validación del precio de transferencia. Dada la complejidad de los casos, el tiempo promedio para su tratamiento es de 30 días a partir de recibida la solicitud. Cuentan con un sistema que incluye un banco de datos de los valores de transacciones, es un banco en vivo, si se modifica un precio, este se ajusta inmediatamente en la base de datos. Australia permite el ajuste de precios al alza o a la baja sin multa, esto permite devoluciones de derechos aduaneros o bien del IVA nacional, es decir, los ajustes de precios conllevan un ajuste de los impuestos a pagar. Se ha llevado de 1 a 4 años el límite para la devolución de derechos cobrados, para el cobro cuando no hay fraude tiene un plazo de 4 años para el pago de los mismos a partir de cuándo solicitó la revisión sin multa. La metodología de OECD es muy diferente de la de Aduana. Por esto surge la duda de la oportunidad de presentar la solicitud de revisión de precio. No saben cómo solucionar este problema, tal vez en OMA se debería analizar la posibilidad de modificar nuestro acuerdo de valoración en aduana, de lo contrario nuestro acuerdo puede perder pertinencia porque el mundo está girando en otro sentido.

Canadá consulta sobre el margen de ajuste aceptable y cuál sería para Australia. En segundo lugar cuando solicitan al importador cual método de valor utilizan, preguntan si los importadores pueden elegir el método de valor a aplicar.

Japón pregunta el ajuste de precio si plantea pasados los 4 años y si se ha previsto alguna consideración especial para esos casos.

EE.UU. consulta si se determina que el precio no está influido por la vinculación, ¿no aceptarían el ajuste y por lo tanto la devolución? .

Tailandia pregunta ¿cuándo el importador informa la horquilla de precios, aceptan el precio indicado o lo evalúan Uds? ¿El importador debe informar antes?.

Corea consulta ¿si en los métodos que aceptan incluye la solicitud a los importadores de las contabilidades?.

Togo consulta ¿qué elementos cabe modificar en nuestro acuerdo?.

Catar pregunta si la horquilla de precio abarca varios productos, o solo algunos.

Ecuador, solicita se cuelgue en la página, como anexo el formulario por el cual los importadores realizan la solicitud de opinión.

Australia responde: básicamente se calcula el margen de ajuste aceptable en base el valor que pide el solicitante con un margen de aceptabilidad sobre el valor. Le solicitamos a los importadores la metodología de valoración para poderlo asesorar, es él quien debe determinar cuál es el método de valoración con la documentación que lo respalde. Si el ajuste pasa el plazo de 4 años se niega, lo que supera 4 años no se restituye. El ajuste cuando hay multiplicidad de productos, es el importador quien tiene que determinar el ajuste, nosotros debemos revisar si es correcto lo establecido por el importador. El solicitante al ajustar los precios debe pedir asesoramiento sobre valoración, pero no tienen la obligación de informar sobre el ajuste del precio, sin embargo el sistema de análisis de riesgo podemos hacer auditorías post importación, si en ese momento encontramos ajustes que no se ciñen a los conceptos de la OMC ahí si tienen sanciones, por eso le conviene presentarse. La cláusula de ajuste de precios, los precios pueden ajustarse dentro del año de realizada la importación. Australia sugiere dentro de su presentación que todos los países deberán considerar, que artículos debemos modificar del Acuerdo General, pero sería muy útil tener un nuevo artículo en el tema precio de referencia. Los ajustes no dependen de las mercaderías, se pueden pedir ajustes para cualquier tipo de mercaderías. Ante la solicitud de Ecuador del formulario de declaración, Australia responde que Las directrices las tiene la OMA de lo contrario me lo pide por email, otras fuentes para nuestro marco de referencia, no hay otras, no tenemos otra fuente que los precios al por menor.

Zambia consulta si no hay posibilidad de tener en cuenta acuerdo de precios que se realizan de antemano.

Uruguay pregunta qué sucede cuando no resulta influenciado el precio, y luego del producto de un estudio si lo había y cómo actúan en esos casos.

U.E. puntualiza que no se hizo referencia a las autoridades fiscales que también tienen interés, ¿desde este punto como se ha tomado en cuenta? Sobre los ajustes ¿Cuál es el contenido normal de estas cláusulas de ajuste? ¿de dónde vienen estos ajustes?

Taipei, comparte las mismas preocupaciones que los anteriores, ¿qué pasa si se aceptó el valor en aduana entre partes vinculadas y luego el importador pide un ajuste? ¿Australia nos podría dar verdaderos estudios de 2 o 3 casos diferentes para ver claramente el proceso?

Australia, no hay acuerdos, sobre la pregunta de Uruguay, es muy buena pero no la puede resolver, si el precio es aceptable, en la revisión ¿Cómo podemos aceptar que se modifica? Con las autoridades fiscales hemos propuesto realizar auditorías en forma conjunta, pero las autoridades fiscales se basan en los beneficios y nosotros en los precios, si bien la relación ha mejorado no corremos detrás de la misma liebre por lo tanto hemos parado estas iniciativas por falta de interés de los colegas fiscales. Sin embargo hay una que sigue, cuando los fiscales reciben una solicitud de precio, que le comuniquen a las aduanas el precio aceptable según el acuerdo. Sobre presentar casos así se hará en la próxima reunión.

Chile, la administración fiscal de su país está buscando atacar este tema a través de los acuerdos anticipados de precio, en los mismos estarían integrando a la autoridad aduanera y fiscal, y de esa manera poder llegar a un valor consensuado entre ambas administraciones. La presentación de los importadores sería voluntaria.

Se puede continuar tratando los casos particulares presentados por secretaria, el caso presentado por EE.UU., o por otro punto que el comité proponga:

U.E. expresa que el tema de fijación de precios de transferencia es muy complejo, tal vez se podría simplificar el ejemplo presentado por EE.UU. y comenzar a formular algún texto para respaldar las directrices que se pudiera elaborar. Hay voluntad en seguir trabajando en ello, no obstante, es que las administraciones no están en la misma posición, algunas están en el principio del proceso, otros muy adelantados, la interrogantes sería entonces si hay una voluntad de que todos estemos al mismo nivel, o si preferimos dejar

el status quo tal como está. Saber qué es lo que buscan o necesitan las autoridades aduaneras. Sería útil que la secretaría prepare un documento indicando la situación de cada estado.

Benín puntualiza que este tema es un elemento de gran importancia, reconociendo la diferencia de status entre las administraciones, merece la pena examinarlas, hay una serie de elementos que secretaria ha preparado en el Doc. Vto 809 donde hay elementos que pueden ser examinados.

El presidente sugiere en base a los conceptos vertidos iniciar el estudio del documento 809 pudiendo comenzar por la generalidad o por el caso particular de EE.UU., todas las administraciones independientemente del estado en que se encuentren, necesitan del trabajo y de los documentos que este Comité podrá emitir, tal como el comentario 23.1, muy simple, pero que es útil como puente para algunos casos donde existe una coincidencia entre la parte aduanera y la fiscal. La secretaría presentó (VT726) un documento muy amplio sobre la situación de los países que han avanzado en el tema.

Canadá, apoya los planteamientos de EE.UU. y la U.E., el documento 809 se plantea un instrumento bueno para las administraciones. Por lo tanto propone trabajar basándose en el doc . 809.

El presidente pregunta a la OMC ¿Cómo es visto desde la OMC la eventualidad que este comité entienda la necesidad de actualizar el acuerdo? Y de ser posible ¿Cómo se debería proceder?.

OMC acota que hay grandes dificultades jurídicas para ver cómo las autoridades aduaneras pueden ajustar estos documentos, es una ley que todos los gobiernos lo han aprobado así, si el precio es el pago, hay que aceptarlo así como está. No ve bases jurídicas aunque comprende que las aduanas necesiten ajustarse debido a que el 60% de las operaciones se basan en el precio de transferencia. Recomienda trabajar conjuntamente el comité con la OMC. No hay una manera específica para presentar la inquietud a la OMC, envíen una nota diciendo que la OMA tiene ciertos problemas y se podría estudiar aunque es un trabajo complejo y difícil. Nada es imposible, si todos por consenso así lo quieren se puede dar curso.

Australia puntualiza que hay que considerar lo que dice la OMC. Australia está de acuerdo con la opinión de la U.E., se necesita un planteo más estructurado. Sugiere tratar la generalidad de acuerdo al 809.

Ecuador propone continuar examinando los casos, pero presentar la nota de inmediato a la OMC para poder llegar a un funcionamiento más justo.

Director adjunto, el doc VT210 con un anexo de 12 páginas donde está la información general de este tema, obviamente se puede hacer una actualización de esta información de ser necesario.

EE.UU. considera que el estudio del caso presentado por ellos tal vez simplificado es una buena opción para seguir adelante. En cuanto a la solicitud de enmendar el acuerdo es un tema político del que no se puede pronunciar. Si el comité lo quiere hacer, EE.UU. deberá solicitar autorización a su gobierno.

Secretaría y Presidencia proponen solicitar a cada Estado cómo han evolucionado cada uno, legislación, procedimientos, etc. con respecto al caso presentado por EE.UU. es interesante pero se va a simplificar y se va a seguir de la forma que se pueda hacer, una de ellas es incluirlo en el grupo del club de la reforma para ir avanzado entre las sesiones de manera de tenerlo más concreto para la próxima sesión del CTVA y poner a consideración el documento VT809 para que la secretaria tenga idea de lo que piensa el Comité sobre estas preguntas.

U.E. acota que se ha discutido e intentado responder a estas cuestiones en dos reuniones anteriores y el estudio del caso EE.UU. es un marco para poder acotar las respuestas, por ej. La respuesta a la pregunta 1 es amplísima, sería conveniente comenzar por un caso concreto. Apoya estudiar el caso en forma simplificado y ser considerado en el club de la reforma. No es necesario el relevamiento.

Canadá apoya a la U.E.

La secretaria invita, a instancia de expresiones de la CCI, a los miembros que informen la situación en la cual están cada uno de ellos.

Se aprueba resumir el caso de EE.UU y tratarlo en el club de la reforma.

Comentarios generales del Comité sobre el documento presentado por secretaría (VT809)

Primera pregunta del documento.

Chile, una vez pensado el tema cada administración deberá incluir en su normativa interna ciertas normas que permitan avanzar en los acuerdos con la parte fiscal, lo primero es ver si hay una voluntad de las dos partes para lograr un procedimiento en conjunto. Recuerda que definitivamente por más diferencias de enfoques, sigue siendo un solo país y se debe dar una solución a las empresas que se ven afectadas. Considerar que las empresas que se presentan voluntariamente al estudio de valor, recibirán un precio aceptable por ambas administraciones que se puede mantener por un periodo de dos años.

República Dominicana, se debería incorporar el área fiscal al área aduanera y fijar procedimientos conjuntos.

Paraguay, solicita un apoyo para mejorar los controles, para ello se debería hacer un relevamiento de la situación de cada administración.

Ecuador, insiste en trabajar con la OMC para lograr tener un mejor marco para tratar los temas de precios de referencia.

Tailandia, es un tema muy complejo, el acuerdo no es lo bastante flexible que si lo son las directivas de la OECD

India, hay que buscar una solución para por lo menos evitar la doble imposición, sugiere que las aduanas consideren todos los documentos previos, incluso los APA (Acuerdo previo de precio acordado), a que seguir intentar buscar soluciones conjuntas, en oportunidades las desavenencias son tan importantes que es imposible llegar a una solución en conjunto

"EE.UU comenta que la experiencia de los A.P.P. (Acuerdos de Fijación de Precios) en USA son muy básicos, debido a que las autoridades fiscales del País, los realizan en base a formularios pre-establecidos que debe de llenar el importador con la información básica y orientada hacia la renta fiscal. La Aduana luego establece los ajustes que se aproximan a lo establecido en el art. 8 y se trata de llegar a un A.P.P. de común acuerdo con el importador: Dentro de la información que se le pide a las autoridades fiscales (luego de la autorización del importador) hemos encontrado información muy valiosa para determinar el valor y son las que normalmente se utilizan, con la condicionante que el importador debe de dar lo que llamamos una "conformidad informada" (que para las leyes americanas es fundamental, por la posibilidad de cobrar luego las diferencias sin inconvenientes) y cumplir con todos los requisitos para poder aplicar el art. 2 (c) o algún otro, según el caso. Ofrece a la Secretaría que para futuras sesiones del CTVA traerá ejemplos concretos, que con gusto los proporcionará para que los miembros del Comité los analicen"

U.E. tiene normativa unificada para los temas aduaneros, no así para los temas fiscales. Hay libertad para las administraciones en realizar intercambio entre ambas. No necesariamente hay que poner algo en la normativa que lo. Ojo si un país determina que las aduanas aceptarían siempre los APP ¿no estarán contradiciendo las normas del acuerdo de valor? Los APP no pueden utilizarse para determinar el valor de aduana, reconoce que es muy útil para obtener información valiosa.

No habiendo más intervenciones se pasa a la segunda pregunta.

Japón puntualiza si se puede modificar el valor de aduana tanto al alza como a la baja, siempre y cuando se compruebe que el comprador y el vendedor lo fijaron previo a la importación. Las aduanas pueden aceptar el ajuste del precio cuando lo considere apropiado. No pensamos que un ajuste de precio tras la importación se pueda considerar como prueba que la vinculación influyó en el precio.

No habiendo más intervenciones se encomienda a secretaría un informe para la próxima sesión.

PUNTO V-d

Caso presentado por Singapur. Interpretación de la expresión condición de venta en el artículo 8.1 c (VT811 y VT822)

Singapur acota que los derechos de distribución constituyen o no una condición de venta, vemos que según Ecuador no constituyen una condición de venta. En lo que refiere los comentarios de Japón, sugiere que se estudie si se pueden considerar con parte del precio pago o a pagar. Nosotros consideramos que es mas apropiarlo como un ajuste y no incluirlo dentro de lo que es el precio pagado o a pagar y a los comentarios de EE.UU. realiza una serie de puntualizaciones sobre los diversos ítems.

Japón expresa que no dice que se deba analizar este caso por el 1.1 en lugar del 8.1 c, que el comité examine la aplicabilidad de los artículos sobre la posibilidad de imponer estos impuestos directos y además estudiarlo desde la óptica del art. 1.1 además de 8.1 c.

EE.UU. no estuvo presente cuando Singapur presentó el caso, preguntó a Singapur si no se puede tratarlo en un documento único, nos da la sensación que los hechos son los mismos. (V-d y V-e).

Para Ecuador son dos casos distintos, pide a Japón que aclare más sobre el considerar el artículo 1.1.

Japón puntualiza que los cánones de distribución los paga el comprador al vendedor, no hay contrato firmado, no estamos seguros en el propósito del pago descripto, además en el art. 8 un canon no es incluido en el precio pagado o por pagar. Por eso queremos saber si este canon forma parte del precio pagado o por pagar. En ese caso se analizará si este precio debe ser incrementado al precio pago o a pagar.

Argentina acota que la nota interpretativa del párrafo 2 del 8.1 c determina que no estamos en presencia de cánones, habría que ubicarlos o por el 8.1.d o por el lado del apartado 7 del anexo 3.

Singapur solicita que Argentina amplíe sus explicaciones.

Argentina considera que la nota interpretativa del párrafo 2 del art 8.1.c ofrece dificultades de interpretaciones, parece que el importe que abona el importador por el derecho de distribuir la mercadería no tiene relación con los cánones del 8.1.c (enumera marcas comerciales, derechos de autor, etc.) entonces ¿qué relación tiene este derecho a distribuir con un canon?. Lo que señalo es que este tipo de importes que van al vendedor como consecuencia de la titularidad de estos derechos, probablemente estén en el punto 7 del anexo 3 (desarrollo ligeramente diferente de la nota interpretativa del art. 1.1 con la diferencia que incluye el concepto de venta) habida cuenta de estos supuestos, no le corresponde el 8.1.c, lo más factible es el punto 7 del anexo 3 o el ajuste incluido en el 8.1.d. tendríamos que trasladar estas ideas a los efectos de ver cómo tratar el caso planteado por Singapur. Comparte lo expresado por Japón.

Ecuador discrepa con Argentina y considera que aplica el art. 8.1.c, por lo tanto sigue consultando si es una condición de venta.

República Dominicana, considera que si hay una condición de venta corresponde el 8.1.c, de lo contrario se descartaría esta. Considera que hay que seguir por el camino de los cánones.

U.E. propone que hay que examinar si el pago es una condición de venta, si no es condición de venta de la mercadería no se incluye en el valor y puntualiza que para que se incluya en el valor debe ser claramente una condición de venta.

China considera que si una empresa tiene derechos exclusivos de distribución no obtendría esos derechos si no paga, por lo tanto es condición de venta.

El presidente aclara que el vendedor y el comprador están vinculados, la administración aduanera realiza una investigación y determina que la vinculación no influye en el valor.

Zambia acota que el hecho que la empresa fue creada exclusivamente para la distribución, podemos determinar que está vinculada, es una filial de la casa matriz.

CCI interviene y considera que deberían atenerse solo a lo que dice el 8.1.c y dejar las condiciones de venta para otro momento.

Argentina puntualiza que no se rechaza el estudio por el 8.1.c, simplemente quería dejar en claro alguna duda que generaban las notas explicativas. Se puede abordar perfectamente el tema tomando en consideración el 8.1.c.; antes de hacerlo detecta y establece algunos errores de expresión.

Australia solicita que se le aclare el primer párrafo sobre acuerdo de distribución con la empresa además del acuerdo de importación ya existente. Consulta si hay una jerarquización de los contratos. (ultima oración del numeral 1).

Singapur puntualiza que hay un acuerdo de distribución y aparte uno de venta, son dos contratos distintos. Con referencia a Argentina, el acuerdo de distribución prevé que el comprador venda a varios clientes, pero en el estudio habría un único concesionario al que le vende.

Indonesia, quiere saber si el acuerdo de distribución es condición de venta, saber si la empresa podría vender igualmente los autos sin dicho contrato de distribución.

U.E. considera que si no se pueden comprar los vehículos sin el derecho de distribución, habría efectivamente una condición de venta. En este caso el artículo 8 no tendría sentido, si esta lógica fuera siempre así. los derechos de distribución exclusivos, cuando no se dispone de esos derechos, se pueden comprar los vehículos, revenderlos, etc.

Tailandia al principio creía que entendía el caso, ahora ya no sabe, y puntualiza que quisiera volver al párrafo 7, es evidente que los derechos de distribución son una condición de esta venta, por más que después se diga lo contrario, está muy claro que es así. Quiere establecer que se debe estudiar de acuerdo con el anexo 3 apartado 7. Entender que el derecho de distribución integra el precio pagado

EE.UU. consulta si la empresa b puede comprar los autos sin pagar otro importe que el valor que paga y esto no necesariamente representa una condición de venta. (apartado 2 g)

CCI puntualiza que hay que ver los acuerdos, los dos en conjunto, por otra parte no todos los acuerdos de distribución son exclusivos.

El Presidente le pregunta a la CCI, si es necesario ver el contrato de distribución firmado entre A y B, ya que son empresas vinculadas entre si (incluso B es filial de A) también existía un contrato previo de venta donde se establece que los derechos de distribución no constituyen una condición de venta, pero también es cierto que A posee el 100% del capital accionario de su cliente B. que tanto valor jurídico puede tener ante estas circunstancias.

CCI considera que hay que recordar que son dos entidades totalmente separadas, son dos personas jurídicas distintas, es esencial que así se reconozca. Es imposible que una empresa se auto venda, para que puedan vender debe ser dos personas jurídicas distintas.

Zambia considera que lo que pregunta el Presidente es muy pertinente, hay que ver como se han tenido en cuenta estos pagos en la contabilidad, podrán ser actividades independientes, pero hay que analizar las contabilidades.

India, considera que A tiene el control completo de B, el acuerdo dice que no es una condición de venta, pero las cláusulas del acuerdo establecen que B no podrá vender ni comprar otros vehículos, además B tiene que importar una cantidad prefijada, y el pago de distribución parecería indicar que es una condición de venta, por lo tanto deben ser incluidas en el valor.

Corea puntualiza que se necesita centrar en la naturaleza de contrato de distribución, basándonos en estos términos es claramente un pago por derecho de distribución, por lo tanto es un canon o derecho de licencia. La empresa B tiene que tener un contrato de distribución para importar este producto, puede ser una condición de venta. El precio pueden demostrar que no está afectada por su vinculación, el precio puede compararse al precio de otros importadores si los hubiera, pero el documento dice que el precio claramente es el real, así que deberíamos volver al 1.1., si me centro el 8.1 la empresa B necesita un contrato de distribución para vender en el mercado, por lo tanto es una condición de venta.

Ghana comenta que se debería probar que los intereses entre A y B son separados, hay que establecerlo, sino, no podemos seguir, Singapur tiene que decirnos si hay alguna razón para crear B.

Zambia, considerando el 2 (g), está fuera de 8.1c. y nos queda el Acuerdo el anexo 3 apartado 7 y esta sería la tarea de Singapur que indique donde se debe ir.

Tailandia puntualiza que hay dos referencias, según el análisis de Singapur, el derecho de distribución no es totalmente independiente de la venta, según el acuerdo 2 (g) no es así. Hay que ver la realidad, quizás lo que está escrito es diferente de la práctica.

EE.UU. se suma a lo dicho por la CCI, considerando que son dos entidades separadas. Claro que A puede demandar a la compañía B por violación del acuerdo. Singapur deberá aportar más información.

Paraguay considera que existe una marca comercial, sin la marca el auto no se vende, es por la marca que B está pagando, por lo tanto debería ir por canon y licencia.

Singapur quiere aclarar que el caso no es teórico, es una transacción real, el acuerdo fue hecho para demostrar que el canon no es una condición de venta, no es así, ellos no pagan cánones diferenciales según las cantidades, siempre pagan el mismo importe. Antes A le vendía directamente a C, luego aparece B. decidieron crear B para separar del precio del vehículo los valores de distribución y dejar de tributar.

CCI acota que si se sigue analizando esto, y antes de decidir si el pago es una condición de venta o no, no conviene antes definir que el pago está relacionado con la mercadería importada.

La Secretaría propone hacer un stand by sin cerrarlo y seguir tratándolo en la próxima sesión.

Bruselas 20 de octubre de 2011

Presentación de la Secretaria sobre "El club de la reforma" (Thomas Hanken).

Esta presentación será subida a la web del CTVA.

Se trata de un grupo de reflexión para intercambiar experiencias y opiniones entre las administraciones de Aduana. Al día de hoy tienen 190 miembros procedentes de aproximadamente 100 unidades. El interés es poner en comunicación a diversas comunidades (aduaneros, universitarios y organizaciones internacionales). La participación es individual, no siempre representan los puntos de vista de las organizaciones a las que representan los participantes. La ventaja está dada por una forma de control social, se pueden señalar contenidos que plantean problemas. Estos contenidos serán leídos por especialistas, esta limitación impone una cierta modalidad de expresión. Se insta a las instituciones a invitar a sus integrantes a incorporarse al club de la reforma. El expositor realiza una demostración de la página mediante un recorrido por las distintas funcionalidades de la página.

Presentación de la Secretaria sobre la “Red Global de Aduanas” (Garret Lewis).

Esta presentación será subida a la web del CTVA.

Este es un sitio comercial, la Red Global de Aduanas se limitó a 30 miembros de la OMA de diferentes regiones, no se incluyó a ninguna organización internacional, ni pública ni privada. En el grupo de viabilidad hay anexos, existen consultas a técnicos. Es un sistema de protocolos de normas y orientaciones. Está dividido en bloques y uno de ellos es el de valoración.

Continuación del PUNTO V-d. Se pasa a tratar en conjunto con el PUNTO V-e (VT812 y VT823).

Singapur acota que este estudio tiene por objetivo examinar si este pago de distribución puede añadirse como producto (8.1.d) al haber una relación del pago con un porcentaje del beneficio previsto.

Japón sugiere que este caso podría integrarse según el 8.1.d, sin embargo Japón respeta la postura del país solicitante que es Singapur. Retira su comentario y pide examinar este caso con el contrato en mano.

EE.UU. puntualiza que sobre la consulta considera que las empresas pueden tener una estimación de estos beneficios, y si se considera que deben añadirse al valor. Si bien piensa que se pueden unir ambos casos, si Singapur quiere tratarlos por separado no se oponen.

Ecuador acota que se han basado en lo que está escrito, de la lectura del contrato se podría desprender alguna otra información. Tendría que tener el contrato a la vista para revisarlo mejor.

U.E. considera que no es tan importante saber si se necesita un comentario o dos, se pueden fundir o mantener separados, esto no es lo más importante. Para saber si los pagos deben incluirse en el 8.1.d tenemos algunas dudas, saber si los productos son de la reventa o beneficios, no son exactamente lo mismo.

India puntualiza que el pago se ha hecho con los beneficios previstos. El acuerdo no echa mucha luz, necesitan ser reexaminados. Analizar cuáles son las cuotas pagadas por estos productos, parecen ser los productos de la reventa, en este caso se debería incluir en el valor de aduana.

CCI considera que es muy complejo, y que hay que definir si es un pago por la exclusividad, en este caso no forma parte del precio de venta. El producto de la reventa es una noción muy específica en un contrato de venta, visualiza un pago que es parte de un precio, pero es una vía para saber cuál es el precio de venta, si el pago se realiza con un concepto de rentabilidad o beneficios no tiene nada que ver con el precio. Por lo tanto es un problema de caracterización del pago.

Argentina concuerda con lo dicho por la CCI, de analizar la naturaleza jurídica de la suma que recibe el vendedor. Se pregunta si: Es un monto por exclusividad, o si es una reversión que se calcula sobre la base de beneficios netos previsto. Esto es lo que hay que aclarar. Singapur ubica el foco en el 8.1.d, considera que es una suma que revierte, es un producto de la reventa calculado sobre la base teórica de un cálculo sobre el beneficio neto previsto y no real. La pregunta es: si revierte sobre un beneficio previsto es igual que si revierte sobre beneficios reales.

Zambia acota que el art. 1 apartado 4 establece que el umbral de los dividendos pagos se incorporan al valor. Es importante tener en cuenta la nota 1 y ver si es un pago por licencia, y ver si hay una disposición en el acuerdo.

Canadá considera que el tema de saber si los pagos se basan en beneficios reales o previstos, habría que estudiar el papel del comprador que es el distribuidor exclusivo, en este caso el único medio de entregar dinero al vendedor es mediante la mercadería, no tiene otro medio de hacerlo. Hay que definir si es un pago para la exclusividad de venta o para dar beneficios al vendedor tras la reventa. Hay que precisar la naturaleza de estos pagos mediante el análisis detallado del contrato.

El Presidente consulta a Singapur, cualquier modelo de vehículo previo a este acuerdo, si luego del acuerdo (producto de esta nueva situación) cómo se ha comportado el precio, se mantuvo igual o sufrió alguna modificación.

Singapur responde que antes del acuerdo hemos visto que los precios cambiaban en algunos casos y en otros siguen igual.

Secretaría informa que Singapur ha entregado los dos contratos pero no los pudo preparar en los tres idiomas, y que con seguridad estarán para la próxima sesión.

Argentina acota que el requisito del 8.1.d es que la suma debe estar relacionada con las mercaderías importadas, si tiene que ver con las utilidades de la empresa estamos en presencia de un dividendo y por lo tanto no forman parte del valor en aduana. Se debe aclarar la relación jurídica establecida por contrato.

Ecuador expresa que el caso presentado por Singapur es excelente, pero la revisión es sobre otras mercaderías.

Se da por debatido suficientemente, la Secretaría hará un resumen para la próxima sesión, que será entregado conjuntamente con los contratos. Para la próxima sesión se continuará el debate sin dejar de observar que todos estos acuerdos son entre empresas vinculadas.

PUNTO V-c

Valoración en aduana de los residuos industriales. Presentado por Bielorrusia. (VT810 y VT826)

Bielorrusia acota que este caso no conviene verlo de manera miope, hay que estudiarlo como un caso de carácter político, ideológico. Considera que los funcionarios de aduana tienen que tener un documento original que les permita comprender el acuerdo de valor y aplicarlo incluso en un caso como éste. Todos necesitamos la declaración de este Comité, debemos demostrar que hay que entender cómo se ha producido la venta, en cualquier caso, no importa que se venda. Cree que las cosas están claras, y pide un estudio con la mejor intención.

El Director adjunto (Clark) expresa que es un caso interesante, en la última reunión se hizo referencia al comentario 21.1 con referencia a los costos de transporte. Realiza un resumen de antecedentes para colaborar con el caso.

Ecuador solicita saber cuál fue el costo de transporte de la mercadería de acuerdo al b/l.

Australia puntualiza que los países pueden elegir incluir o excluir los valores de transporte de las mercaderías. Se habla de datos reales, “objetivos y cuantificables” si volvemos a nuestro caso se utiliza una base CIF, se ha elegido este Incoterm porque el vendedor ha aceptado absorber todo el costo del transporte, por lo tanto debería añadirse de nuevo al valor de las mercaderías.

Zambia se suma a lo dicho por Bielorrusia y Australia, lo que hay que saber es cuál es el costo del transporte real.

Argentina considera que se ha sacado el foco de lo estudiado en la sesión anterior, se estudia sobre si al valor en aduana de mercadería le corresponde o no un ajuste, si añadir o no el importe correspondiente al transporte. Se pregunta qué vamos a definir. Ajuste del art. 8.2.a y si el costo del flete debía incluirse en el valor de aduana o no, ya que el gasto corría por cuenta del vendedor pese a haberse pactado una venta en condiciones CIF.

El Presidente opina que en el párrafo dos está claramente planteado.

Bielorrusia da las gracias por la excelente pregunta de Argentina, y a su parecer sería útil responder a las dos preguntas. Primero, si se puede aplicar el art. 1°, y segundo si corresponde aplicar el importe del flete. El principal argumento es que en un caso como éste tenemos el precio pagado por las mercaderías (300) y no tenemos ninguna restricción que nos permita aplicar el art. 1°. Si utilizan la base CIF ¿Se añadiría algo en virtud del art. 8.2.a? si ahora se define que si, se pregunta: ¿Dónde está el límite, donde hay que agregar el costo de transporte y donde no? ¿si el valor CIF fuera 1.000 y el transporte 300, lo añadiríamos, no? Y ¿si es al revés si? ¿Por qué?. Cree que cuando tenemos un valor de transacción CIF y un valor en factura, no deberíamos añadirlo una vez más. Lo que han dicho Japón y EE.UU. muestra la idea de contestar únicamente el tema relativo al art. 1. Si se quiere añadir el costo del flete se debería saber dónde está el límite para añadir o no el flete cuando el valor de factura es CIF.

Camerún insiste en que cada Estado está en libertad de incluir o no los gastos de transporte. Habría que saber si Bielorrusia ha incluido o no lo establecido en el 8.2.a.

Bielorrusia puntualiza que hay que aclarar esta cuestión de los gastos de transporte, obviamente Bielorrusia aplica el valor CIF, en este caso el país de importación utiliza el sistema CIF.

Benín está de acuerdo con una parte de la intervención de Camerún, cuando se dice el precio pagado o por pagar es lo que el importador ha pagado al vendedor. En este caso se pregunta: ¿Qué es lo que el importador ha pagado al importador? Y considera que no hay que olvidar que se habla de residuos industriales.

Chile considera que no hay un precio real de la mercadería, puesto que lo que se está pagando son servicios, es raro pensar que no tenga valor la mercadería. Comercialmente respeta la cláusula de CIF pero desde el punto de vista fiscal y del acuerdo no hay precio. Cuando no hay un precio real hay que buscar otro método, siempre hay algún motivo por el que no se acepte el valor de transacción. Por último se deberá respetar el contrato de transporte realmente pago. No corresponde aplicar el art. 1°.

Tailandia puntualiza que en este caso tenemos que preguntarnos qué tipo de transacción es en la realidad, pensamos que se trata de un servicio que B proporciona a S pero en la transacción de servicio a algunos costos de transporte, en este caso comparte con Australia y Argentina, debería ser el costo real de transporte real, sin importar quién lo pagó.

Bielorrusia no está segura que signifique mucho todo lo dicho, considera que poco importa que sean gastos de transporte, seguro, etc. en primer lugar se debe utilizar el art. 1 esta es la primera pregunta y si debemos añadir los gastos de transporte es la segunda pregunta. Hace 3 años Philips dejó de producir TV con tubos electrónicos vendieron todas estas TV a un precio irrisorio, el precio era 5 o 6 veces menos que el costo de producción de estas televisiones, y en todos los países se aplicó el art. 1. Las condiciones en esta importación son las mismas, el importador ha pagado solo 300 unidades monetarias por la mercadería, no ha pagado nada más que eso, y el acuerdo dice que si se ha pagado este precio por este bien no se debería estudiar las circunstancias de cómo se llegó a este precio. Por esto dice que no es un tema puntual, hay que analizarlo en forma general.

Ecuador, sigue la línea de Chile, considera que tenemos 300 unidades monetarias pagas por el importador por concepto de mercadería, flete y seguro. Quiere saber el valor real de las mercaderías importadas.

CCI acota que el CIF es inclusivo para bienes, flete y seguro. Es fundamental reconocer cuando corresponde al flete, al seguro y a la mercadería, si no se puede aplicar el art. 1°.

Zambia respalda a la CCI, considera que no podemos simplemente aceptar un precio por ser CIF, debemos seguir un razonamiento lógico.

Corea se pregunta el acuerdo sobre valor ¿Qué establece? Porque se han utilizado los términos CIF pero después se ha realizado un pago por transporte. Al importador no le incumbe el pago del flete, entonces el

contrato se ha firmado en termino CIF, en todo caso el importador no es quien ha pagado el transporte. La responsabilidad del transporte le ha incumbido al exportador.

Camerún considera que los gastos de flete deben ser añadidos al valor de la mercadería si no están incluidos en los mismos.

Tailandia puntualiza que ellos no utilizarían el valor de transacción porque del estudio del precio se ve que el precio de transporte es de 900 y luego se determina que la venta se hizo sobre valor CIF sobre un valor menor. Esto amerita un estudio de valor. Ellos agregarían el valor del transporte y agregarían también el seguro.

U.E. acota que para encontrar la solución debemos responder: 1º es una venta, ¿Qué es una venta? Es una transferencia de propiedad de un bien mediante el cobro de un precio. Tenemos una venta, entonces. 2º. Se trata verdaderamente de una venta en términos CIF, estamos seguros, tenemos que asumir que los precios de transporte se han incluido en los precios a pagar. Esto es lo primero a resolver.

Argentina puntualiza que se eliminen los gastos de transporte, gastos de entrega, y que se sigan las dos preguntas de la U.E., ¿es una venta? No hay duda que estamos en presencia de una venta. Las 300 unidades monetarias las abona el importador al exportador, es una venta. ¿Cuál es el precio de esta venta? Son 300 unidades monetarias. Nos dice el documento que es un precio CIF, y acá entramos en el pantano. ¿Se ha pactado realmente el precio en condiciones de entrega CIF? ¿Es realmente una entrega en condiciones CIF? Interpreta que esas 300 unidades monetarias es el precio de la mercadería que paga el importador sin incluir ningún gasto de transporte pese a que se le califique de CIF, y los costos del transporte son por costo del vendedor. El gasto de transporte no está incluido, nunca los 900 pueden estar incluidos dentro de los 300.

Japón considera que el valor aduanero debería ser 300 unidades partiendo del supuesto que parte de una transacción comercial razonable, si el precio de la venta fuera FOB en lugar de ser CIF, el precio de transporte debería añadirse, en este caso el precio es aceptable.

Togo acota que cuando se habla del valor de transacción se habla de un precio pago o a pagar pero se deben realizar los ajustes al alza o a la baja, en el caso concreto, les parece que corresponde añadir el costo del transporte.

Marruecos en la sesión pasada dijo lo que acaba de comentar Argentina, se está ante un caso de residuos, quedó planteado el concepto de valor establecido o valor nulo. Si fuera valor nulo se pregunta cómo actuarían las administraciones, no pueden negar la transacción. Frente a esto quiere saber si se trata de una operación aislada o si es recurrente, y además saber si se gravan en Bielorrusia y saber si de su destrucción surge un producto resultante que se puede utilizar como materia prima. Se inclina por aquellos que dicen 300 unidades monetarias, y se pregunta: ¿Cuál es el objetivo de penalizar al importador?.

Benín acota que en el apartado tres el servicio de aduana nota 900 unidades de gasto de transporte, supera el valor declarado, el acuerdo dice que cuando el precio pagado o por pagar el precio de transporte es superior al facturado, se puede suponer que el señor pagó un valor simbólico de la mercadería. No hay motivo para dudar que el importador pagó 300 unidades.

Bielorrusia considera que hay dos puntos, 1º: Este es un caso real que hemos tenido en Bielorrusia y estos huesos los emplean nuestros fabricantes de gelatina, es una base de materia prima y no es un residuo así como así. Pero dijo el Presidente, no hemos llegado a ninguna decisión, propondría dar más ejemplos muy cercanos a esta situación, ya habló de televisores, y probablemente se podría dividir estas situaciones para que el Comité diga, para estos casos actuamos así, para este otro caso actuamos de otra manera. Si llegamos a una decisión no quedaría claro todo, pero con algún otro ejemplo podríamos ver otros ejemplos, y acota que si están de acuerdo pueden brindar más ejemplos para discutir en la próxima sesión.

Zambia considera que el temor con los ejemplos es que hay dos situaciones diferentes, uno es cuando vemos que es lo que se pagó por la mercadería, otro tema es cuando entra en juego el transporte. ¿Cuándo añadimos estos costos? ¿Cuándo lo paga el importador? Cuando lo paga el exportador? ¿Nunca?.

Marruecos expresa que es una propuesta muy pertinente, y que hoy por hoy no se tiene consenso.

Togo apoya la intervención de Marruecos.

Argentina considera que esto se debe seguir analizando, la propuesta de Bielorrusia parece la más razonable, no obstante solicita a Bielorrusia que indique en qué ejemplos está pensando.

El Director adjunto puntualiza que este debate ha sido muy esclarecedor y comparte con Argentina que va a depender del tipo de ejemplos, propone que de aquí a la próxima sesión la Secretaría trabaje con Bielorrusia y vea si se pueden agregar hechos que puedan ayudar.

Benín apoya la posición del Director adjunto.

Se aprueba la propuesta del Director adjunto.

PUNTO VI

Cuestiones surgidas desde la última sesión. (VT824)

Exposición del caso por parte de Tailandia: trato aplicable al pago de primas. Realiza una exposición cuya presentación Power Point será colgada de la web del CTVA. Después de una pequeña introducción leyó el anexo del doc VT824.

Ecuador considera que en su país se dan estos casos, habría que analizar que tantas libertades hay para el importador, que tanto es dueño o que no existen restricciones en el uso de la mercadería, o si tiene algún tipo de condiciones a más de pagar los cánones.

Japón opina que el caso es muy interesante, y está listo para tratarlo.

China acota que es muy interesante y complejo, y que también ellos tienen este modelo de venta, y propone que se trate en la próxima sesión.

Se homologa el nuevo caso para ser tratado en la próxima sesión. Se podría evacuar la consulta de Ecuador.

Tailandia puntualiza que si hay varias condiciones incluidas en el acuerdo, un ejemplo es que tiene que comprar el kit de inicio que consiste en un cd para aprender a realizar venta directa, hay que adquirir una cantidad mínima por mes para poder cobrar la prima y también una cantidad mínima a adquirir anualmente.

Ecuador agradece y expone que es muy interesante para tratar a partir de la próxima sesión.

CCI entiende que el debate para la próxima sesión se anuncia largo, y considera que Tailandia podría explicar qué relación existe entre el exportador, el importador y el distribuidor.

Tailandia responde que la mayoría son filiales, cuando se habla de distribuidor independiente pueden decidir su técnica de venta, pero los planes de venta vienen de la matriz que es quien aporta los kits. Considera que son independientes porque pueden trabajar cuando quieran, pero deben remitirse a un código de conducta.

EE.UU. acota que las primas son los bonos que el importador paga al distribuidor independiente dentro de Tailandia, después de la importación y se hacen sobre el volumen de mercaderías que el vendedor vende también dentro del territorio de Tailandia.

Uruguay puntualiza que en el grafico se ve el pago de los bonos que hacen los distribuidores independientes al importador (dentro de Tailandia) pero luego son enviados a un agente de exterior 'Z' que pertenece al mismo grupo económico.

Tailandia responde que así son las cosas, hay dos tipos de pago, hay uno nacional y otro es fuera de Tailandia.

Canadá consulta si es posible que el pago de estos bonos pudiera hacerse para mercaderías que jamás se han importado, es decir mercadería fabricada en Tailandia que se vendió en Tailandia

Tailandia puntualiza que si están estas posibilidades se pagan sobre los productos importados o los fabricados localmente, en este caso paga el uso de la marca.

CCI encuentra que al parecer que hay una serie de limitaciones, si es así y nos alejamos del valor de transacción, pasamos a un valor deducido, como manejaron los bonos.

Tailandia acota que su investigación les remite a que se sigue dentro del ámbito del art. 1, la pregunta es si hay que agregar estos bonos o no.

Argentina a título informativo quiere recordar que el curso de capacitación que ha preparado este organismo, excluye las ventas en forma directa, este tipo de restricción no afecta sustancialmente el valor de las mercaderías.

U.E. considera que es una gran presentación de Tailandia, y tiene dos comentarios; que sería bueno examinar el apartado 6 sobre estos pagos que van fuera del país de importación, ya que parece que vuelven a algunos distribuidores que están fuera del país, y parece un pago indirecto pero por la explicación puede que sea una devolución. Otro pequeño aspecto es que no se dice claramente que la multinacional vende la mercadería. Por lo que conviene examinar el texto.

Uruguay con referencia al pago de los bonos internacionales, considera que puede ser un pago o un neto contable, y quisiera entender bien.

Tailandia responde que estos pagos son un pequeño porcentaje que se paga fuera de Tailandia, pero ello ayuda a desarrollar la red independiente en Tailandia. Tiene un acuerdo con el grupo multinacional.

PUNTO VII – c

Revisión del estudio recapitulativo de cuestiones técnicas de valoración (VT815)

Parte 1 documentos terminados.

Parte 2 documentos en estudio.

Parte 3 documentos se comenzaron a estudiar y quedaron en suspenso.

La Secretaría realizó una actualización de este estudio recapitulativo, y no se han recibido sugerencias de los miembros.

Argentina quiere hacer alguna sugerencia de mejora de algunos puntos. En la carátula, puntualiza que en rigor no fue el "GATT de 1947" sino que fue el "acuerdo relativo a la aplicación del art. 7 del GATT" de 1947. Exactamente el mismo comentario en la nota que aparecen en la nota 1 siguiente hasta llegar al punto 81 en la página 12. Se pregunta si tiene algún sentido establecer la nota en las páginas subsiguientes (segunda parte de la nota 1). En el punto 51 en la columna de observaciones se dice que se adoptaron dos opiniones consultivas, se debería individualizar cuáles son las mismas. El otro punto en la parte 3, punto 10 opinión consultiva 14.1 si bien tuvo un pequeño giro el tema, el mismo fue dado porque se centralizó en ventas sucesivas el estudio, hubo una continuidad, no se sabe si está bien colocar como si se tratara de una

cuestión tratada pendiente de una futura discusión, o si no estaría laudada. Finalmente, hace una anotación sobre cuál es el criterio utilizado para ordenar los asuntos.

Benín considera que Argentina ha hablado de una parte, y que en la parte 3, punto 8 de la versión francesa hay algo que se ha omitido: “mercancías”.

El Presidente entiende que la primera observación de Argentina es correcta, la segunda se deja a Secretaría para que lo regularice, con respecto a la tercera, parecería que hay una referencia en la parte 3 N^o. 10, este comentario está unido en el 24 de la parte 2, por lo tanto no queda claro si fueron trabajos independientes, la Secretaría estudiará cómo proceder.

El Sr. Macedo (funcionario de la Secretaría) expresa que cuando trabajemos con el estudio recapitulativo, sugiere dividir las partes en ‘a’ (antes de la ronda Uruguay) y en ‘b’, de manera de no confundir.

El Presidente pasando a la observación de Benín, considera que es correcto, que es un error de traducción, en la versión del español y que en la versión en inglés está bien.

Chile advierte que falta contestar la última sugerencia de Argentina sobre el criterio de orden, ante lo cual el Presidente aclara que lo analizará Secretaría como también toman nota de la sugerencia de la supresión de la nota de la segunda sección de la parte 1.

Informe sobre los nuevos datos para el índice de materiales de referencia (VT816 y VT827).

Benín le pide a la Secretaría que recuerde el deber de cada administración, ya que cada año cambian los miembros; por lo que pide un instructivo para los miembros.

Ian Cremmer, a la luz del debate, considera que sería bueno hacer una actualización de esta lista, sugiere que se indiquen los vínculos: podrían ser recogidos en un paquete de material de referencia, contando con el visto bueno de los miembros.

Se da por tratado.

PUNTO VIII

Temas diversos.

El Presidente informa que no hay nada previsto para este punto, simplemente comunica que recibió una solicitud de la Aduana de Costa Rica sobre una consulta por una nueva disposición legal sobre precios de referencia. Se invitó a la Aduana de Costa Rica, quien no pudo participar, pero está en sala un representante diplomático.

Costa Rica pide que el tema sea tratado en la próxima sesión.

El Presidente da su ok y pide que se facilite a Secretaría toda la información.

Benín hace una nueva alusión en contra de las PSI, por eso quiere proponer, con el apoyo de la U.E. que este tema se inscriba en los trabajos futuros de este Comité.

U.E. acota que hay normas para poner los temas en el orden del día, y que no está seguro que Benín pida un punto permanente en el orden del día. Puntualiza que las PSI son un punto permanente en la orden del día de la OMC, por lo que tal vez Benín debería ir por esa vía. En las PSI se tratan más bien temas de política aduanera, no solo es valor, no solo es evaluación. Y aquí en el CTVA solo se tratan los temas de valor.

Benín enviará una solicitud con una propuesta para que la Secretaría la analice, y solicita un inventario de los países que aplican aun los contratos con las PSI.

PUNTO IX

Programa de trabajos futuros.

El Director adjunto (Clark) realiza una lectura rápida de la propuesta, la cual será subida a la web.

Se da por aprobada la propuesta.

PUNTO X

Fecha de la próxima sesión.

El Director Adjunto expresa que será del 16 al 20 de abril de 2012.