



## Acerca de los criterios para la aceptación de los descuentos en las importaciones

Por Jorge Román

**C**on mucha atención venimos observando las últimas resoluciones emitidas por el Tribunal Fiscal en lo referente, sobre todo, a temas relacionados con la valoración aduanera. En las últimas semanas, el Tribunal Fiscal se ha pronunciado sobre un tema que causó mucha polémica luego de la vigencia del Acuerdo de Valor de la Organización Mundial de Comercio.

Resulta que el sistema de valoración contenido en dicho acuerdo acepta la posibilidad de que, durante el proceso de negociación de la adquisición de bienes, pueda existir el otorgamiento de descuentos por parte del vendedor con respecto a su oferta inicial. Son diversos los factores que existen para que ello ocurra, tales como la cantidad total de la mercadería a adquirir, el modo de pago, la obsolescencia y la estacionalidad. Lo cierto es que, de otorgarse el descuento, el precio realmente pagado por la mercadería no incluye el monto de los mismos y, por lo tanto, deberá tomarse como base para determinar el valor en aduanas.

De esta manera, como consecuencia de las facultades para reglamentar la aplicación del Acuerdo de Valor, se emitió el Decreto Supremo 186-99-EF, modificado por el Decreto Supremo N° 098-2002-EF, el mismo que, al referirse a los descuentos, señalaba como requisito para que sean aceptables que estos *“sean distinguibles del precio de la mercadería indicados en la factura comercial o consignados en el contrato de transacción escrito cuya copia se presentará en el despacho de importación”*.

Nuestra observación va en el sentido de que la autoridad aduanera ha venido interpretando que, para que un descuento sea aceptado, deberá estar consignado en un único documento que constituya el contrato de transacción de venta de la mercadería. Además, solo existiría un momento para sustentar la existencia de dicho descuento, es decir, el momento del despacho de importación.

En cuanto a la primera interpretación, como es sabido, las transacciones comerciales no se materializan necesariamente en un único documento. Muchas veces un contrato se conforma a través de simples co-

municaciones como correos electrónicos, órdenes de compra, notas de pedido o confirmaciones. No existe ninguna obligación para que la transacción se cierre en un solo documento. Por lo tanto, no podríamos exigir en una norma nacional que se cambien las prácticas del comercio internacional. La autoridad aduanera viene interpretando literalmente el hecho de la existencia de un documento único como contrato de transacción, y el no tenerlo puede llevar a que la autoridad desconozca la existencia de los descuentos, aun cuando estos podrían ser probados a través de documentación emitida por el mismo vendedor.

El Tribunal Fiscal ha establecido que “el contrato de transacción escrito” debe entenderse como los diversos documentos que conforman la transacción y que pueden probar los términos y condiciones de la misma y, por lo tanto, los diferentes hechos y circunstancias que la rodean, descartando de esta manera el absurdo requisito de la existencia de un único documento.

De otro lado y respecto a la presentación de la copia del contrato al momento del despacho de importación, señala el Tribunal que este es el momento idóneo para hacerlo. Sin embargo, ello no significa que la Autoridad Aduanera, mediante una duda razonable, no pueda solicitar las explicaciones del importador y, lo más importante, si estas fueran satisfactorias, pueda dar por aceptados los descuentos, descartando de plano el hecho que solo por no presentar el contrato al momento del despacho los descuentos no puedan ser aceptados. Esta última posición atenta, a todas luces, contra los principios del Acuerdo de Valor de la OMC, donde se privilegia el hecho de que los tributos a la importación sean cancelados sobre la base del precio realmente pagado o por pagar, ya que el no aceptar los descuentos en estas circunstancias obligaría al importador a cancelar tributos sobre una base irreal.

Esperamos que la autoridad aduanera tome en cuenta los criterios del Tribunal Fiscal cuando realice sus acciones de control. ■

\* Gerente de Aduanas y Comercio Exterior PricewaterhouseCoopers