



TRIBUNAL DE JUSTICIA DE LA COMUNIDAD ANDINA

CUADERNO JUDICIAL 014-2024

Sesión 33-J-TJCA-2024



Criterios jurídicos interpretativos relevantes emitidos por el TJCA el 18 de noviembre de 2024 en materia de derecho aduanero (Sesión Judicial 33-J-TJCA-2024)

Las penalidades por ventas no cumplidas en la determinación del valor en aduana. Los gastos de entrega en la determinación del valor en aduana. Los gastos de garantía en la determinación del valor en aduana de vehículos automotores (Proceso 297-IP-2021)

Los gastos por concepto de penalidades por ventas no cumplidas y gastos de garantía en la determinación del valor en aduana de vehículos automotores (Proceso 169-IP-2021)

Sobre los descuentos o rebajas otorgados por el vendedor en la valoración aduanera de la mercancía importada y sobre los momentos en que debe acreditarse estos descuentos (Proceso 388-IP-2021)

Sobre el margen de tolerancia entre el peso de ingreso y el peso de salida del depósito de las mercancías importadas (Proceso 04-IP-2023)

Quito, diciembre de 2024

Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina, *Criterios jurídicos interpretativos relevantes emitidos por el TJCA el 18 de noviembre de 2024 en materia de derecho aduanero (Sesión Judicial 33-J-TJCA-2024)*, Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina, Quito, diciembre, 2024.

© **Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina**

Diagramación, edición de portada y elaboración de contenido:

Mario Mateo Santos Pérez

Imagen de portada:

Tom Fisk de Pexels, a través de Canva.com

Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina

Magistrados

Íñigo Salvador Crespo (Presidente)

Sandra Catalina Charris Rebellón

Hugo R. Gómez Apac

Rogelio Mayta Mayta

Secretaria General

Karla Margot Rodríguez Noblejas

Jefa Administrativa y Financiera

Germania Achig Castellanos

Abogados Asesores

John Alexander García Rodríguez

Alejandra Muñoz Torres

Mariohr Pacheco Sotillo

Carlos Gonzalo Vaca Dueñas

Auxiliar Judicial

Mario Mateo Santos Pérez

Consultora legal

Lupe Helena Núñez del Arco Viteri

Índice:

- Las penalidades por ventas no cumplidas en la determinación del valor en aduana. Los gastos de entrega en la determinación del valor en aduana. Los gastos de garantía en la determinación del valor en aduana de vehículos automotores (Proceso 297-IP-2021).....5
- Los gastos por concepto de penalidades por ventas no cumplidas y gastos de garantía en la determinación del valor en aduana de vehículos automotores (Proceso 169-IP-2021).....13
- Sobre los descuentos o rebajas otorgados por el vendedor en la valoración aduanera de la mercancía importada y sobre los momentos en que debe acreditarse estos descuentos (Proceso 388-IP-2021).....21
- Sobre el margen de tolerancia entre el peso de ingreso y el peso de salida del depósito de las mercancías importadas (Proceso 04-IP-2023).....29

1. Las penalidades por ventas no cumplidas en la determinación del valor en aduana. Los gastos de entrega en la determinación del valor en aduana. Los gastos de garantía en la determinación del valor en aduana de vehículos automotores (Proceso 297-IP-2021)

Mediante Sentencia de interpretación prejudicial recaída en el proceso 297-IP-2021 del 18 de noviembre de 2024, publicada en la Gaceta Oficial del Acuerdo de Cartagena 5585 del 27 de noviembre de 2024, el TJCA determinó lo siguiente sobre los gastos por concepto de penalidades por ventas incumplidas y garantías, y aclaró cuándo gastos de entrega sí forman parte del valor en aduana:

«1. Las penalidades en la determinación del valor en aduana

1.1. Según lo establecido en el artículo 12 de la Resolución 1684⁸ las mercancías importadas pueden estar sujetas a condiciones o exigencias establecidas previamente en un contrato celebrado entre el vendedor y el importador, específicamente, el numeral 3 del artículo referido dispone que:

“3. Las condiciones o contraprestaciones relacionadas con la producción o la comercialización de las mercancías importadas, no conducen a rechazar el Valor de Transacción. De la misma manera no hay que incluir en el valor en aduana el valor de las condiciones relativas a la comercialización, incluso si se hubieran acordado entre el vendedor y el comprador.”

1.2. Como se puede advertir, las condiciones o contraprestaciones relacionadas con la comercialización de las mercancías, incluso pactadas mediante acuerdo con el vendedor, no formarán parte del valor en aduana, y el hecho de que se realicen no conducirá a descartar el valor de transacción. Establecer una cláusula de penalidad por ventas no cumplidas claramente responde a lo que sería un presunto incumplimiento contractual, que podría ocasionarse a futuro por no alcanzar la venta de una cantidad mínima o máxima (metas fijadas entre las partes) de vehículos importados; es

decir, se trata de una condición relacionada con la comercialización de la mercancía importada.

1.3. Las penalidades pactadas en un contrato no constituyen una contraprestación ni una condición de venta. La penalidad es una contingencia, una contingencia que puede presentarse solo si hay incumplimiento contractual. Al momento de celebrarse un contrato no puede presumirse que dicho acto jurídico va a ser, necesariamente, incumplido, pues en tal caso no se celebraría el contrato, por lo que no constituye una contraprestación ni una condición de venta. En aplicación al principio de buena fe que rige el derecho de los contratos, se presume que los contratos van a ser cumplidos, por lo que no puede presumirse, *ab initio*, que las penalidades se van a aplicar.

1.4. Adicionalmente, en el supuesto de que en el contrato se hayan establecido condiciones futuras que para la fecha de la importación no se hayan cumplido, es evidente que la administración aduanera no podrá incluir o cuestionar dicho monto en la determinación del valor en aduana.

1.5. Aun cuando el valor expresado en la factura incluya el monto de una penalidad por ventas no cumplidas, no constituye un valor en aduana.

⁸ **Resolución 1684 - Actualización del Reglamento Comunitario de la Decisión 571.-**

“Artículo 12. Condiciones.

1. A efectos de la valoración aduanera, se entenderá como condiciones aquellas exigencias contractuales impuestas por el vendedor referidas al precio o a la venta de las mercancías importadas. Cuando las condiciones no puedan cuantificarse, es decir, que no pueda determinarse en qué medida se han reflejado en el precio negociado, se rechazará el Valor de Transacción; para el efecto se tendrán en cuenta los ejemplos señalados en el párrafo 1b) de la Nota Interpretativa al artículo 1 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC.
El valor de la condición, cuando se conozca y esté relacionado con las mercancías importadas, forma parte del precio realmente pagado o por pagar y no conduce al rechazo del Valor de Transacción.
2. Conforme a la definición de ventas relacionadas establecida en el literal 1. del artículo 2 del presente Reglamento, cuando la condición esté referida al precio, se considerará que el mismo no constituye la única contraprestación, ya que depende de las condiciones de otras transacciones entre el vendedor y el comprador, cuyo valor no puede

determinarse con relación a las mercancías a valorar, por lo tanto, se rechazará el Valor de Transacción.

Cuando la condición está referida a la venta, se trata de las transacciones de compensación, es decir, las ventas a un país dependen de las ventas desde ese mismo país y el mecanismo de pago consiste en un intercambio de mercancías por mercancías o inclusive por servicios. En esos casos se deberá estudiar si los requisitos del Método del Valor de Transacción son aplicables y se agregará el valor de la condición siempre que pueda cuantificarse.

3. Las condiciones o contraprestaciones relacionadas con la producción o la comercialización de las mercancías importadas, no conducen a rechazar el Valor de Transacción. De la misma manera no hay que incluir en el valor en aduana el valor de las condiciones relativas a la comercialización, incluso si se hubieran acordado entre el vendedor y el comprador.”

(Subrayado agregado)

2. Los gastos de entrega en la determinación del valor en aduana

2.1. Según los artículos 6 de la Decisión 571, 30 (numeral 1) y 31 de la Actualización del Reglamento Comunitario de la Decisión 571, los gastos de entrega que **deben incluirse y forman parte del valor en aduana**, son los siguientes:

- (i) Gastos de transporte de las mercancías importadas y gastos conexos al transporte de dichas mercancías hasta el puerto o lugar de importación⁹;
- (ii) Gastos de carga, descarga y manipulación ocasionados por el transporte de las mercancías importadas hasta el puerto o lugar de importación¹⁰;
- (iii) Costo del seguro¹¹.

2.2. Estos gastos deben formar parte del valor en aduana independientemente de quien los sufrague a nombre del importador o comprador, de su forma de pago, de si los pagos se efectúan dentro o fuera del territorio aduanero comunitario y antes o después de la importación, aun cuando no se hayan previsto, o no se encuentren discriminados de forma separada en los documentos que soportan el gasto (documento de transporte, facturas, etc.). Para que proceda efectuar ajustes relacionados con estos gastos se deberán analizar las condiciones de entrega de las mercancías pactadas entre vendedor e importador.

2.3. El incoterm¹² pactado podrá dar una indicación de a quién le corresponde afrontar los gastos de transporte (necesarios para la entrega). La consideración de “entrega” debe ser entendida conforme se estipula en la normativa andina sobre valoración aduanera (hasta el lugar de importación en el territorio aduanero comunitario), siendo distinto al “momento de la entrega” conforme al incoterm que pueda haber sido pactado o al pacto contractual específico en ausencia de pacto de incoterm.

2.4. El principio rector, también para los gastos de entrega siempre será el de lo realmente pagado o por pagar, con lo que dichos pagos reales primarán antes que cualquier información que se desprenda de los documentos, tal como lo señala el numeral 2 del artículo 31 de la Actualización del Reglamento Comunitario de la Decisión 571¹³.

2.5. Un caso especial también ocurre con los denominados “*inland freight*”¹⁴, que son gastos relacionados con el transporte ocurridos en el país de exportación y que son facturas por separado (vía directa o por reembolso). Normalmente esta figura se presenta en proyectos de envergadura que requieren de la importación de diversos equipos y materiales y en los que el operador logístico maneja “bolsones de dinero” para ir pagando este tipo de gastos con pedido de reembolso al importador vía liquidación de gastos, presentándose problemas cuando estas liquidaciones se presentan luego de la nacionalización de las mercancías.

2.6. En cuanto a los gastos de entrega que se **deben excluirse del valor en aduana**¹⁵, son los siguientes:

- (i) Los gastos de descarga y manipulación en el lugar de importación¹⁶, siempre que se distingan de los gastos totales de transporte.
- (ii) Los gastos de transporte posteriores a la importación, siempre que se especifiquen separadamente en la factura de compra.

2.7. Para que proceda la exclusión de los gastos de entrega antes referidos (gastos de descarga y manipulación / gastos posteriores a la importación) se deben cumplir dos condiciones:

- (i) Que sean gastos que se realicen en el lugar de importación en los términos del artículo 7 de la Decisión 571; y
- (ii) Que estén especificados o discriminados de forma separada y explícita en la correspondiente factura o que se puedan distinguir de los gastos totales de transporte. Si estos valores, no se pueden individualizar, deben ser adicionados al valor en aduana.

2.8. Cuando exista alguna diferencia del valor pagado por gastos de transporte o conexos en los documentos presentados por el importador (factura o documentos de transporte), la autoridad aduanera debe hacer una revisión de todas las circunstancias que rodean su validación como gastos de transporte o conexos a este, realmente causados, de acuerdo con los parámetros de valoración basado en valores reales pagados en definitiva por concepto de servicio de transporte y gastos conexos hasta el lugar de importación.

⁹ En concordancia con los artículos 20 (literal e, del numeral 1) y 31 de la Actualización del Reglamento Comunitario de la Decisión 571.

Según el artículo 31 (numeral 1) de la Actualización del Reglamento Comunitario de la Decisión 571, los gastos del transporte así como los gastos conexos con este transporte desde el lugar de entrega de las mercancías en el exterior hasta el lugar de importación en el territorio aduanero comunitario; incluyen: a. Adaptación para la exportación. b. El acarreo y manipulación en territorio extranjero. c. Manejo y entrega de la mercancía hasta el puerto o lugar de embarque. d. Los fletes desde el primer lugar de embarque hasta el lugar de importación en el territorio aduanero comunitario. e. La carga, descarga y manipulación en puertos extranjeros. f. Gastos por el envío de los documentos de transporte. g. Gastos por el pago del flete en destino. h. Consumo de combustibles. i. Gastos de consolidación y desconsolidación y de estiba y desestiba en puerto extranjero. j. Gastos de endosos y de comunicaciones. k. Gastos de sobrestadías por retrasos o demoras en puerto extranjero.

Según el numeral 4 del mismo artículo, también forma parte del valor en aduana como gastos del transporte, el costo o el alquiler de los contenedores, cilindros, tanques o similares que sean utilizables para el transporte de las mercancías, en cuyo caso deberá hacerse el debido prorrateo, cuando proceda, el que debe ser comprobable con datos objetivos y cuantificables.

¹⁰ En concordancia con el artículo 20 (literal f) del numeral 1 de la Actualización del Reglamento Comunitario de la Decisión 571.

¹¹ En concordancia con el artículo 20 (literal g) del numeral 1 de la Actualización del Reglamento Comunitario de la Decisión 571.

¹² Deberá tenerse especial cuidado con aquellos incoterms donde se pacta la entrega en el país de importación luego de la nacionalización, pues será en esos casos donde se debería revisar si los gastos posteriores a la nacionalización han sido distinguidos sea en la factura de venta internacional o en algún otro documento a fin de poder deducirlos del valor en aduana. Normalmente esta casuística se presenta, por ejemplo, en “proyectos llave en mano”.

¹³ **Actualización del Reglamento Comunitario de la Decisión 571.-**

“Artículo 31. Gastos de transporte.

(...)

2. Cuando los gastos de transporte estén contenidos en la factura comercial y el importe pactado entre el vendedor y el comprador resulte diferente del que realmente haya pagado el vendedor a un tercero, deben tomarse en cuenta los gastos reales pagados en definitiva por concepto del servicio de transporte y gastos conexos hasta el lugar de importación de conformidad con el documento de transporte.

Quando la factura comercial ampare un gasto de transporte mayor a lo que establece el documento de transporte, la diferencia formará parte del gasto del transporte para el cálculo del valor en aduana de las mercancías, salvo que el importador demuestre que la diferencia fue reembolsada o no va a ser pagada...”

¹⁴ Flete interno en el país de exportación desde el almacén del vendedor hasta el puerto de embarque.

¹⁵ Según el artículo 6 (primer aparte) de la Decisión 571, el literal f) del artículo 20 de la Actualización del Reglamento Comunitario de la Decisión 571 y el literal b) del numeral 3 de la nota interpretativa al artículo 1 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (Acuerdo sobre Valoración de la OMC).

¹⁶ El artículo 7 de la Decisión 571 señala que el lugar de importación es el lugar de introducción al territorio aduanero de la Comunidad Andina, esto es, el lugar en el que la mercancía será sometida por primera vez a las formalidades aduaneras al momento de su arribo.

3. Los gastos de garantía en la determinación del valor en aduana de vehículos automotores

3.1. El Comentario 20.1 de los Textos del Comité Técnico de Valoración en Aduana de la OMA distingue dos situaciones¹⁷:

- (i) **Garantía que corre a cargo del vendedor**¹⁸: en este caso el valor de la garantía forma parte del precio realmente pagado o por pagar y debe ser considerado para el valor en aduana, aun cuando el vendedor haya facturado el valor por separado.

Lo mismo sucede si el vendedor celebra un contrato para transferir el riesgo de la garantía a un tercero, el costo por concepto de garantía a ese tercero también forma parte del precio realmente pagado o por pagar y debe ser considerado para el valor en aduana. Por ejemplo, en el caso de que la mercancía importada haya sido alquilada, luego de la nacionalización, por el comprador a un tercero en el país de importación.

- (ii) **Garantía que corre a cargo del comprador o importador**¹⁹: en este caso los gastos de la garantía no forman parte del precio realmente pagado o por pagar²⁰.

3.2. Cuando las partes suscriban acuerdos de garantía en los que existan dos contratos (un contrato por la compra de las mercancías y otro por la garantía), la administración aduanera deberá examinar las circunstancias de ambos documentos se relacionan por el hecho de que la garantía resulta aplicable para las mercancías²¹. En estos casos, hay que analizar si los contratos (el de compraventa internacional y el de garantía) están relacionados entre sí o constituyen documentos que deban ser considerados como jurídicamente separados.

3.3. Cuando se entreguen partes o piezas gratuitamente en los días o meses posteriores a la importación (de conformidad con el contrato inicial, y en cumplimiento del contrato de garantía)²², estas se valorarán de acuerdo con los métodos secundarios para determinar el valor en aduana.

3.4. También podría ocurrir que el comprador alegue que los derechos aduaneros han sido pagados en el precio de las mercancías importadas, y que el precio pagado ya cubría los gastos de garantía potenciales. Estos asuntos deberán resolverse aplicando técnicas o procedimientos aduaneros nacionales apropiados²³.

¹⁷ Acerca del término de garantía en el caso de mercancías tales como vehículos de motor o aparatos eléctricos, la nota explicativa 6.1 de los Textos del Comité Técnico de Valoración en Aduana de la OMA, dispone lo siguiente:

“(…)

- La garantía que se aplica a mercancías tales como vehículos de motor o aparatos eléctricos cubre los gastos de reparación de defectos (piezas y mano de obra) o de sustitución, y está supeditada a ciertas condiciones que el titular de la garantía ha de satisfacer. Si no se cumplen esas condiciones la garantía puede anularse. La garantía cubre los vicios ocultos de los bienes, es decir, los defectos que no deberían existir y que impiden el empleo de aquellos o disminuyen su utilidad.

- (...) la garantía sólo entra en juego en caso de avería o insuficiencia de funcionamiento de los bienes...”

(Subrayado agregado)

¹⁸ Numerales 6, 7 y 8 del Comentario 20.1.

¹⁹ Numeral 9 del Comentario 20.1.

²⁰ En concordancia con lo dispuesto en el Artículo 33 (literal d del numeral 2) de la Actualización del Reglamento Comunitario de la Decisión 571, no forma parte del valor en aduana la garantía prestada por el comprador en el Territorio Aduanero Comunitario con el objeto de comercializar las mercancías importadas. Dicho artículo se señala que estas actividades podrían beneficiar el vendedor, en consecuencia, se entiende que dichas actividades (“realizadas por el comprador”) correrían por cuenta del comprador.

²¹ Numeral 10 del Comentario 20.1.

²² Numeral 11 del Comentario 20.1.

²³ Numeral 12 del Comentario 20.1.»

El criterio jurídico interpretativo se encuentra disponible en el siguiente enlace:

<https://www.comunidadandina.org/DocOficialesFiles//Gacetas/GACE/TA%205585.pdf>

2. Los gastos por concepto de penalidades por ventas no cumplidas y gastos de garantía en la determinación del valor en aduana de vehículos automotores (Proceso 169-IP-2021)

Mediante Sentencia de interpretación prejudicial recaída en el proceso 169-IP-2021 del 18 de noviembre de 2024, publicada en la Gaceta Oficial del Acuerdo de Cartagena 5584 del 27 de noviembre de 2024, el TJCA determinó lo siguiente sobre los gastos por concepto de penalidades por ventas incumplidas y garantías:

«Los gastos por concepto de penalidades por ventas no cumplidas, y gastos de garantía en la determinación del valor en aduana de vehículos automotores

Se analizarán por separado los pagos de penalidades por ventas no cumplidas y los gastos de garantía, a fin de determinar si deben ser añadidos al precio realmente pagado o por pagar de las mercancías importadas.

Las “penalidades por ventas no cumplidas” en la determinación del valor en aduana de vehículos automotores

1.1. Según lo establecido en el artículo 12 de la Resolución 1684⁵ las mercancías importadas pueden estar sujetas a condiciones o exigencias establecidas previamente en un contrato celebrado entre el vendedor y el importador, específicamente, el numeral 3 del artículo referido dispone que:

“3. Las condiciones o contraprestaciones relacionadas con la producción o la comercialización de las mercancías importadas, no conducen a rechazar el Valor de Transacción. De la misma manera no hay que incluir en el valor en aduana el valor de las condiciones relativas a la comercialización, incluso si se hubieran acordado entre el vendedor y el comprador.”

(Subrayado agregado)

1.2. Como se puede advertir, las condiciones o contraprestaciones relacionadas con la comercialización de las mercancías, incluso pactadas mediante acuerdo con el vendedor no formarán parte del valor en aduana y el hecho de que se realicen no conducirá a descartar el valor de transacción. Establecer una cláusula de penalidad por ventas no cumplidas claramente responde a lo que sería un presunto incumplimiento contractual, que podría ocasionarse a futuro por no alcanzar la venta de una cantidad mínima o máxima (metas fijadas entre las partes) de vehículos importados, es decir, se trata de una condición relacionada con la comercialización de la mercancía importada.

Las penalidades pactadas en un contrato en principio no constituyen una contraprestación ni una condición de venta. Corresponderá a las autoridades competentes determinar casos por caso, si existen elementos que pudieran llevar a una conclusión diferente.

1.3. Adicionalmente, en el supuesto de que en el contrato se hayan establecido condiciones futuras que para la fecha de la importación no se hayan cumplido, es evidente que la administración aduanera no podrá incluir o cuestionar dicho monto en la determinación del valor en aduana.

1.4. Aun cuando el valor expresado en la factura incluya el monto de una penalidad por ventas no cumplidas, su naturaleza es un valor comercial, mas no es un valor en aduana, y no todo valor comercial es un valor en aduana.

⁵ **Resolución 1684 - Actualización del Reglamento Comunitario de la Decisión 571.-**

“Artículo 12. Condiciones.

1. A efectos de la valoración aduanera, se entenderá como condiciones aquellas exigencias contractuales impuestas por el vendedor referidas al precio o a la venta de las mercancías importadas. Cuando las condiciones no puedan cuantificarse, es decir, que no pueda determinarse en qué medida se han reflejado en el precio negociado, se rechazará el Valor de Transacción; para el efecto se tendrán en cuenta los ejemplos señalados en el párrafo 1b) de la Nota Interpretativa al artículo 1 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC.

El valor de la condición, cuando se conozca y esté relacionado con las mercancías importadas, forma parte del precio realmente pagado o por pagar y no conduce al rechazo del Valor de Transacción.

2. Conforme a la definición de ventas relacionadas establecida en el literal l. del artículo 2 del presente Reglamento, cuando la condición esté referida al precio, se considerará que el mismo no constituye la única contraprestación, ya que depende de las condiciones de otras

transacciones entre el vendedor y el comprador, cuyo valor no puede determinarse con relación a las mercancías a valorar, por lo tanto, se rechazará el Valor de Transacción.

Cuando la condición está referida a la venta, se trata de las transacciones de compensación, es decir, las ventas a un país dependen de las ventas desde ese mismo país y el mecanismo de pago consiste en un intercambio de mercancías por mercancías o inclusive por servicios. En esos casos se deberá estudiar si los requisitos del Método del Valor de Transacción son aplicables y se agregará el valor de la condición siempre que pueda cuantificarse.

3. Las condiciones o contraprestaciones relacionadas con la producción o la comercialización de las mercancías importadas, no conducen a rechazar el Valor de Transacción. De la misma manera no hay que incluir en el valor en aduana el valor de las condiciones relativas a la comercialización, incluso si se hubieran acordado entre el vendedor y el comprador.

(Subrayado agregado)

Los “gastos de garantía” en la determinación del valor en aduana de vehículos automotores

1.5. Este tipo de garantía debe ser entendida como el “compromiso temporal del fabricante o vendedor, por el que se obliga a reparar gratuitamente algo vendido en caso de avería”⁶. En el caso de una importación, el compromiso deriva de un acuerdo previo pactado entre comprador (importador) y vendedor.

1.6. En el caso de mercancías tales como vehículos de motor o aparatos eléctricos, la nota explicativa 6.1 de los Textos del Comité Técnico de Valoración en Aduana de la OMA, dispone lo siguiente:

“(...)

- La garantía que se aplica a mercancías tales como vehículos de motor o aparatos eléctricos cubre los gastos de reparación de defectos (piezas y mano de obra) o de sustitución, y está supeditada a ciertas condiciones que el titular de la garantía ha de satisfacer. Si no se cumplen esas condiciones la garantía puede anularse. La garantía cubre los vicios ocultos de los bienes, es decir, los defectos que no deberían existir y que impiden el empleo de aquellos o disminuyen su utilidad.
- (...) la garantía sólo entra en juego en caso de avería o insuficiencia de funcionamiento de los bienes...”

(Subrayado agregado)

1.7. En esa línea, el Comentario 20.1 de los Textos del Comité Técnico de Valoración en Aduana de la OMA⁷ distingue dos situaciones:

i. Cuando el vendedor soporta, directa o indirectamente, los gastos y los riesgos que supone la garantía

Los numerales 6, 7 y 8 del Comentario 20.1 antes referido, expresan que cuando la garantía corre a cargo del vendedor, esta no debería presentar inconvenientes para la determinación del valor en aduana, si es que el valor de la garantía se encuentra incluido en el precio unitario de las mercancías importadas. De manera que todo costo que sea adicional por concepto de garantía formará parte del precio y se pagará como una condición de la venta. En estos casos el costo por concepto de garantía forma parte del precio realmente pagado o por pagar y debe ser considerado para el valor en aduana, aun cuando el vendedor haya facturado el valor por separado.

Igualmente, si el vendedor celebra un contrato para transferir el riesgo de la garantía a un tercero, el costo por concepto de garantía a ese tercero también forma parte del precio realmente pagado o por pagar y debe ser considerado para el valor en aduana.

ii. Cuando el comprador (importador) soporta, directa o indirectamente, los gastos y los riesgos que supone la garantía

De conformidad con el numeral 9 del Comentario 20.1 en el caso de que la garantía corra a cargo del comprador (importador) los pagos u otros gastos en los que el comprador incurra por la garantía no forman parte del precio realmente pagado o por pagar según la Nota al artículo 1, ya que se trata de una “actividad que por cuenta propia emprende el comprador”.

1.8. Según lo indicado en el numeral 10 del Comentario 20.1 en mención, para la valoración en aduana en aquellos casos en los que las partes suscriban acuerdos de garantía en los que por un lado exista un contrato por la compra de las mercancías y por el otro un contrato por la garantía, la administración aduanera deberá examinar las

circunstancias de ambos documentos se relacionan por el hecho de que la garantía resulta aplicable para las mercancías.

1.9. El numeral 11 del Comentario 20.1 aludido, indica que si de conformidad con el contrato inicial se entregan gratuitamente —en cumplimiento del contrato de garantía— partes o piezas en los días o meses posteriores a la importación, estas se valorarán de acuerdo con los métodos secundarios para determinar el valor en aduana. Sin embargo, según el numeral 12 de la misma disposición, en estos casos podría ocurrir que el comprador alegue que los derechos aduaneros han sido pagados en el precio de las mercancías importadas, por cuanto el precio pagado ya cubría los gastos de garantía potenciales, por lo tanto, estos asuntos deberán resolverse aplicando técnicas o procedimientos aduaneros nacionales apropiados.

1.10. Por último, con respecto a los elementos a deducir o que no pueden ser añadidos al precio pagado o por pagar, específicamente los señalados en el artículo 33 (literal d del numeral 2):

“(…)

2. El valor en aduana no comprenderá los siguientes conceptos y no se añadirán al precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas:

(…)

d) Las actividades realizadas por el comprador en el Territorio Aduanero Comunitario para comercializar las mercancías importadas, publicidad, garantía, asistencia a ferias, etc., aunque se pueda estimar que benefician al vendedor...”

(Subrayado agregado)

1.11. El término garantía de que trata el artículo 33 (literal d, numeral 2) debe ser entendido literalmente como la actividad realizada o prestada por el comprador en el territorio aduanero comunitario, es decir, en aquellos casos que la garantía corre a cargo del comprador (importador), por lo tanto, no puede formar parte del valor en aduana.

1.12. En conclusión, la autoridad nacional competente deberá analizar cada situación en particular, a fin de constatar si es el comprador o el vendedor quien soporta, directa o indirectamente, los gastos y los riesgos que supone la garantía, a fin de determinar los

conceptos que deben integrar el precio realmente pagado o por pagar.

⁶ Real Academia Española (RAE). Diccionario de la RAE.
Disponible en: <https://dle.rae.es/garant%C3%ADa>
(Consulta: 10 de octubre de 2024)

⁷ **Textos del Comité Técnico de Valoración en Aduana de la OMA.-**
“COMENTARIO 20.1

GASTOS DE GARANTÍA

1. La aplicación de la “garantía” a transacciones comerciales y la naturaleza múltiple de los gastos relacionados con ella plantean a las Aduanas muchas cuestiones. El presente comentario pretende responder a las cuestiones referentes al trato aplicable a los gastos de garantía.
2. El tema de la garantía relativa a las mercancías importadas se ha planteado en dos instrumentos existentes del Comité Técnico, a saber:
 - a) el Estudio de caso 6.1 “Primas de seguro por garantías”; y
 - b) la Nota explicativa sobre la distinción entre el término “mantenimiento” utilizado en la Nota al artículo 1 y el término “garantía”.
3. El Estudio de caso 6.1, mediante el examen de un caso concreto, destaca el principio general de que, independientemente de la forma en que un importe esté facturado, a un pago se le aplica la definición del precio realmente pagado o por pagar y, por tanto, constituye un elemento del valor de transacción. Por otra parte, aunque el término “garantía” conste en el Estudio de caso, éste trata sobre todo del seguro, de la relación entre las dos nociones de garantía y de seguro, así como de su influencia en el precio realmente pagado o por pagar.
4. La Nota explicativa a la que se alude en el anterior párrafo 2 b) define el término “garantía” de la siguiente forma:

“La garantía que se aplica a mercancías tales como vehículos de motor o aparatos eléctricos cubre los gastos de reparación de defectos (piezas y mano de obra) o de sustitución, y está supeditada a ciertas condiciones que el titular de la garantía ha de satisfacer. Si no se cumplen esas condiciones la garantía puede anularse. La garantía cubre los vicios ocultos de los bienes, es decir, los defectos que no deberían existir y que impiden el empleo de aquéllos o disminuyen su utilidad.”
5. Básicamente, pueden darse dos situaciones:
 - a) el vendedor soporta, directa o indirectamente, los gastos y los riesgos que supone la garantía, la causal se tiene en cuenta en el precio de las mercancías;
 - b) el comprador soporta, directa o indirectamente, los gastos y los riesgos que supone la garantía, lo que se tiene en cuenta para el precio de las mercancías.

Garantía que corre a cargo del vendedor

6. El trato aplicable a los gastos de garantía no debería plantear problemas si la garantía está incluida en el precio unitario de las mercancías. Si el vendedor ofrece una garantía a un cliente, la tendrá en cuenta al fijar el precio de las mercancías. Todo coste adicional debido a la garantía formará parte del precio y se pagará como condición de venta. En tal

caso, el Acuerdo no autoriza ninguna deducción, y el coste de la garantía forma parte del valor de transacción, aun cuando se distinga del precio realmente pagado o por pagar por las mercancías.

7. Cuando el vendedor impone una garantía al comprador puede optar por facturar la garantía por separado de las mercancías. En tal caso, los costos de garantía siguen constituyendo, sin embargo, una condición de venta para la exportación y considerándose como parte del precio realmente pagado o por pagar, es decir, el pago total.
8. Cuando el vendedor suscribe un contrato para transferir el riesgo de la garantía a un tercero puede parecer que la transacción se haya fraccionado. El que el vendedor haya celebrado un contrato con un tercero indica que toda actividad de garantía que éste emprenda lo hace por orden del vendedor y, por tanto, en beneficio de éste. La Nota interpretativa al artículo 1 define el precio realmente pagado o por pagar como el pago total que por las mercancías importadas haya hecho o vaya a hacer el comprador al vendedor o en beneficio de éste. El párrafo 7 del Anexo III amplía esta definición, al disponer que 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, o por el comprador a un tercero para satisfacer una obligación del vendedor. Por consiguiente, cuando el vendedor impone al comprador la obligación de efectuar un pago a un tercero con el que el vendedor ha contratado el suministro de una cobertura de garantía, el pago debe incluirse en el valor de transacción de las mercancías importadas. Este raciocinio es válido también en el caso en que la cobertura de garantía la suministran otras partes.

Garantía que corre a cargo del comprador

9. Como se indica en el párrafo 5 b), pueden darse casos en los que el comprador decida soportar los gastos de garantía por cuenta propia. En tales circunstancias, los pagos, u otros gastos en los que el comprador incurra por la garantía no forman parte del precio realmente pagado o por pagar según la Nota al artículo 1, ya que se trata de una “actividad que por cuenta propia emprende el comprador.”

Acuerdos de garantía

10. También pueden darse situaciones en las que la transacción es objeto de dos contratos distintos, uno por las mercancías y otro por la garantía. Los vendedores/compradores a veces separan los pagos por concepto de garantía al establecer acuerdos jurídicos “distintos”. En tales casos, deberán examinarse cuidadosamente todas las circunstancias de la “venta” de las mercancías y de la “garantía”. El contrato de garantía está relacionado con el contrato de venta de las mercancías por el hecho de que la garantía se aplica a las mercancías. Aun cuando exista un contrato de garantía separado, por el que el vendedor ha impuesto una obligación al comprador como condición de la compra de las mercancías, se trata simplemente de una variante de las situaciones antes planteadas.

Otras cuestiones relacionadas con la garantía

11. Cuando en los días o meses posteriores a la importación de mercancías, de conformidad con el contrato inicial, se entregan gratuitamente al comprador partes, en cumplimiento del contrato de garantía, éstas se

valorarán según los métodos establecidos en los artículos 2 a 7 del Acuerdo.

12. Es posible que los compradores aleguen que los derechos se han pagado ya en el momento de la importación, puesto que el precio de las mercancías importadas cubría los gastos de garantía potenciales, con lo que no deberían exigirse de nuevo por mercancías de sustitución “gratuitas”. Tales cuestiones deberían resolverse adecuadamente aplicando técnicas o procedimientos aduaneros nacionales apropiados.”»

El criterio jurídico interpretativo se encuentra disponible en el siguiente enlace:

<https://www.comunidadandina.org/DocOficialesFiles//Gacetas/GACE/TA%205584.pdf>

3. Sobre los descuentos o rebajas otorgados por el vendedor en la valoración aduanera de la mercancía importada y sobre los momentos en que debe acreditarse estos descuentos (Proceso 388-IP-2021)

Mediante Sentencia de interpretación prejudicial recaída en el proceso 388-IP-2021 del 18 de noviembre de 2024, publicada en la Gaceta Oficial del Acuerdo de Cartagena 5585 del 27 de noviembre de 2024, el TJCA estableció lo siguiente sobre los descuentos o rebajas en la valoración aduanera de las mercancías importadas:

«6. Los descuentos o rebajas otorgados por el vendedor de la mercancía importada. Momentos en que debe acreditarse el descuento

6.1. El artículo 10 de la Resolución 1684 establece lo siguiente:

“Artículo 10. Descuentos o reducciones de precio.

1. Los descuentos o rebajas otorgados por el vendedor de la mercancía importada, se aceptarán para la determinación del valor en aduana, debido a que los pagos reales y totales del comprador al vendedor constituyen el fundamento del Método del Valor de Transacción. El precio realmente pagado o por pagar que se obtiene después de aplicar tales descuentos o rebajas, se aceptará siempre que:
 - i. El descuento esté relacionado con las mercancías objeto de valoración.
 - ii. No se trate de un descuento de carácter retroactivo, concedido por mercancías importadas con anterioridad a aquella a la que se está aplicando la rebaja o descuento, correspondientes a transacciones independientes a aquella de la mercancía que se valora.
 - iii. El comprador se esté beneficiando realmente del descuento, es decir, que se cumplan los presupuestos que dieron origen al mismo.
 - iv. En la factura comercial y/o contrato de compraventa, se distinga del precio de la mercancía y se identifique el concepto y cuantía de la rebaja.

- v. El total de las mercancías negociadas hayan sido vendidas para la exportación al territorio aduanero comunitario y compradas por la misma persona.

Si no se cumple cualquiera de estas condiciones, los descuentos otorgados por el vendedor serán desestimados por la Administración Aduanera a los efectos de la determinación del valor en aduana de las mercancías importadas. En tales casos dichos descuentos deberán considerarse como parte del precio pagado o por pagar para calcular el valor en aduana.

- 2. Los descuentos por pago al contado son aceptables, aun si en el momento de la valoración el pago total no se ha efectuado todavía. Tratándose de un precio pagado o por pagar, el importe que el importador pagará por las mercancías, se aceptará como base para la valoración.
- 3. En los descuentos por cantidad, se tendrá en cuenta la cantidad total negociada que se expedirá en un determinado período, así se trate de entregas parciales.
- 4. El Valor de Transacción no podrá ser rechazado por el solo hecho de que el valor declarado por las mercancías sea inferior a los precios corrientes de mercado de mercancías idénticas o similares. Un precio inferior a los precios corrientes de mercado se aceptará, siempre que el valor declarado corresponda al precio realmente pagado o por pagar, según lo indicado en el artículo anterior.”

6.2. El artículo 10 de la Resolución 1684 establece la posibilidad de que para la determinación del valor en aduana la autoridad aduanera acepte los descuentos o rebajas otorgados por el vendedor a la mercancía importada, a tal efecto, la norma señala las siguientes condiciones para su procedencia so pena de no ser considerados por la autoridad aduanera y ser incluidos o ajustados al valor en aduana:

- i. El descuento debe **estar relacionado con las mercancías objeto de valoración**, es decir, debe ser un descuento otorgado a la mercancía importada que está siendo valorada por la administración aduanera.
- ii. El descuento **no debe tener carácter retroactivo**, es decir, no debe ser concedido por mercancías importadas con anterioridad a aquella a la que se está aplicando la

rebaja o descuento, o correspondientes a transacciones independientes a aquella de la mercancía que se valora.

- iii. El comprador o importador de las mercancías que están siendo valoradas tiene que ser **el beneficiario real del descuento**, en cumplimiento de las condiciones que dieron origen al mismo.
- iv. El descuento o rebaja **debe constar en la factura comercial y/o contrato de compraventa**, debe identificarse claramente y distinguirse del precio de la mercancía importada objeto de valoración.
- v. El total de las mercancías negociadas deben haber sido **adquiridas o importadas con destino a cualquiera de los Países Miembros** (vendidas para la exportación al territorio aduanero comunitario) y **compradas por la misma persona o importador**.

6.3. Según la norma, si no se cumple cualquiera de las condiciones antes descritas, los descuentos otorgados por el vendedor serán desestimados por la autoridad aduanera a los efectos de la determinación del valor en aduana de las mercancías importadas. En tales casos dichos descuentos deberán considerarse como parte del precio pagado o por pagar para calcular el valor en aduana.

6.4. El Comité Técnico de Valoración en Aduana expresó que según lo establecido en el artículo 1 del Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 de la Organización Mundial del Comercio (**Acuerdo sobre valoración de la OMC**)⁴, el valor de transacción es el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas, por lo tanto, el descuento por pago al contado, deberá aceptarse al determinar el valor de transacción⁵.

6.5. Asimismo, el Comité Técnico de Valoración en Aduana expresó que cuando el comprador puede beneficiarse de un descuento por pago al contado, pero en el momento de la valoración el pago no se ha efectuado todavía, se aceptará como base para el valor de transacción, según el citado artículo 1 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC, el importe que el importador tiene que pagar por las mercancías. Las maneras para determinar el importe por pagar

pueden ser diferentes; por ejemplo, podría aceptarse como prueba suficiente una constancia en la propia factura, o podría servir de base para la decisión una declaración del importador sobre el importe que tiene que pagar, sin perjuicio de una comprobación y de la aplicación eventual de los artículos 13 y 17 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC ⁶.

6.6. El Comité Técnico de Valoración en Aduana ha expresado que el descuento está cubierto por la nota interpretativa del artículo 1 relativa al precio pagado o por pagar, pues el descuento forma parte del precio pagado y a efectos de valorización, debe incluirse en el valor de transacción. Así lo indicó en la siguiente Opinión:

“El importe del descuento representa un importe que se ha pagado ya al vendedor, y, por consiguiente, está cubierto por la nota interpretativa del artículo 1 relativa al “precio pagado o por pagar”, en la que se especifica que el precio realmente pagado o por pagar es el pago total que por las mercancías importadas haya hecho o vaya a hacer el comprador al vendedor. Así pues, el descuento forma parte del precio pagado y a efectos de valorización, debe incluirse en el valor de transacción. El trato que las aduanas deben aplicar a la transacción anterior que originó el crédito, tiene que ser independiente de la decisión sobre el valor en aduana apropiado del envío que se está despachando. La decisión de efectuar o no un ajuste en el valor del envío anterior depende de la legislación nacional”⁷

(Subrayado agregado).

6.7. El Comité Técnico de Valoración en Aduana indicó también que:

- i) Los descuentos por cantidad son rebajas del precio de la mercancía que el vendedor concede a los clientes según las cantidades compradas durante determinado período.
- ii) El Acuerdo sobre Valoración de la OMC no hace referencia alguna a una cantidad patrón que haya de tenerse en cuenta al decidir si el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas constituye una base válida para determinar el valor en Aduana según el artículo 1 del referido Acuerdo sobre Valoración de la OMC.

iii) Por lo tanto, se tendrá en cuenta para la valoración la cantidad en base a la cual se ha fijado el precio unitario de las mercancías objeto de valoración, cuando estas se vendieron para su exportación al país de importación. Así pues, los descuentos por cantidad se dan solamente cuando se demuestra que un vendedor determina el precio de su mercancía ateniéndose a un esquema fijo basado en la cantidad de mercancías vendidas. Hay dos categorías generales de descuentos:

- Aquellos que han sido fijados antes de la importación de las mercancías; y,
- Aquellos que han sido fijados después de la importación de las mercancías⁸.

6.8. El precio realmente pagado o por pagar que se obtiene después de aplicar tales descuentos o rebajas, se aceptará siempre que: “en la factura comercial y/o contrato de compraventa, se distinga del precio de la mercancía y se identifique el concepto y cuantía de la rebaja”.⁹

6.9. En otras palabras, los descuentos o rebajas se deben distinguir del precio de la mercancía y se deben identificar el concepto y la cuantía de la rebaja, sea en la factura comercial o en el contrato de compraventa. Basta que ello se pruebe con cualquiera de ambos documentos.¹⁰

6.10. El valor en aduana está dado por el monto efectivamente pagado, independientemente de si el descuento otorgado por dicho proveedor se encontraba consignado expresamente o no en la factura comercial, ya que ello puede ser probado también a través del contrato de compraventa. Por lo tanto, la indicación del descuento en la factura comercial no constituye un requisito esencial para establecer su real existencia, pues dicho descuento puede ser válidamente acreditado con el contrato de compraventa.¹¹

6.11. Sobre la base del principio de verdad material, la autoridad aduanera podrá probar la existencia de descuentos a través de facturas, contratos y otros medios probatorios.

6.12. El contrato de compraventa a que se refiere el artículo 10 de la Resolución 1684 es un acuerdo de voluntades que da

nacimiento a una relación jurídica patrimonial. Este contrato se perfecciona en el momento de surtir efecto la aceptación de la oferta¹². El contrato de compraventa puede ser probado a través de una sola prueba documental, o a través de varias pruebas, pues todo dependerá de la forma cómo la oferta y la aceptación han operado, lo que puede darse en un solo acto, o en varios. Y es que la negociación contractual, y la consiguiente oferta y aceptación, pueden manifestarse a través de un solo acto o de varios.

6.13. Finalmente, es importante resaltar lo señalado en el artículo 10 de la Resolución 1684 que “el valor de transacción no podrá ser rechazado por el solo hecho de que el valor declarado por las mercancías sea inferior a los precios corrientes de mercado de mercancías idénticas o similares. Un precio inferior a los precios corrientes de mercado se aceptará, siempre que el valor declarado corresponda al precio realmente pagado o por pagar”.

Momentos en que debe acreditarse el descuento

6.14. Como se señaló anteriormente, la normativa comunitaria andina se conforma con lo dispuesto por la normativa sobre valoración de la OMC, previamente comentada, en el sentido de que cuando la administración de aduanas tenga motivos para dudar de la declaración de valor presentada respecto a la veracidad, exactitud e integridad de los datos consignados que figuren en esa declaración, o en relación con los documentos presentados como prueba de la misma, deberá requerir al importador explicaciones y documentos complementarios, así como cuando establece que, antes de adoptar una decisión definitiva al respecto, deberá comunicar al importador, por escrito, sus motivos para dudar de la veracidad o exactitud de los datos o documentos presentados y deberá darle un plazo razonable para responder; es decir, se deberá seguir el procedimiento de duda razonable contemplado en el artículo 17 de la Decisión 571 en concordancia con el artículo 53 de la Resolución 1684.

6.15. En consecuencia, si bien el momento oportuno para acreditar el descuento será aquel seleccionado para la declaración de valor de las mercancías importadas, de albergar dudas acerca de la veracidad, exactitud e integridad de los elementos que figuren en esa declaración, la autoridad aduanera deberá notificar la duda razonable y otorgar un plazo razonable para su subsanación.

6.16. En conclusión, si bien, en principio, el momento designado para acreditar el descuento será aquel de la presentación de la declaración de valor, de presentarse dudas razonables que no permitan constatar el valor declarado por el importador, la administración aduanera deberá, imperativamente, comunicarle la duda razonable y otorgarle un plazo también razonable para que proceda a responder y así acreditar adecuadamente el valor inicialmente declarado. En consecuencia, es posible afirmar que, en la práctica, se puede acreditar el descuento hasta en dos momentos, tanto en el despacho como en el procedimiento de duda razonable, en virtud de la obligación de la administración de notificar una eventual duda razonable, de darse el caso.

6.17. Se deberá determinar si en cada caso concreto efectivamente se siguió el procedimiento establecido de duda razonable. En ese sentido, deberá verificar si en la determinación del valor en aduanas, se aplicó correctamente el método del valor de transacción (primer método); o si, por el contrario, existieron dudas respecto a la veracidad, exactitud e integridad de los elementos que figuren en esa declaración, debiendo proceder en tal caso a notificar la duda razonable y otorgar un plazo razonable para su subsanación.

6.18. Asimismo, se deberá tener en cuenta que si bien, en principio, el momento designado para acreditar el descuento será aquel de la presentación de la declaración de valor, de albergar dudas razonables acerca de la veracidad, exactitud e integridad de los elementos que figuren en esa declaración, la administración aduanera deberá comunicar la duda razonable al importador y otorgarle un plazo también razonable para que subsane las observaciones comunicadas y así brindarle la oportunidad de acreditar –nuevamente– adecuadamente el valor declarado; por lo que en la práctica, se puede acreditar el descuento hasta en dos momentos, tanto en el despacho como en el procedimiento de duda razonable.

6.19. Debe tener en consideración que el precio realmente pagado o por pagar que se obtiene después de aplicar descuentos o rebajas, se aceptará siempre que “en la factura comercial y/o contrato de compraventa, se distinga del precio de la mercancía y se identifique el concepto y cuantía de la rebaja”.

6.20. En otras palabras, los descuentos o rebajas se deben distinguir del precio de la mercancía y se deben identificar el concepto y la cuantía de la rebaja. Basta que ello sea probado, o en la

factura comercial, o en el contrato de compraventa, siendo que este último puede ser probados a través de una sola prueba, o de varias, tal como se explicó anteriormente.

6.21. Finalmente, debe tener en cuenta que el valor de aduana está dado por el monto efectivamente pagado por el importador, independientemente de si el descuento otorgado se encontraba consignado expresamente o no en la factura comercial, ya que ello puede ser probado también a través del contrato de compraventa. Así, la indicación del descuento en la factura comercial no constituye un requisito esencial para establecer su real existencia.

⁴ Contenido en el Anexo de la Decisión 571 — “Valor en Aduana de las Mercancías Importadas” emitida por la Comisión de la Comunidad Andina.

⁵ Al respecto ver la Opinión consultiva 5.1. “Trato aplicable a los descuentos por pago al contado con arreglo al Acuerdo”.

⁶ Al respecto ver la Opinión consultiva 5.3. “Trato aplicable a los descuentos por pago al contado con arreglo al Acuerdo”.

⁷ Al respecto ver la Opinión consultiva 8.1. “Trato aplicable, con arreglo al Acuerdo, a los descuentos relacionados con transacciones anteriores”.

⁸ Al respecto ver la Opinión consultiva 15.1. “Trato aplicable a los descuentos por cantidad”.

⁹ Interpretación Prejudicial 307-IP-2015 del 4 de febrero de 2016, publicada en la Gaceta Oficial del Acuerdo de Cartagena 2720 del 20 de abril de 2016.

¹⁰ *Ibidem.*

¹¹ *Ibidem.*

¹² De modo referencial, ver artículo 23 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías. En: <https://uncitral.un.org/sites/uncitral.un.org/files/media-documents/uncitral/es/v1057000-cisg-s.pdf>
(Consultado 10 de octubre de 2024).»

El criterio jurídico interpretativo se encuentra disponible en el siguiente enlace:

<https://www.comunidadandina.org/DocOficialesFiles//Gacetas/GACE/TA%205585.pdf>

4. Sobre el margen de tolerancia entre el peso de ingreso y el peso de salida del depósito de las mercancías importadas (Proceso 04-IP-2023)

Mediante Sentencia de interpretación prejudicial recaída en el proceso 04-IP-2023 del 18 de noviembre de 2024, publicada en la Gaceta Oficial del Acuerdo de Cartagena 5586 del 27 de noviembre de 2024, el TJCA estableció lo siguiente sobre el margen de tolerancia entre el peso de ingreso y el peso de salida del depósito de las mercancías importadas:

«El margen de tolerancia de peso amparado por el manifiesto de carga que debe presentar todo transportista internacional a la aduana de un País Miembro

1.1. En el proceso interno, se discute sobre si la diferencia entre el peso de ingreso y el peso de salida del depósito de las mercancías importadas a granel que superan el margen de tolerancia (5 %) configuraría una infracción aduanera según lo dispuesto en la normativa andina.

1.2. El artículo 9 (numeral 4) de la Decisión 848 establece lo siguiente:

“Artículo 9.- Manifiesto de carga y presentación de las mercancías ante la aduana
(...)”

4. La autoridad aduanera aceptará un margen de tolerancia de peso acorde a la legislación de cada País Miembro, a efectos de su conformidad con el manifiesto de carga. Dicho margen de tolerancia no será considerado como una infracción aduanera.

(...)”

Subrayado agregado

1.3. De acuerdo con lo expresamente dispuesto en la norma andina, corresponde a la autoridad aduanera de los Países Miembros determinar sobre la base de la legislación nacional el margen de

tolerancia de peso de la mercancía importada informada en el manifiesto de carga⁸ presentado por el importador. La norma andina es clara al señalar que dicho margen de tolerancia no será considerado como una infracción aduanera.

1.4. La existencia de un margen de tolerancia de peso se justifica por diversas razones: la diferencia en la calibración de los instrumentos de pesaje, la humedad o secado que puede afectar a las mercancías, los residuos o filtraciones que pueden ocasionar la carga y descarga de las mercancías, el adicionar o quitar empaquetados, embalajes o soportes de seguridad, entre otros.

1.5. En atención a lo antes expuesto, corresponde a las autoridades nacionales competentes verificar las disposiciones legales internas y realizar el debido análisis de cada caso concreto, a los fines de determinar y aceptar un margen de tolerancia de peso de las mercancías importadas.

⁸ De conformidad con la definición dispuesta en el artículo 2 de la Decisión 848, el manifiesto de carga es el documento que contiene la información sobre el “medio de transporte, número de bultos, peso e identificación genérica de la mercancía que comprende la carga, incluida la mercancía a granel, que debe presentar todo transportista internacional a la aduana de un País Miembro”.»

El criterio jurídico interpretativo se encuentra disponible en el siguiente enlace:

<https://www.comunidadandina.org/DocOficialesFiles//Gacetas/GACE/TA%205586.pdf>

