

En busca de un nuevo derecho aduanero latinoamericano

Jorge Witker*

En los procesos de integración regional tienen enorme trascendencia los esfuerzos por armonizar los instrumentos de política comercial, sobre todo los aranceles y las tarifas aduaneras. El libre flujo del intercambio se facilita o impide en las aduanas. La técnica para clasificar las mercancías, la forma de valorarlas, los criterios referentes al origen de los productos, las normas arancelarias y las disposiciones acerca de la naturaleza temporal o definitiva de las operaciones, por tanto, representan variables básicas en el desarrollo de las relaciones comerciales.¹ La preocupación por establecer un lenguaje aduanero común en América Latina surgió con la creación de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) en febrero de 1960. La actividad de este organismo, al cual reemplazó la ALADI en agosto de 1980, rindió modestos frutos en relación con las aspiraciones integracionistas originales. En materia aduanera, sin embargo, la ALALC consiguió sentar algunas bases uniformes en la nomenclatura; también logró la adopción general de los impuestos ad valorem, promovió la aceptación del valor normal como base gravable en las tarifas arancelarias y fijó ciertos criterios de origen para asegurar que los productos de los países miembros recibieran las preferencias tarifarias convenientes. Estos primeros pasos se reforzaron con el funcionamiento del Pacto Andino, cuya organización se gestó en la ALALC a fines de los sesenta.²

Aunque tales avances se incorporaron en las legislaciones aduaneras latinoamericanas, los empeños de armonización sufrieron serios tropiezos durante los ochenta. La ALADI no logró consolidar el legado técnico uniformador de su antecesora y, menos aún, impulsar nuevos adelantos. Actualmente, la región tiene un derecho aduanero disperso y poco homogéneo. En materia de nomenclatura, por ejemplo, hasta 1988 sólo Brasil y México se habían incorporado al Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SADCM); Argentina, Uruguay y los países del Pacto Andino y de Centroamérica conservaban una clasificación casi obsoleta. En cuanto a la valoración aduanera, mientras que Argentina, Brasil y Chile aplicaban el Código del GATT (México lo hará desde 1990), el resto de la región mantenía el sistema de valor normal o teórico.³ Con respecto a los criterios de origen de

los productos, la ALADI dejó que se determinaran libremente en los distintos acuerdos de alcance parcial.⁴

Sin duda, la integración de un nuevo derecho aduanero latinoamericano representa una ardua tarea. Los organismos regionales deben recuperar los avances del pasado y adoptar los cambios tecnológicos y terminológicos en el comercio internacional, lo cual resulta más imperioso a la luz de la actual Ronda de Uruguay del GATT en que se negocian las reglas del intercambio mundial tanto de objetos transportables (mercancías físicas) como de servicios (intangibles).⁵ Lejos de cualquier acto de aislamiento frente a esas transformaciones cualitativas, América Latina debe tener una participación activa e incorporarse, en definitiva, a la modernidad mercantil internacional. Desde luego, ello no significa ignorar que los problemas, requerimientos y realidades de la región son diferentes a los de las naciones desarrolladas. Es claro que la asimilación de los cambios técnicos referidos implica un esfuerzo adicional de adaptación a las necesidades regionales. En este trabajo se describen las principales características del SADCM y del Código de Valoración Aduanera del GATT, cuya aplicación general sería un paso decisivo para el establecimiento de un nuevo derecho aduanero latinoamericano. Después se mencionan los avances de algunas naciones de la región en la materia y se describe la nueva nomenclatura tarifaria mexicana fundada en el SADCM. Por último, se señalan los países del área que aplican el Código de Valoración del GATT y se presenta una breve reflexión final.

El SADCM y sus primeras andanzas en América Latina

Como nomenclatura internacional moderna para clasificar las mercancías, el SADCM constituye una valiosa herramienta para determinar los impuestos a las exportaciones y las importaciones. Se trata de un nuevo lenguaje merciológico que unifica las nomenclaturas nacionales, cuya diversidad entorpecía la clara identificación de las mercancías y la correcta aplicación de los aranceles y las tarifas.

La clasificación de las mercancías objeto del comercio exterior es un ejercicio legítimo de la autoridad para tener control de las transacciones comerciales. Asimismo, representa un mecanismo básico para establecer un lenguaje aduanero común internacional que facilite las actividades de los importadores, exportadores, productores, transportistas, fiscalizadores, agentes aduaneros y aseguradoras. La nomenclatura aduanera también es muy útil en la negociación y el cumplimiento de los convenios

1. Máximo Carvajal Contreras, *Derecho aduanero*, Editorial Porrúa, México, 1986.

2. Una buena síntesis de ese proceso se expuso durante el Seminario Interamericano del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías que se celebró, bajo los auspicios de la OEA y la Dirección General de Aduanas de la SHCP, en la ciudad de México en junio de 1987.

3. Jorge Witker y Leonel Pérez Nieto, *Aspectos jurídicos del comercio exterior de México*, Nueva Imagen, México, 1980.

* Investigador del Instituto de Investigaciones Jurídicas y profesor de la Facultad de Derecho, de la UNAM. Autor de varios libros y numerosos artículos en materia de derecho económico. El título y algunos subtítulos son de la Redacción.

4. *Guía práctica del exportador e importador*, Argentina, 1988.

5. Doroty Riddle, *Service Led Growth. The Role of the Service Sector in World Development*, Praeger Publishers, Nueva York, 1986.

comerciales, así como en la recopilación de datos estadísticos confiables para evaluar las políticas comerciales nacionales y regionales.

Los esfuerzos por establecer un lenguaje merciológico uniforme son de larga data. Entre ellos destacan la Nomenclatura del Consejo de Cooperación Aduanera de Bruselas (NCCA) y la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional de las Naciones Unidas (CUCI), las cuales rigieron, con actualizaciones y reformas, hasta mediados de los ochenta, cuando los avances tecnológicos y merciológicos dieron paso al SADC.

Con el impulso de la ALALC, en América Latina se aplicó la NCCA con algunas adaptaciones a las características regionales. Esa nomenclatura tiene cierta vigencia todavía, especialmente en Centroamérica, pero en gran parte del área rige ahora el SADC o se prepara su aplicación. Conforme a las corrientes modernizadoras del comercio internacional, en 1987 Brasil adoptó en sus tarifas el nuevo modelo clasificatorio y México lo hizo al año siguiente; Argentina, Chile y los países del Pacto Andino realizan los preparativos técnicos para instaurarlo a partir de 1990.

Estructura y características del SADC

El SADC es un lenguaje clasificatorio de objetos transportables que sistematiza, de forma lógica, familias o grupos de mercancías con base en tres principios fundamentales: *i*) la identificación de la estructura material de los objetos en cuanto a su origen animal, vegetal o mineral; *ii*) la clasificación de los productos de acuerdo con las cadenas productivas, de suerte que las materias primas preceden a los productos semielaborados y procesados en una escala ascendente de capítulos, partidas, subpartidas y fracciones, y *iii*) la consideración del uso, el destino y la función de los objetos, lo cual orienta al modelo clasificatorio cuando no es posible aplicar los principios anteriores.

Junto con este ordenamiento lógico y sus cualidades como código tarifario, el SADC tiene un carácter polivalente que le permite actuar también como instrumento para identificar los medios de transporte, tipos de seguro, empresas exportadoras y destinatarios, así como ser un instrumento confiable para las estadísticas del comercio internacional. En la CEE el SADC sirve incluso para uniformar el sistema tributario comunitario, precisar los procesos productivos integrados y detectar a evasores del impuesto al valor agregado.⁶

La estructura básica del SADC comprende 21 secciones, identificadas con números romanos en orden progresivo, que apuntan lo agrupado en ellas para fines indicativos. Las secciones se dividen en 96 capítulos que en la notación se representan con los dos primeros dígitos, en orden progresivo conforme al grado de elaboración de los productos. Los siguientes dos dígitos identifican a 1 241 partidas, pertenecientes a grupos de mercancías determinadas por un texto y con apoyo de notas legales; la secuencia de las partidas, cuyo comercio anual debe ser superior a diez millones de dólares, marcha de lo simple a lo complejo según el capítulo de ubicación primaria. Los dígitos en quinto y sexto lugares corresponden a 5 019 subpartidas, máximo desglose del SADC, que permite distinguir dos niveles de subpartidas;

cuando no se requiera más desglose se usa un cero. En suma, el sistema exige la aplicación rigurosa de los primeros seis dígitos. Cada país puede crear después tantas fracciones como lo requiera su comercio exterior, siempre y cuando en los desgloses adicionales se respete la notación señalada de los capítulos, partidas y subpartidas iniciales.

Tal patrón numérico facilita el empleo de la tecnología informática y se completa con notas de sección, capítulo o subpartida, seis reglas generales de interpretación y un voluminoso texto de explicaciones para que el usuario identifique con rigor técnico la composición y las características de los productos clasificados en la nomenclatura.

El SADC lo administra un convenio internacional, suscrito el 14 de junio de 1983 en Bruselas, bajo los auspicios del Consejo de Cooperación Aduanera (CCA). En la actualidad lo aplican Japón, las doce naciones de la CEE y más de otros treinta países, incluyendo algunos de economía centralmente planificada. Estados Unidos espera hacerlo en 1989 tras la aprobación de la nueva Ley de Aranceles y Comercio Exterior (Omnibus Trade and Competitiveness Act of 1988).⁷

América Latina ante el SADC

La región no participó en la elaboración de la nueva nomenclatura, ni forma parte del CCA (con la excepción de México). Merced a ello, el SADC carece de una versión latinoamericana. Los textos que Brasil y México emplean en sus tarifas provienen de la versión española que, si bien es útil, no considera muchos nombres y productos propios de la región. Corresponde a la ALADI la urgente tarea de subsanar dicha carencia y resolver, así, las frecuentes controversias clasificatorias por designaciones imprecisas de los productos latinoamericanos derivadas de las expresiones en inglés y francés que rigen en la nomenclatura del SADC. Brasil aplica este modelo en su tarifa de importación desde el 1 de enero de 1987. México lo estableció, tanto para sus importaciones como exportaciones, el 1 de julio de 1988. En las siguientes páginas se describen las principales características y reglas del modelo tarifario de este último país.

Las nuevas tarifas de México

Estructura general de la TIGI

En México la Tarifa del Impuesto General de Importación (TIGI) se regula por la Ley en la materia que se publicó en el D.O. del 12 de febrero de 1988 y entró en vigor, con algunas explicaciones complementarias previas, el 1 de julio del mismo año. Como réplica del SADC, la TIGI se integra con 21 secciones que comprenden el universo total de mercancías u objetos transportables importados legalmente a México. La ubicación y clasificación correctas de las mercancías importadas permite:

- Determinar con exactitud el monto de los impuestos ad valorem correspondientes;

- identificar las mercancías sujetas a permisos, cuotas o cupos de importación, así como las que requieren autorizaciones

6. Varios autores, *Tratado de derecho comunitario europeo*, tomo II, Civitas, Madrid, 1986.

7. *El Exportador Mexicano*, núm. 83, México, octubre de 1988.

o permisos especiales (guía ecológica, franquicia sanitaria, certificado fitopecuario, etc.);

- detectar las mercancías que están sancionadas con cuotas compensatorias, y

- clasificar con precisión las mercancías que gozan de preferencias al amparo de la ALADI o del Sistema Generalizado de Preferencias.

También en la nueva nomenclatura mexicana esas 21 secciones agrupan a 96 capítulos, los cuales se integran con 1 241 partidas; éstas se dividen a su vez, en muchos casos, en subpartidas (5 019 en total) y se detallan, además, 11 950 fracciones nacionales.

La estructura general se basa en dos grandes principios. En los primeros 82 capítulos los productos se clasifican de acuerdo con su composición o naturaleza; del capítulo 83 al 96 se agrupan según su uso, destino o función. Asimismo, las familias de mercancías se ordenan conforme a su grado de elaboración y lugar en la cadena productiva. De este modo, a medida que avanzan los capítulos se acrecienta el nivel de transformación de los productos.

Por ejemplo, el capítulo uno comienza con animales vivos (ganado en pie); el dos prosigue con carne y despojos comestibles, mientras que el capítulo cuatro corresponde a productos comestibles de origen animal. Más adelante, en el capítulo 15 se incluyen los aceites y grasas de origen animal; el 16 comprende los preparados de carne, pescado, moluscos y otros invertebrados (embutidos, jamones, etc.).

Como se aprecia, dicho orden se apega a los dos principios mencionados: la naturaleza o composición de las mercancías y el avance de la cadena productiva desde el animal vivo hasta los productos transformados en jamones y embutidos. En síntesis, la aplicación de la nueva tarifa debe responder a dos grandes interrogantes: ¿cuál es el origen y el grado de transformación del producto? y ¿para qué se utiliza? Sin embargo, es necesario determinar otras pautas para la clasificación lógica de productos cuyas características dificulten el uso de los criterios básicos.

Las seis reglas de interpretación de la TIGI

fin de precisar el empleo de la nueva nomenclatura, la TIGI ha fijado seis reglas fundamentales para alcanzar una correcta clasificación merciológica. La primera de ellas dispone que los textos y notas legales de cada partida son determinantes en la clasificación, por encima de cualquier otra ubicación por capítulo o sección. Es decir, como elementos definidores, tales textos y notas se aplican sin considerar otros aspectos involucrados o que surjan al momento de clasificar un producto.

La regla número dos señala que los artículos sin terminar o incompletos se clasifican en la partida correspondiente al artículo terminado. Un automóvil sin llantas o motor, por ejemplo, se considera como automóvil. También determina que cuando un producto está hecho de una materia identificable, pero además contiene otros materiales mezclados o asociados, se clasifica en la partida que corresponde a la materia de fácil identificación.

La regla número tres establece la prioridad de la partida más específica sobre la genérica. Por ejemplo, si una partida se refiere a piezas de máquinas para lavar y otra a los tornillos de acero

inoxidable usados en dichas máquinas, ésta última tiene preeminencia por ser más concreta. Igual ocurre con artículos integrados por productos de uso diverso; así, un teléfono dotado con reloj y radio se clasifica como lo primero por ser la función telefónica lo que define la naturaleza del producto. En esta misma regla se indica que cuando no se puedan aplicar los principios anteriores, la mercancía se asienta en la partida más avanzada del orden de numeración; es decir, se antepone el criterio del mayor grado de elaboración.

La regla número cuatro dispone que las mercancías que no puedan clasificarse conforme a las reglas anteriores, se ubicarán en la partida de los artículos más semejantes. La regla cinco se refiere a los estuches y continentes, los cuales se clasifican con los productos contenidos. Los estuches de una cámara fotográfica, por ejemplo, se consideran en la partida de las cámaras. Los envases temporales también siguen ese principio, salvo los cilindros de acero para transportar líquidos químicos y que sirven para varios envíos; al margen de su contenido, dichos cilindros se clasifican en la partida de productos de acero.

La sexta y última regla dispone que las notas específicas de las subpartidas determinan la clasificación en éstas de las mercancías de una misma partida. Entre las novedades de esas reglas cabe comentar la tercera en lo referente a las mezclas cuando las partidas o capítulos carecen de criterios específicos al respecto. En la sección XI de textiles, por ejemplo, varios capítulos establecen reglas de mezclas que deben aplicarse según la regla primera, por estar en las notas legales de partidas específicas. Algo similar sucede con las aleaciones metálicas de la sección XV, donde existen reglas específicas para la mezcla de metales.

Reglas complementarias mexicanas

Las reglas anteriores comprenden los niveles de capítulo, partida y subpartida, es decir, los primeros seis dígitos de uso obligatorio para los países que aplican el SADCM (75 en 1988). En el código 4101.10, por ejemplo, se refiere el capítulo 41 (pieles y cueros), la partida 01 (cueros en bruto de bovinos o de equino) y la subpartida 10 (pieles enteras de bovino con un peso unitario inferior o igual a 8 kg para las secas; a 10 kg para las saladas secas, y a 14 kg para las frescas, saladas verdes o las conservadas de otro modo).

Hasta aquí llega la notación del SADCM que las tarifas mexicanas deben respetar. Sin embargo, para desdoblarse la subpartida 10, se adiciona la fracción 01 que incluye a "otros cueros y pieles de bovino, frescos o salados verdes". De este modo, con las fracciones derivadas de las subpartidas se llega a siete, ocho o más dígitos. México expidió al respecto diez reglas complementarias que forman parte de la TIGI.

En la primera de ellas se asienta que las seis reglas generales de interpretación son de aplicación obligatoria en los niveles de subpartida y las fracciones subsecuentes. La segunda regla complementaria reproduce la forma de codificar las secciones, partidas y subpartidas, y señala la manera de articular y ordenar las fracciones. Mediante la tercera se da fuerza legal a las notas explicativas de la nomenclatura que elaboró el CCA, las cuales constituyen una fuente básica de información y se publicaron por entregas en el D.O. del 24 de mayo al 25 de junio de 1988. La cuarta regla prevé la difusión de los Criterios de Clasificación Aduanera. En la quinta se listan las abreviaturas más usuales empleadas en

la TIGI. La sexta regla complementaria alude al peso de las mercancías, mientras que la séptima determina que en la Tarifa se incluya información acerca de los tratamientos preferenciales pactados con otros países. Las tres reglas restantes se refieren a la clasificación de productos incluidos en programas de fomento, los traslados desde el exterior que no son gravables (como la correspondencia postal) y los requerimientos oficiales de identificación aduanera.⁸

El Código de Valoración Aduanera

Debido en gran medida a la ambigüedad original del artículo VII del GATT, desde mediados de siglo sufrió varios cambios la forma de fijar en las aduanas la base gravable para aplicar los impuestos al comercio exterior. De ese artículo se derivó la definición que el CCA acordó en Bruselas, bajo los principios liberales conforme a los cuales se buscó reestructurar el comercio internacional en los cincuenta. Con el nacimiento de la ALALC, América Latina adoptó el modelo de Bruselas. Hacia fines de los setenta, en las tarifas y leyes aduaneras de la región predominaba formalmente la noción teórica del valor de las mercancías en operaciones de libre competencia o "precio usual de competencia". Pese a la vigencia formal de ese modelo, con frecuencia desatendido en la práctica, la ALADI no se adhirió al convenio de Bruselas.

En el comercio internacional persistieron distintos patrones de valoración. Estados Unidos adoptó el *american selling price*, que regulaba las importaciones con bases gravables muchas veces arbitrarias. Otros países se apegaron a los precios oficiales, lo cual a menudo distorsionó los niveles arancelarios por aplicarse precios irreales. En medio de esa disparidad valorativa, en la Ronda de Tokio del GATT (1973-1979) se aprobó un Acuerdo o Código de Conducta que buscó precisar el artículo VII de la Carta Constitutiva del organismo; entró en vigor el 1 de enero de 1981 y rige, en la actualidad, más de 70% del comercio internacional. En América Latina, este Código de Conducta se observa de hecho y derecho en Chile (desde 1985), Brasil (1987), Argentina (1988) y México (1988, ratificado pero no vigente).

Panorámica del Código

El Código valora las mercancías de importación con una noción positiva centrada en el *valor de transacción*, que es el precio al que realmente se pagan las mercancías cuando se venden al país de importación (con los ajustes dispuestos en el artículo octavo). Por lo regular, pero no siempre, el valor de transacción se concreta en la factura, lo que facilita el tráfico comercial en las aduanas; no obstante, éstas se reservan recursos revisorios a fin de controlar el recaudo fiscal presente en todas las operaciones oficiales de comercio exterior.⁹

La estructura de este Acuerdo o Código de Conducta es la siguiente:

- Introducción general
- Preámbulo

8. José Manuel Carmona López, *Análisis comparativo del Sistema Armonizado y la Nomenclatura del Consejo de Cooperación Aduanera*, mimeo., México, 1988.

9. Jorge Witker, *Códigos de Conducta Internacional del GATT suscritos por México*, UNAM, México, 1988.

- Parte I: Normas de valoración en aduana (artículos 1-17)
- Parte II: Administración del Acuerdo, consultas y resolución de controversias (artículos 18-20)
- Parte III: Tratamientos especial y diferenciado (artículo 21)
- Parte IV: Disposiciones finales (artículos 22-31)
- Anexo I: Notas interpretativas (11 notas)
- Anexo II: Comité Técnico de Valoración en Aduanas (23 normas)
- Anexo III: Grupos especiales (siete apartados)
- Protocolo: Ocho apartados

La introducción general traza el esquema del Código. El preámbulo enuncia algunos propósitos de la valoración dispuesta ya conocidos y respaldados por todas las partes contratantes. Entre ellos figuran:

- Asegurar una aplicación más uniforme del artículo VII del GATT.
- Establecer un sistema equitativo, uniforme y neutral de valoración en aduana que se adapte a las realidades comerciales y elimine la utilización de valores arbitrarios y ficticios.
- Afirmar el uso del valor de transacción como base primordial para tasar las mercancías importadas.
- Definir criterios sencillos y equitativos para la valoración aduanera, acordes con la dinámica del comercio internacional y de aplicación general al margen de la procedencia y origen de las mercancías.
- Evitar el uso de los sistemas de valoración para combatir el *dumping*, pues existe una legislación especial en la materia con arreglo a acuerdos internacionales.

Procedimientos de valoración en aduana

El Código de Valoración fija cinco métodos para determinar el valor en la aduana de las mercancías importadas y da la opción para un sexto procedimiento; estos métodos tienen un orden jerárquico que deben acatar los funcionarios aduanales de las naciones signatarias. El artículo primero establece que el método primordial de valoración en aduanas se basa en el *valor de transacción* de la mercancía importada, pero en el artículo octavo se prevén ajustes por gastos que inciden en los precios reales como los de transporte, comisiones, corretaje, envases y embalajes; también se mencionan las circunstancias que deben concurrir para que el valor de transacción se considere válido.¹⁰ Cuando no se pueda aplicar ese método, la administración de aduanas debe celebrar consultas con el importador para definir otra base de valoración.

En el artículo siguiente señala un segundo método, en orden de importancia, sustentado en el valor de la transacción de mer-

10. Luis Malpica de Lamadrid, *¿Qué es el GATT?*, Grijalbo, México, 1988, pp. 149-154.

cancías idénticas adquiridas por el mismo país importador en forma más o menos simultánea. El artículo tercero fija un tercer método con base en el valor de transacción de mercancías similares, vendidas en iguales condiciones. Los dos métodos siguientes pueden invertirse en cuanto al orden si así lo solicita el importador (artículo cuarto); en uno se calcula el precio unitario de venta en el país importador de la mayoría de las mercancías adquiridas al exterior (artículo quinto), mientras que en el otro se determina un valor reconstruido con base en los costos de fabricación de las mercancías y los otros gastos asociados (artículo sexto).¹¹ El sexto método o de último recurso alude al establecimiento de otros criterios "razonables", siempre que sean compatibles con los principios y disposiciones generales del propio Código y del artículo VII del GATT (artículo séptimo).

Otras cuestiones generales

En cuanto a las conversiones cambiarias para determinar el valor en la aduana de las mercancías en la moneda del país importador, el Código dispone que se aplique el tipo de cambio oficial en vigor, el cual debe reflejar, con la mayor exactitud posible, el valor corriente de esa moneda en las transacciones comerciales. Las partes pueden elegir la paridad vigente al momento de la exportación, o bien, en el de la importación. En este segundo caso, la nota interpretativa del artículo noveno expresa que el "momento de la importación" puede ser el de la declaración en aduana. Ello no precisa por completo cuál es ese "momento", ya que puede interpretarse como el de la presentación de la declaratoria de importación, el del registro en la aduana de tal documento o el del despacho efectivo de las mercancías. Según la legislación de la CEE —con apego a la práctica usual y sin lugar a equívocos— dicho "momento" corresponde al del registro de la declaración en la aduana, pues es cuando se formaliza el deseo del importador de despachar las mercancías.

De acuerdo con el Código, ninguna información que se suministre con carácter confidencial puede divulgarse sin autorización expresa de quien la haya facilitado (salvo cuando sea menester revelarla en procedimientos judiciales). Por otro lado, todas las partes contratantes tienen la obligación de admitir, sin penalización, un derecho de recurso al importador o cualquier otra persona sujeta al pago de aranceles. El importador no estará obligado a pagar multas o aceptar otras sanciones por ejercer su derecho de recurso; el pago de las costas judiciales normales no se considera parte de la multa, ni tampoco los honorarios de abogados. Cualquier parte, no obstante, puede exigir el pago íntegro de los derechos aduanales antes de la interposición de un recurso.

Aunque el derecho de recurso sin penalización se ejerza en principio ante un órgano de la administración aduanera o independiente, en la legislación de cada parte se debe prever la pertinencia de recurrir después a una autoridad judicial. El fallo del recurso y las razones consideradas deben informarse al apelante, así como si puede interponer otro recurso.

Conforme al artículo X del GATT, todas las leyes, reglamentaciones, decisiones judiciales y disposiciones administrativas cuya

11. El protocolo concede a los países en desarrollo la facultad de formular reservas o autorizar las opciones contenidas en los artículos cuarto y quinto. Asimismo, como parte del "tratado especial y diferencial", esas naciones pueden diferir hasta cinco años la aplicación de las disposiciones del Código.

finalidad sea hacer cumplir el Código, deben publicarse en el país de importación.

Cuando en el curso de la valoración de las mercancías importadas es necesario demorar la determinación definitiva de valor, el Código prevé que el importador pueda retirar sus mercancías de la aduana si ofrece una garantía suficiente de los posibles derechos aduaneros definitivos. Tal opción también debe figurar en las legislaciones respectivas.

El Código asienta taxativamente que sus artículos se deben interpretar y aplicar con las respectivas notas interpretativas del anexo I, toda vez que éste y los anexos II y III son partes integrantes del Código. Según el artículo decimosexto, el importador tiene derecho a solicitar y recibir por escrito una explicación de las autoridades aduaneras acerca del método de valoración de las mercancías que se haya aplicado. La legislación de la CEE al respecto limita a un mes el plazo que tiene el importador para ejercer ese derecho, a partir de la fecha en que se determine el valor en aduana.

Por último, entre las disposiciones de carácter general que establece el Código, cabe mencionar la del artículo decimoséptimo que afirma que ninguna cláusula se debe interpretar de modo que vulnere la facultad de las administraciones aduaneras de comprobar la veracidad o exactitud de cualquier información, documento o declaración que se presente para la valoración en aduana.

Aplicación del Código de Valoración en la región

Este instrumento aduanero internacional rige en Argentina, Brasil y Chile. A fines del año pasado, México ratificó su adhesión a él (D.O. del 4 de diciembre de 1988) con vistas a incorporarlo en su legislación aduanera y remplazar el método de valor normal o teórico.¹² La situación jurídica del Código en Chile es algo peculiar pues no ha sido ratificado, aun cuando la Ley 18525 del 30 de junio de 1986 lo asimila en su artículo sexto al señalar que "cuando una venta se realice en condiciones de mercado libre el valor aduanero será determinado a partir del *precio de transacción*, esto es, el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías cuando éstas se venden para su ingreso al país". Pese a usar la expresión "precio de transacción", la legislación chilena aún se apega en parte al concepto de libre competencia superado por las nuevas corrientes normativas del comercio internacional.¹³

Más que analizar en forma exhaustiva el origen, la naturaleza y el desarrollo de los nuevos sistemas de nomenclatura y valoración aduanera, así como los primeros pasos hacia su establecimiento en la región, a lo largo de este trabajo se buscó mostrar un panorama de la ingente tarea de armonización del derecho aduanero latinoamericano. Los modelos internacionales creados por el GATT y el CCA son los ejes de esa empresa unificadora. En ella, lejos de cualquier asimilación pasiva, América Latina debe realizar contribuciones que permitan reflejar mejor los intereses generales de los países en desarrollo. Así, sin desperdiciar los progresos técnicos y científicos en el comercio internacional, el derecho aduanero regional en construcción debe considerar cabalmente las necesidades y realidades propias. □

12. Véase José Manuel Carmona López, *op. cit.*

13. Varios autores, *Comercio exterior y negocios internacionales*, Instituto Tecnológico Autónomo de México, México, 1989 (en prensa).