



TRIBUNAL DE JUSTICIA DE LA COMUNIDAD ANDINA

CUADERNO JUDICIAL 010-2024

Sesión 19-J-TJCA-2024



Criterios jurídicos interpretativos relevantes emitidos por el TJCA el 27 de agosto de 2024 en materia de derecho aduanero (Sesión Judicial 19-J-TJCA-2024)

Interpretación Prejudicial 200-IP-2022, que establece criterios jurídicos interpretativos sobre normas andinas en materia aduanera en lo relativo a si los gastos de publicidad y *marketing* internacional entran o no en la determinación del valor en aduana.

Quito, septiembre de 2024

Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina, *Criterios jurídicos interpretativos relevantes emitidos por el TJCA el 27 de agosto de 2024 en materia de derecho aduanero (Sesión Judicial 19-J-TJCA-2024)*, Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina, Quito, septiembre, 2024.

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

Diagramación, edición de portada y elaboración de contenido:

Mario Mateo Santos Pérez

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

Alejandra Muñoz Torres

Carlos Sebastián Garcés Vásquez

Carlos Gonzalo Vaca Dueñas

John Alexander García Rodríguez

Mariohr Pacheco Sotillo

Auxiliar Judicial

Mario Mateo Santos Pérez

Consultora legal

Lupe Helena Núñez del Arco Viteri

Índice:

- Sobre si los gastos de publicidad y *marketing* internacional deben ser considerados o no en la determinación del valor en aduana de la mercancía.....5

Sobre si los gastos de publicidad y marketing internacional deben ser considerados o no en la determinación del valor en aduana de la mercancía

Mediante Sentencia de interpretación prejudicial recaída en el proceso 200-IP-2022 del 27 de agosto de 2024, publicada en la Gaceta Oficial del Acuerdo de Cartagena 5540 del 2 de septiembre de 2024, el TJCA estableció lo siguiente sobre si los valores de publicidad o *marketing* internacional deben ser considerados para la valoración en aduana de las mercancías:

«Los gastos de publicidad y *marketing* internacional en la determinación del valor en aduana

Considerando que se controvierte si los pagos realizados por concepto de publicidad y *marketing* internacional contenidos en la cláusula de un contrato de licencia de uso de marca deberían integrarse como un elemento del precio realmente pagado o por pagar a la luz de lo establecido en el numeral 1 de la nota interpretativa del artículo 1 del Anexo I y el numeral 7 del Anexo III del Acuerdo sobre valoración de la OMC; o, deberían añadirse al mismo en virtud del artículo 8 del Acuerdo sobre valoración de la OMC, el Tribunal considera pertinente desarrollar el presente tema.

El valor de transacción: el precio realmente pagado o por pagar

...De conformidad con lo establecido en el artículo 4 de la Resolución 846⁴, la valoración de las mercancías importadas se realizará mediante la utilización del primer método o método principal denominado “Valor de Transacción”. Se deben tener en cuenta las disposiciones de los artículos 1 y 8 del Acuerdo sobre valoración de la OMC y sus respectivas notas interpretativas, así como los lineamientos generales de la Decisión 571 y las disposiciones de dicho Reglamento.

...Dicho artículo 4 de la Resolución 846 indica también que el valor de transacción se define como el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías, cuando estas se venden para su exportación al territorio aduanero comunitario, que puede ser ajustado de conformidad con las **adiciones** previstas en el artículo 18 *eiusdem* y las **deducciones** de que trata el artículo 31 de dicha norma andina.

...El artículo 5 de la Resolución 846⁵ precisa que para que el método del valor de transacción pueda ser aplicado y aceptado por la Administración Aduanera, es necesario que concurren entre otros, los siguientes requisitos: a) que la mercancía a valorar haya sido objeto de una negociación internacional efectiva; b) que se haya acordado un precio real; c) que pueda demostrarse documentalmente el precio realmente pagado o por pagar, directa o indirectamente al vendedor de la mercancía importada (conforme al artículo 8 del Acuerdo sobre valoración de la OMC); d) que se cumplan todas las circunstancias exigidas en los literales a), b), c) y d) del numeral 1 del artículo 1 del Acuerdo sobre valoración de la OMC; y, e) que si hay lugar a ello, el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas, se pueda **ajustar** con base en datos objetivos y cuantificables (conforme a los artículos 18 y 31 de la Resolución 846); y, f) que las mercancías importadas estén conformes con las estipulaciones del contrato.

...Por su parte, el artículo 1 del Acuerdo sobre valoración de la OMC, indica igualmente que el valor en aduana de una mercancía importada se determina por el valor de la transacción realizada entre el comprador y el vendedor, es decir, es el precio realmente pagado o por pagar por dichas mercancías, incluidos los ajustes que corresponda realizar de conformidad con lo previsto en el artículo 8 de dicho Acuerdo y en las notas interpretativas contenidas en su Anexo I⁶. El valor de la transacción constituye la base fundamental para determinar el valor en aduana a través de la aplicación del primer método “Valor de transacción”.

...Ahora bien, el artículo 8 de la Resolución 846⁷, que desarrolla lo expresado en el párrafo 2 del artículo 4 al que se ha hecho referencia antes, define en el numeral 2 el concepto de precio realmente pagado o por pagar como el precio de las mercancías importadas, siendo este el pago total que haya hecho o vaya a hacer el comprador al vendedor por la compraventa de las mercancías importadas, de manera directa o indirecta, sea pagado al momento que se efectúa la compraventa o posteriormente de manera diferida en beneficio del vendedor. El pago total también abarca los pagos que se hayan hecho por adelantado o pagos parciales que aparecen en facturas separadas a la factura comercial.⁸

...El pago total puede hacerse de forma directa al vendedor o de manera indirecta a un tercero en beneficio del vendedor. Cuando el pago se hace de manera directa se ve reflejado en la factura comercial emitida por el vendedor. Los pagos indirectos⁹ no están reflejados en la factura comercial emitida por el vendedor; el comprador los realiza a un tercero beneficiario del vendedor como condición de venta de las mercancías importadas; y, deben estar soportados documentalmente. En conclusión, el pago total

del precio realmente pagado o por pagar como el precio de las mercancías importadas corresponde a la suma de los pagos directos y los pagos indirectos.¹⁰

...El numeral 2 de la nota interpretativa al artículo 1 del Acuerdo sobre valoración de la OMC señala que no se consideran pagos indirectos, aquellos derivados de las actividades que emprenda el comprador por cuenta propia en beneficio del vendedor, mientras no estén contemplados como ajustes en el artículo 8 del Acuerdo sobre valoración de la OMC. Esto significa que cuando el pago lo emprende o lo asume el comprador por cuenta propia, así sea en beneficio del vendedor —por ser un beneficio indirecto—, en principio no formará parte del valor en aduana, salvo que esté contemplado como un ajuste.

Adiciones al precio realmente pagado o por pagar

...En cuanto a los ajustes del precio realmente pagado o por pagar, el artículo 18 de la Resolución 846¹¹, siguiendo el artículo 8 del Acuerdo de valoración de la OMC, dispone que, para determinar el valor en aduana por el método del valor de transacción, se deben sumar al precio efectivamente pagado o por pagar por las mercancías importadas:

- a) Los siguientes pagos, en la medida en que **corran a cargo del comprador y no estén ya contenidos en el precio** realmente pagado o por pagar por tales mercancías: i) las comisiones y los gastos de corretaje, salvo las comisiones de compra; ii) el costo de los envases o embalajes que, a efectos aduaneros, se consideren como formando un todo con las mercancías de que se trate; iii) los gastos de embalaje, tanto por concepto de mano de obra como de materiales;
- b) El valor, debidamente repartido, de los siguientes bienes y servicios, **siempre que el comprador, de manera directa o indirecta, los haya suministrado gratuitamente o a precios reducidos** para que se utilicen en la producción y venta para la exportación de las mercancías importadas y en la medida en que dicho valor no esté incluido en el precio realmente pagado o por pagar: i) los materiales, piezas y elementos, partes y artículos análogos incorporados a las mercancías importadas; ii) las herramientas, matrices, moldes y elementos análogos utilizados para la producción de las mercancías importadas; iii) los materiales consumidos en la producción de las mercancías importadas; iv) ingeniería, creación y perfeccionamiento, trabajos artísticos, diseños, y planos y croquis realizados fuera del territorio aduanero comunitario y necesarios para la producción de las mercancías importadas;

- c) Los **cánones y derechos de licencia relacionados** con las mercancías objeto de valoración que el comprador tenga que pagar directa o indirectamente como condición de venta de dichas mercancías, en la medida en que los mencionados cánones y derechos no estén incluidos en el precio realmente pagado o por pagar¹²;
- d) El valor **de cualquier parte del producto de la reventa**, cesión o utilización posterior de las mercancías importadas que revierta directa o indirectamente al vendedor;
- e) Los **gastos de transporte de las mercancías importadas hasta el puerto** o lugar de importación;
- f) Los gastos de carga, estiba, desestiba, descarga, manipulación y demás **gastos ocasionados por el transporte** de las mercancías importadas hasta el puerto o lugar de importación, excepto los gastos de descarga y manipulación en el lugar de importación, siempre que se distingan de los gastos totales de transporte; y,
- g) El costo del seguro.

...Como se puede observar, de esta lista se destacan los pagos por actividades que se pueden adicionar al precio realmente pagado o por pagar que guardan relación directa con la mercancía importada: su transporte, los gastos de carga, los envases, el embalaje, sus seguros, los elementos utilizados en la producción. Todos ellos son actos que recaen sobre las mercancías de manera concreta y cierta y que permiten llevar a cabo la puesta en territorio aduanero comunitario de las mercancías objeto de valoración.

...Los artículos 18 (numeral 2) de la Resolución 846 y 8 (numeral 4) del Acuerdo sobre valoración de la OMC expresan que no se podrá incrementar el precio realmente pagado o por pagar con ningún elemento que no se encuentre descrito en los listados taxativos contenidos en los referidos artículos y que las adiciones al precio realmente pagado o por pagar solo podrán hacerse sobre la base de datos objetivos y cuantificables, debidamente demostrados con los respectivos documentos soporte.

...En los listados taxativos, sobre adiciones al precio pagado o por pagar, no se ha incluido una referencia expresa a los gastos de publicidad y *marketing* internacional¹³. Por lo mismo, siguiendo las normas referidas en los anteriores numerales, este concepto en principio no podría ser agregado como parte del precio pagado o por pagar.

De los conceptos que no forman parte del precio realmente pagado o por pagar y las deducciones

...Existen prestaciones que a pesar de poder ser cuantificables y guardar relación con las mercancías importadas, no forman parte del precio pagado o por pagar. El artículo 31 (numeral 1) de la Resolución 846¹⁴ contiene un listado no exhaustivo de pagos realizados por el comprador, como aquellos relacionados con: la construcción, armado, instalación, montaje, mantenimiento y asistencia técnica realizados después de la importación; los derechos e impuestos a la importación u otros impuestos pagaderos en el territorio aduanero comunitario por la importación o la venta de la mercancía; el transporte, acarreos y seguro ocurridos con posterioridad a la llegada de la mercancía al lugar de importación; y, el almacenamiento temporal de las mercancías, por razones inherentes al transporte, realizados después de la llegada al lugar de importación.

...Se trata también de gastos directamente relacionados con las mercancías, como su transporte, pago de impuestos, montaje, entre otros, pero que se han realizado con posterioridad a la importación de estas al territorio aduanero comunitario. Estos conceptos podrán ser deducidos del precio pagado o por pagar del comprador al vendedor, siempre que estén contenidos en el mismo y se distingan, es decir, que hayan sido facturados por el vendedor y que aparezcan especificados separadamente en la documentación comercial.

...De conformidad con el artículo 31 (numeral 2) de la Resolución 846 se desprende que hay otros pagos que no se añadirán al precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas, tales como: las comisiones de compra; y, los impuestos interiores exigibles en el país de origen o de exportación a las mercancías de que se trate, siempre que se demuestre que dichas mercancías han sido o serán exoneradas de ese impuesto en beneficio del comprador y, en general, cualquier gasto por actividades que haya emprendido el comprador **por su propia cuenta y respecto de las cuales no deba realizarse ningún ajuste** según el artículo 18 de la Resolución 846 (que se analizó en la anterior sección) y siempre que lo demuestre a satisfacción de las autoridades aduaneras.

...El último inciso del numeral 1 del artículo 31 antes mencionado dispone que los conceptos indicados en ese numeral podrán ser deducidos del precio pagado o por pagar del comprador al vendedor, siempre que estén contenidos en el mismo y se distingan, es decir, que hayan sido facturados por el vendedor y que aparezcan especificados separadamente en la documentación comercial.

Las condiciones de venta

...El numeral 7 del Anexo III del Acuerdo sobre valoración de la OMC establece 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” (subrayado agregado).

...Las obligaciones condicionales son aquellas cuya eficacia depende del acaecimiento de un evento futuro e incierto, cuya esencia reside justamente en ese elemento de incertidumbre. En general, se admite el establecimiento de un plazo dentro del cual debe cumplirse la condición.

...La condición será suspensiva si la exigibilidad de las obligaciones se hace depender del suceso futuro e incierto; y, será resolutoria si su acaecimiento extingue la obligación.

...Tal como se explicó en los párrafos precedentes, el valor en aduana de las mercancías importadas será el valor de transacción, es decir, el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías cuando estas se venden para su exportación al país de importación, ajustado, cuando corresponda y siempre que concurren las circunstancias previstas en el artículo 1 del Acuerdo de valoración aduanera de la OMC, dentro de las cuales, el literal b) del párrafo 1 establece: “que la venta o el precio no dependan de ninguna condición o contraprestación cuyo valor no pueda determinarse con relación a las mercancías a valorar”. La norma, entonces, no impide que se use el valor de la transacción como método de valoración, cuando haya ventas sometidas a una condición, sino cuando esa condición no pueda determinarse con relación a la mercancía a valorar.

...En las transacciones comerciales relacionadas con la importación de mercancías se pueden incluir distintas condiciones como cuando el precio de las mercancías importadas se establece a condición de que el comprador adquiera también cierta cantidad de otras mercancías; o cuando el precio de las mercancías importadas dependa del precio o precios a que el comprador de las mercancías importadas a su turno venda otras mercancías al vendedor; o cuando el precio se establece condicionándolo a una forma de pago ajena a las mercancías importadas, por ejemplo, si se trata de mercancías semiacabadas suministradas a condición de recibir cierta cantidad de mercancías acabadas. En todos estos ejemplos, que trae la nota interpretativa al párrafo 1b) del artículo 1 del Acuerdo de valoración de la OMC, si la venta o el precio dependen de alguna condición o contraprestación cuyo valor **no pueda determinarse con**

relación a las mercancías objeto de la valoración, el valor de transacción no será aceptable a efectos aduaneros.

...El artículo 11 de la Resolución 846¹⁵ indica que la condición de venta es una exigencia contractual impuesta por el vendedor al comprador relacionada con el precio o la venta de las mercancías importadas. La condición de venta debe ser inherente a la compra de las mercancías, de manera que si el comprador no asume la condición de la venta no hay transacción. La nota interpretativa al artículo 1, párrafo 1b) numeral 1 del Acuerdo sobre valoración de la OMC, ya mencionada, señala que, para incluir las condiciones de venta al precio realmente pagado o por pagar, de una parte, se deben poder determinar mediante datos objetivos y cuantificables y, de otra, estar relacionadas con las mercancías importadas.

...Ese mismo artículo 11 de la Resolución 846 establece que, si las condiciones no pueden cuantificarse, esto es, que no puede 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. Por el contrario, si se conoce el valor de la condición y **está relacionado con las mercancías importadas**, forma parte del precio realmente pagado o por pagar y no conduce al rechazo del valor de transacción.

...Con los anteriores análisis se concluye que el precio realmente pagado o por pagar, es el precio de las mercancías importadas. El punto 4 de la nota interpretativa al artículo 1 del Acuerdo sobre valoración de la OMC, agrega que los pagos por dividendos **u otros conceptos** del comprador al vendedor que no guarden relación con las mercancías importadas no forman parte del valor en aduana. Así el precio realmente pagado o por pagar, debe guardar una relación con la mercancía objeto de valoración, asunto que se reitera en cada uno de los temas abordados sobre adiciones, deducciones y condiciones de venta. Además, esos pagos deben ser objetivos y cuantificables.

Los gastos de publicidad y *marketing* internacional

... [1.24] El numeral 3 del artículo 11 de la Resolución 846 y la nota interpretativa al artículo 1, párrafo 1b) numeral 2 del Acuerdo sobre valoración de la OMC, establecen que no se debe 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. Dentro de estas actividades pueden estar la publicidad, participación en ferias, exhibiciones, estudios de mercado, garantía, etc.¹⁶

...Específicamente, el artículo 31 numeral 2 (literales d y g) de la Resolución 846 señala entre los deducibles o conceptos que no forman parte del valor en aduana; y que, por ende, no deben ser añadidos al precio pagado o por pagar, los siguientes:

“(…)

2. El valor en aduana tampoco 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.

(…)

g) En general, cualquier gasto por actividades que haya emprendido el comprador por su propia cuenta y respecto de las cuales no deba realizarse ningún ajuste conforme a lo señalado en el artículo 18 de este Reglamento y siempre que lo demuestre a satisfacción de las autoridades aduaneras.”

(Subrayado agregado).

...Por su parte, el párrafo 2 de esa nota interpretativa al párrafo 1b) del artículo 1 del Acuerdo de valoración de la OMC, indica que otras condiciones o contraprestaciones relacionadas con la producción o comercialización de las mercancías importadas no conducen a descartar el valor de transacción, como cuando el comprador emprende por cuenta propia, **incluso mediante acuerdo con el vendedor, actividades relacionadas con la comercialización de las mercancías importadas**. El valor de esas actividades **no forma parte del valor en aduana** y el hecho de que se realicen no conducirá a descartar el valor de transacción.

...Bajo este contexto, se podría entender que los gastos de publicidad y *marketing* son condiciones relativas a la comercialización que no son objeto de ajuste y no deben ser considerados a efectos de determinar el valor en aduana, aunque sean condición de venta y estuviesen acordados entre el vendedor y el comprador; pero esto será aplicable siempre y cuando estas actividades sean realizadas por el comprador por su propia cuenta aunque beneficien indirectamente al vendedor, tal como se indicó en el párrafo 1.24. de la presente interpretación prejudicial.

...En dicho caso, los gastos de publicidad y *marketing* no formarían parte del precio realmente pagado o por pagar como pagos directos e indirectos

de conformidad con lo que dispone en el artículo 1 del Acuerdo sobre valoración de la OMC, ni tampoco se añadirían conforme al artículo 18 de la Resolución 846 y el artículo 8 del Acuerdo sobre valoración de la OMC.

...Por su parte, Julia Sánchez ha explicado que los gastos de publicidad emprendidos por el comprador como una actividad por su propia cuenta, no forman parte del valor en aduana de las mercancías importadas y hace una referencia concreta a los gastos globales por anuncios de publicidad que no se pueden asignar, con datos objetivos y cuantificables, a las mercancías importadas:

“Sin embargo, los gastos de publicidad relacionados con las mercancías importadas comprendidos en el precio de las mercancías como pagos directos o indirectos formarán parte del valor en aduana de las mercancías importadas, salvo que se trate de gastos globales por anuncios publicitarios de carácter internacional que no se pueden asignar, con datos objetivos y cuantificables, a las mercancías importadas, en cuyo caso no pueden formar parte del valor en aduana de las mercancías importadas”.¹⁷

Conclusiones

...Después del análisis realizado, este Tribunal concluye que los gastos de publicidad y *marketing* internacional formarán parte del valor en aduana de las mercancías importadas como pagos directos e indirectos de conformidad con el artículo 1 del Acuerdo sobre valoración de la OMC, siempre y cuando concurren las siguientes condiciones:

- (i) Que constituyan una condición de venta de las mercancías importadas;
- (ii) Que representen un pago que realiza el comprador al vendedor, o a un tercero para satisfacer una obligación del vendedor¹⁸;
- (iii) Que el pago guarde relación con las mercancías objeto de la valoración¹⁹; y,
- (iv) Que puedan ser calculados mediante datos objetivos y cuantificables^{20, 21}.

...En conclusión, cuando se trate de gastos de publicidad y *marketing* internacional a efectos de determinar si estos deben ser incorporados al valor en aduana, la autoridad competente deberá analizar cada situación en particular, teniendo en cuenta los principios de facilitación del comercio internacional y todos los elementos de hecho relacionados con la venta y la importación de las mercancías, incluyendo las obligaciones contractuales y legales contempladas en los documentos pertinentes, a fin de constatar si los conceptos que deben integrar el precio realmente

pagado o por pagar refleja la realidad de la transacción y evitar arbitrariedades. En cambio, la publicidad local que asume y contrata el importador por cuenta propia, no se agrega al valor de aduana.

⁴ Actual artículo 4 de la “Actualización del Reglamento Comunitario de la Decisión 571 - Valor en Aduana de las Mercancías Importadas” contenida en el Anexo de la Resolución 1684 (en adelante, **Resolución 1684 de la SGCA**).

⁵ Actual artículo 5 de la Resolución 1684 de la SGCA.

⁶ La Nota interpretativa al artículo 1 del Acuerdo sobre valoración de la OMC 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”.

⁷ Actual artículo 8 de la Resolución 1684 de la SGCA.

⁸ Julia Inés Sánchez, Valoración Aduanera, Secretaría General de la Comunidad Andina, Proyecto de Cooperación UE-CAN, Asistencia Relativa al Comercio I, Lima, 2007, pp. 61 y 62. Disponible en: <https://www.comunidadandina.org/biblioteca-andinoteca/valoracion-aduanera/>

⁹ El numeral 1 de la Nota interpretativa al artículo 1 del Acuerdo sobre valoración de la OMC explica como ejemplo de pago indirecto el que realiza el comprador ya sea en parte o en su totalidad a un tercero como deuda del vendedor. En otras palabras, este pago necesariamente tiene que ser a un tercero en beneficio del vendedor, tiene que cumplir con el requisito de ser condición de venta y debe ser soportado documentalmente.

¹⁰ Julia Inés Sánchez, *Op cit.*, pp. 62 y 63.

¹¹ Actual artículo 20 de la Resolución 1684 de la SGCA.

¹² Sobre este tema se puede consultar el criterio jurídico interpretativo contenido en las sentencias de interpretación prejudicial emitidas en los procesos 171-IP-2022 y 139-IP-2022, las cuales se encuentran publicadas en la Gaceta Oficial del Acuerdo de Cartagena 5154 del 12 de abril de 2023 y 5303 del 7 de septiembre de 2023; y están disponibles en los siguientes enlaces:

<https://www.comunidadandina.org/DocOficialesFiles/Gacetas/GACETA%205154.pdf>
<https://www.comunidadandina.org/DocOficialesFiles/Gacetas/GACETA%205303.pdf>

¹³ El *marketing* internacional es “el proceso de planeación y realización de transacciones a través de las fronteras nacionales con el fin de crear intercambios que satisfagan los objetivos de los individuos y las organizaciones.”, Michael E. Czinkota e Ilkka A. Ronkainen, *marketing internacional*, Cengage Learning Editores S.A., 8va edición, 2008, p. 4, México D.F.

¹⁴ Actual artículo 33 de la Resolución 1684 de la SGCA.

¹⁵ Actual artículo 12 de la Resolución 1684 de la SGCA.

¹⁶ Julia Inés Sánchez, *Op cit.*, 2007, p. 72.

¹⁷ Julia Inés Sánchez, *Op cit.*, p. 133.

¹⁸ De conformidad con el numeral 1 de la nota interpretativa del artículo 1 del Acuerdo de Valoración de la OMC. “1. 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 o en beneficio de éste...” (subrayado agregado).

¹⁹ De conformidad con el numeral 4 de la nota interpretativa del artículo 1 del Acuerdo de Valoración de la OMC. (...) “4. El precio realmente pagado o por pagar es el precio de las mercancías importadas. Así pues, los pagos por dividendos u otros conceptos del comprador al vendedor que no guarden relación con las mercancías importadas no forman parte del valor en aduana.” (subrayado agregado).

²⁰ Julia Inés Sánchez, *Op cit.*, p 133.

²¹ Para tal efecto, se deberá analizar si los gastos de publicidad y *marketing* internacional se encuentran acordes a lo establecido en el artículo 60 de la Resolución 846:

“Artículo 60. Datos objetivos y cuantificables.

1. La información o datos suministrados sobre cualquiera de los elementos constitutivos del valor aduanero, deben ser objetivos y cuantificables, es decir, deben ser conocidos y aparecer en los respectivos documentos de soporte.
2. Los datos deben ser “objetivos”, o sea, deben basarse únicamente en elementos de hecho sin interpretaciones personales. Deben ser “cuantificables”, es decir, debe ser posible fijar su monto mediante cantidades y cifras. No deben basarse en estimaciones, apreciaciones o presunciones ni en la experiencia personal. A falta de estos datos objetivos y cuantificables, no podrán hacerse los ajustes al precio pagado o por pagar y no podrá aplicarse el Método del Valor de Transacción, según lo dispuesto por el artículo 1 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC y lo señalado en el artículo 5 de este Reglamento. Para la aplicación de los demás Métodos deberá igualmente contarse con datos objetivos y cuantificables.
3. Las deducciones del precio pagado o por pagar por la mercancía, o la inclusión en el valor en aduana de elementos que forman parte del mismo, sólo procederá, siempre que se distingan de manera objetiva.
4. La expresión “siempre que se distingan”, referida a información o datos sobre gastos, costos, derechos, beneficios o cualquier otro relacionado con la actividad económica objeto de la transacción, significa que los mismos deben ser conocidos, o estar indicados separadamente del precio de la mercancía en la factura comercial, en el contrato de compraventa o de transporte, o en otros documentos comerciales que se presenten a efectos de la valoración aduanera.
5. Si tales conceptos no se distinguen o no se pueden conocer de manera separada del precio de las mercancías, serán incluidos en el valor en aduana de las mismas.”»

El criterio jurídico se encuentra disponible en el siguiente enlace:
<https://www.comunidadandina.org/DocOficialesFiles/Gacetas/GACETA%205540.pdf>

