

**EXENCIÓN DE RESPONSABILIDAD: EL PRESENTE TEXTO HA SIDO ADOPTADO POR  
EL COMITÉ TÉCNICO DE VALORACIÓN EN ADUANA Y ESTÁ PENDIENTE DE LA  
APROBACION DEL CONSEJO DE LA OMA**

**ESTUDIO DE CASO 14.2**

**UTILIZACIÓN DE DOCUMENTOS REFERIDOS A LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA  
AL EXAMINAR TRANSACCIONES ENTRE PARTES VINCULADAS  
SEGÚN EL ARTÍCULO 1.2 a) DEL ACUERDO**

**Introducción**

1. El presente documento describe un caso en el que la Aduana tuvo en cuenta la información presentada en un estudio de precios de transferencia de una empresa, así como otras informaciones, al determinar si el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas había recibido la influencia de la vinculación entre el comprador y el vendedor según el artículo 1.2 a) del Acuerdo.

Este estudio de caso no indica, implica ni establece ninguna obligación para las autoridades aduaneras en el sentido de utilizar las Directrices de la OCDE y los documentos resultantes de la aplicación de las Directrices de la OCDE en la interpretación y aplicación del Acuerdo de la OMC sobre Valoración.

**Elementos de hecho de la transacción**

2. XCO del país X vende bolsos de lujo a ICO, un distribuidor del país I. Tanto XCO como ICO son subsidiarias de propiedad integral de ACO, la casa central de una empresa multinacional y la propietaria de la marca de los bolsos de lujo. Ni XCO ni ninguna otra empresa vinculada con ACO vende bolsos de lujo idénticos o similares a compradores no vinculados en el país I. ICO es el único importador de estos bolsos de lujo que vende XCO al país I. Así pues, todos los bolsos de lujo que ICO importa en el país I se los compra a XCO.
3. En 2012, ICO declaró el precio de los bolsos de lujo importados sobre la base del valor especificado en la factura comercial expedida por XCO. Los documentos comerciales presentados en la Aduana del país I indicaban que no existían circunstancias especiales ni pagos adicionales que impidieran el uso del valor de transacción como se establece en los apartados de (a) a (c) del Artículo 1 del Acuerdo, o exigieran un ajuste adicional del precio de importación según lo establece el Artículo 8.
4. En 2013, la Aduana del país I realizó una auditoría de control a posteriori para verificar el precio de importación declarado por ICO, porque tenía dudas sobre la aceptabilidad del precio. La política sobre fijación de precios de transferencia de ICO demostró que el precio de importación de todos los bolsos de lujo se había determinado mediante el método del precio de reventa (de conformidad con las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias). Al final de cada año, ICO estimaba el precio de importación de los bolsos de lujo sobre la base del precio de reventa y el margen bruto pretendido para el siguiente año según lo recomendaba XCO. Después que el margen bruto pretendido para 2012 se determinó en un 40 %, ICO calculó el precio de importación de los bolsos de lujo que se iban a importar en 2012 utilizando el método del precio de reventa según la fórmula: Precio de Importación = Precio de reventa recomendado x (1 – Margen bruto pretendido) / (1 + Índice de derechos).

5. ICO es un simple distribuidor o un distribuidor habitual. Es de hecho XCO quien establece la estrategia comercial para la venta de bolsos en el país I. Es igualmente XCO quien aconseja los niveles de existencias que se deben mantener, y quien fija el precio de venta recomendado de los bolsos que ICO vende, a la par que establece la política de descuentos que ICO debe seguir. XCO también ha realizado fuertes inversiones para crear los valiosos activos intangibles relacionados con los bolsos. Consecuentemente, XCO asume los riesgos de mercado y de precio relacionados con las ventas de los bolsos en el país I.
6. El mercado de los bolsos de lujo del país I en el que se produjo la reventa de las mercancías importadas es muy competitivo. No obstante, en 2012, los ingresos por ventas reales de ICO superaron en mucho los ingresos estimados ya que se vendieron más bolsos de lo previsto al precio normal y menos con descuento. Por consiguiente, el margen bruto de ICO en 2012 fue de 64 %, un porcentaje muy superior al del margen bruto pretendido indicado en la política de fijación de precios de ICO. Durante el control, la Aduana pidió a ICO que facilitara información adicional con el fin de examinar la aceptabilidad del precio de importación declarado.
7. ICO no proporcionó los valores criterio exigidos para la aplicación del artículo 1.2 b) y c), como medio para demostrar que la vinculación no había influido en el precio. No obstante, ICO presentó un estudio sobre precios de transferencia, que utilizaba el método del precio de reventa para comparar el margen bruto de ICO con los márgenes brutos obtenidos por empresas comparables en sus transacciones con partes no vinculadas (es decir, transacciones no vinculadas comparables). El estudio sobre precios de transferencia lo elaboró una firma independiente siguiendo el procedimiento establecido de conformidad con las Directrices de la OCDE sobre precios de transferencia.
8. Según el estudio sobre precios de transferencia, ICO no utiliza activos intangibles, valiosos o únicos, ni asume ningún riesgo significativo. En el estudio sobre precios de transferencia presentado por ICO se habían seleccionado ocho empresas comparables ubicadas en el país I. El análisis funcional reveló que las ocho empresas comparables seleccionadas importaban productos comparables del país X, realizaban funciones similares, asumían riesgos similares y no utilizaban valiosos activos intangibles, exactamente como ICO.
9. El estudio sobre precios de transferencia reveló que el rango intercuartil en condiciones de igualdad de los márgenes brutos obtenidos en 2012 por las empresas comparables seleccionadas se situaba entre 35 % y 46 %, con una mediana de 43 %. Por consiguiente, el 64 % de margen bruto obtenido por ICO no se situaba dentro del rango intercuartil en condiciones de igualdad. En el momento en que la Aduana efectuó su control de la valoración, se estableció que ICO no había realizado ningún ajuste del precio de transferencia a este respecto.

#### **Asunto por resolver**

10. ¿El estudio sobre precios de transferencia, facilitado en este caso, ofrece información que permita a la Aduana concluir si el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas ha sido influido por la vinculación existente entre las partes con arreglo al artículo 1 del Acuerdo?

#### **Análisis**

11. De conformidad con el artículo 1 del Acuerdo, un valor de transacción es aceptable como valor en aduana cuando no existe una vinculación entre el comprador y el vendedor, o

si existe, la vinculación no ha influido en el precio. Cuando existe una vinculación entre el comprador y el vendedor, el artículo 1.2 del Acuerdo prevé dos formas para establecer la aceptabilidad del valor de transacción cuando la Aduana alberga dudas sobre el precio : (1) se examinarán las circunstancias de la venta para determinar si la vinculación ha influido en el precio (artículo 1.2 (a)); o (2) el importador demuestra que el valor se aproxima mucho a uno de los tres valores criterio (artículo 1.2 (b)).

12. En este caso, tal como se indica en el párrafo 7, el importador no proporcionó valores criterio, por lo que la Aduana examinó las circunstancias de la venta.
13. La Nota interpretativa al artículo 1.2 del Acuerdo establece que al examinar las circunstancias de la venta, “con objeto de determinar si la vinculación ha influido en el precio, la Administración de Aduanas debe estar dispuesta a examinar los aspectos pertinentes de la transacción, entre ellos la manera en que el comprador y el vendedor tengan organizadas sus relaciones comerciales y la manera en que se haya fijado el precio de que se trate.”
14. Al examinar las circunstancias de la venta en lo referente a empresas que utilizan el método del precio de reventa, la comparación entre el margen bruto de la empresa en cuestión y el margen bruto de empresas comparables podría revelar si el precio declarado se había ajustado de manera conforme con las prácticas normales de fijación de precios seguidas por la rama de producción correspondiente.
15. Partiendo del análisis funcional, no había diferencias significativas entre ICO y las ocho empresas comparables porque estas empresas comparables:
  - están todas ubicadas en el país I;
  - realizan funciones de distribución similares, asumen riesgos similares y no utilizan valiosos activos intangibles, exactamente como ICO
  - importan productos comparables y estos productos se fabrican en forma similar en el país X.

Además, se observó un nivel adecuado de comparabilidad de los productos y estas empresas comparables se han considerado pertinentes a efectos comparativos por lo que a la valoración en aduana se refiere.

16. Según el estudio sobre precios de transferencia, el rango intercuartil en condiciones de igualdad de los márgenes brutos obtenidos por las empresas comparables se situaba entre 35 % y 46 % con una mediana de 43 %. Sin embargo, en 2012, ICO obtuvo un margen bruto de 64 %, un porcentaje muy superior al de los márgenes brutos normales obtenidos por las empresas comparables de esta rama de producción. Cabe señalar también que el mercado de los bolsos de lujo del país importador I es competitivo, por lo que los beneficios de explotación y los gastos de explotación de ICO deberán ser similares a los de las empresas comparables, dado que no existían diferencias sustanciales entre ICO y las ocho empresas comparables. Por consiguiente, el elevado margen bruto de ICO en 2012 no era proporcional con las funciones realizadas, los activos utilizados y los riesgos asumidos.
17. Así pues, debido a que ICO obtuvo un margen superior, y dado que ICO no realizó ningún ajuste compensatorio, la Aduana llegó a la conclusión de que el precio de importación no se había fijado de manera conforme con las prácticas normales de fijación de precios seguidas por la rama de producción correspondiente. El valor en aduana de las mercancías importadas en 2012 se había declarado a un precio inferior y, consecuentemente, dicho valor se debía volver a determinar mediante la aplicación de los métodos de valoración alternativos en el orden de aplicación sucesivo.

## Conclusión

18. Al examinar las circunstancias de la venta ocurridas entre ICO y XCO con arreglo a lo dispuesto en el artículo 1.2 a) del Acuerdo, tras analizar el estudio sobre precios de transferencia, la Aduana concluyó que el precio de importación declarado no se había ajustado de manera conforme con las prácticas normales de fijación de precios seguidas por la rama de producción correspondiente y de este modo, la vinculación existente entre el comprador y el vendedor había influido en dicho precio. Por consiguiente, el valor en aduana se deberá determinar mediante la aplicación de los métodos alternativos en orden sucesivo.
  19. Cabe señalar que la utilización de un estudio sobre precios de transferencia como base para examinar las circunstancias de la venta se debe considerar caso por caso como se especifica en el Comentario 23.1.
-