

ANEXO ÚNICO

DECISÃO 3.1

TRATAMENTO DOS JUROS NO VALOR ADUANEIRO DAS MERCADORIAS IMPORTADAS

Em sua Nona Reunião, celebrada em 26 de abril de 1984, o Comitê de Valoração Aduaneira adotou a seguinte Decisão:

As Partes no Acordo sobre a Implementação do Artigo VII do GATT acordam o seguinte:

Os juros devidos em virtude de acordo de financiamento contratado pelo comprador e relativo à compra de mercadorias importadas não serão considerados como parte do valor aduaneiro, desde que:

- a) os juros sejam destacados do preço efetivamente pago ou a pagar pelas mercadorias;
- b) o acordo de financiamento tenha sido firmado por escrito;
- c) quando requerido, o importador possa comprovar que:

tais mercadorias são efetivamente vendidas ao preço declarado como o preço efetivamente pago ou por pagar; e

a taxa de juros estabelecida não excede o nível usualmente praticado nesse tipo de transação, no momento e no país em que tenha sido concedido o financiamento.

Esta Decisão será aplicada nas situações em que o financiamento for concedido pelo vendedor, por entidade bancária ou outra pessoa física ou jurídica. Será também aplicada, quando couber, nos casos em que as mercadorias sejam valoradas por método distinto daquele baseado no valor de transação.

Cada Parte deverá notificar o Comitê sobre a data de início da vigência desta Decisão.

[O Comitê de Valoração Aduaneira aprovou esta Decisão em sua reunião de 12 de maio de 1995.]

[O presente texto incorpora as retificações que o Comitê, em sua reunião de 24 de setembro de 1984, acordou realizar nas versões espanhola e francesa da Decisão. A versão inglesa não foi alterada.]

DECISÃO 4.1

VALORAÇÃO DOS SUPORTES FÍSICOS CONTENDO SOFTWARE PARA EQUIPAMENTOS DE PROCESSAMENTO DE DADOS

Em sua Décima Reunião, celebrada em 24 de setembro de 1984, o Comitê de Valoração Aduaneira adotou a seguinte decisão:

O Comitê de Valoração Aduaneira decide o seguinte:

1. Reafirma-se que o valor de transação constitui a base primeira de valoração, segundo o Acordo sobre a Implementação do Artigo VII do GATT (doravante denominado "Acordo"), e que sua aplicação com respeito aos dados ou instruções (software) registrados em suportes físicos para equipamentos de processamento de dados está em plena conformidade com o Acordo.

2. Dada a situação única do gênero em que se encontram os dados ou instruções (software) registrados em suportes físicos para equipamentos de processamento de dados, e dado que algumas Partes têm buscado uma abordagem diferente, estaria também em conformidade com o Acordo que as Partes que assim o desejarem possam adotar a seguinte prática:

Na determinação do valor aduaneiro dos suportes físicos importados que contenham dados ou instruções, será considerado unicamente o custo ou valor do suporte físico propriamente dito. Portanto, o valor aduaneiro não compreenderá o custo ou valor dos dados ou instruções, desde que estes estejam destacados do custo ou valor do suporte físico.

Para os efeitos da presente Decisão, a expressão "suporte físico" não compreende os circuitos integrados, os semicondutores e dispositivos similares ou os artigos que contenham tais circuitos ou dispositivos; a expressão "dados ou instruções" não inclui as gravações de som, cinema ou vídeo.

3. As Partes que adotarem a prática mencionada no parágrafo 2 desta Decisão deverão notificar o Comitê sobre a data de início de sua aplicação.

4. As Partes que adotarem a prática mencionada no parágrafo 2 da presente Decisão deverão aplicá-la com base no princípio da nação mais favorecida (NMF), sem prejuízo de que qualquer Parte possa seguir recorrendo à prática do valor de transação.

[O Comitê de Valoração Aduaneira aprovou esta Decisão em sua reunião de 12 de maio de 1995.]

DECISÃO 6.1

CASOS EM QUE AS ADMINISTRAÇÕES ADUANEIRAS TENHAM MOTIVOS PARA DUVIDAR DA VERACIDADE OU EXATIDÃO DO VALOR DECLARADO

O Comitê de Valoração Aduaneira,

Reafirmando que o valor de transação é a base principal de valoração em conformidade com o Acordo sobre a Implementação do Artigo VII do GATT 1994 (doravante denominado "Acordo");

Reconhecendo que a Administração Aduaneira pode ter que tratar casos em que tenha motivo para duvidar da veracidade ou exatidão das informações ou dos documentos apresentados pelos negociantes para justificar um valor declarado;

Enfatizando que, ao atuar assim, a Administração Aduaneira não deve causar prejuízo aos interesses comerciais legítimos dos negociantes;

Tendo em conta o Artigo 17 do Acordo, o parágrafo 6 do Anexo III ao Acordo e as decisões pertinentes do Comitê Técnico de Valoração Aduaneira;, decide:

O seguinte:

1. Quando tiver sido apresentada uma declaração e a Administração Aduaneira tiver motivo para duvidar da veracidade ou exatidão das informações ou dos documentos apresentados para justificar essa declaração, a Administração Aduaneira poderá solicitar ao importador o fornecimento de uma explicação adicional, bem assim documentos ou

outras provas, de que o valor declarado representa o montante efetivamente pago ou a pagar pelas mercadorias importadas, ajustado em conformidade com as disposições do Artigo 8. Se, após o recebimento de informação adicional, ou na falta de resposta, a Administração Aduaneira ainda tiver dúvidas razoáveis sobre a veracidade ou exatidão do valor declarado, poderá decidir, tendo em conta as disposições do Artigo 11, que o valor aduaneiro das mercadorias importadas não pode ser determinado com base nas disposições do Artigo 1. Antes de tomar uma decisão definitiva, a Administração Aduaneira comunicará ao importador, por escrito, quando solicitado, suas razões para duvidar da veracidade ou exatidão das informações ou dos documentos apresentados e lhe dará oportunidade razoável para responder. Quando for tomada uma decisão definitiva, a Administração Aduaneira comunicará ao importador, por escrito, os motivos que a embasaram.

2. Ao aplicar o Acordo é inteiramente apropriado que um Membro assista outro Membro em condições mutuamente acordadas.

[O Comitê de Valoração Aduaneira aprovou esta Decisão em sua reunião de 12 de maio de 1995.]

DECISÃO SOBRE TEMAS E PREOCUPAÇÕES RELACIONADOS À IMPLEMENTAÇÃO

8.3 Ressalta a importância do fortalecimento da cooperação entre as administrações aduaneiras de Membros na prevenção de fraudes no setor. Neste sentido, fica estabelecido que, em aditamento à Decisão Ministerial de 1994, sempre que a administração aduaneira de um Membro importador tenha motivos razoáveis para duvidar da veracidade ou da exatidão do valor declarado, estará autorizada a buscar ajuda junto à administração aduaneira de um Membro exportador quanto ao valor do referido produto. Em tais casos, o Membro exportador deverá oferecer cooperação e prestar assistência, compatíveis com suas leis e seus procedimentos, inclusive mediante o fornecimento de informações sobre o valor de exportação do referido produto. Qualquer informação prestada neste contexto será tratada em consonância com o disposto no Artigo 10 do Acordo de Valoração Aduaneira. Ademais, reconhecendo as legítimas preocupações demonstradas pelas administrações aduaneiras de vários membros importadores quanto à exatidão do valor declarado, determina ao Comitê de Valoração Aduaneira que proceda à identificação e à avaliação de meios práticos para o tratamento de tais questões, aí incluída a troca de informações sobre valores de exportação, e forneça relatório ao Conselho Geral no máximo até o final de 2002.

[O parágrafo 8.3 da Decisão sobre Temas e Preocupações Relacionadas à Implementação (doc. WT/MIN (01)/17, de 20 de novembro de 2001), foi adotado na reunião Ministerial de Doha, da Organização Mundial do Comércio (OMC).]

Nota Explicativa 1.1

O elemento tempo em relação aos Artigos 1, 2 e 3 do Acordo

Artigo 1

1. O Artigo 1 do Acordo de Valoração Aduaneira estabelece que o valor aduaneiro das mercadorias importadas será o valor de transação, isto é, o preço efetivamente pago ou a pagar pelas mercadorias, em uma venda para exportação para o país de importação, sem prejuízo dos necessários ajustes e desde que satisfeitas determinadas condições.

2. Não há neste artigo, nem nas correspondentes Notas Interpretativas qualquer referência ao elemento tempo, externo à transação efetiva, que sirva como padrão, que seria levado em consideração ao determinar se o preço efetivamente pago ou a pagar constitui ou não uma base válida para calcular o valor aduaneiro.
3. Segundo o método de valoração estabelecido no Artigo 1 do Acordo, a base para determinar o valor aduaneiro é o preço efetivo da venda que deu origem à importação, sendo irrelevante o momento em que tenha ocorrido a transação. A esse respeito, a expressão "em uma venda" no Artigo 1.1, não deve ser entendida como indicação do momento a ser levado em consideração para determinar a validade de um preço, para os efeitos do Artigo 1; esse termo somente serve para indicar o tipo da transação de que se trata, a saber uma transação segundo a qual as mercadorias foram vendidas para sua exportação ao país de importação.
4. Por conseguinte, desde que preenchidas as condições prescritas no Artigo 1, deve-se aceitar o valor de transação das mercadorias, a despeito do momento em que se tenha concluído a venda e, portanto, a despeito de qualquer flutuação de mercado que tenha ocorrido após a data de conclusão do contrato.
5. O Artigo 1.2 b) faz, efetivamente, uma referência subsidiária a um momento que serve como padrão; não obstante, somente se refere a alguns valores que servem como critérios, e por conseguinte, não modifica o fato de que para determinar o valor de transação, segundo as disposições do Artigo 1, não intervém nenhum elemento tempo.
6. O parágrafo 2 b) dispõe que em uma venda entre pessoas vinculadas, o valor de transação será aceito e as mercadorias serão valoradas de conformidade com o disposto no parágrafo 1, quando o importador demonstrar que esse valor se aproxima muito de algum dos três valores possíveis vigentes no mesmo tempo ou aproximadamente no mesmo tempo. Porém, se a expressão "no mesmo tempo ou aproximadamente no mesmo tempo" fosse a única referência que devesse ser levada em consideração para o elemento tempo, é possível que a diferença entre as circunstâncias próprias das mercadorias objeto de valoração e aquelas das mercadorias que servem para o estabelecimento do "valor-critério" fosse, em alguns casos, demasiado importante, e a comparação poderia ser inadequada.
7. A aplicação do parágrafo 2 b) deve ser coerente com os princípios do Acordo. O momento da exportação, que é aquele que se fixa como norma de comparação para o elemento tempo para os efeitos dos Artigos 2 e 3, poderia ser uma solução.
8. Poderiam ser possíveis também outras medidas no contexto do Acordo, por exemplo, momentos que sirvam como padrões adaptados aos princípios subjacentes aos "valores-critério" de que se trate, a saber: para o parágrafo 1.2 b) i), o momento da exportação para o país de importação das mercadorias objeto de valoração; para o parágrafo 1.2 b) ii), o momento da venda no país de importação das mercadorias objeto de valoração; e para o parágrafo 1.2 b) iii), o momento da importação das mercadorias objeto de valoração.

Artigos 2 e 3

9. O elemento tempo é tratado de maneira diferente nos Artigos 2 e 3 do Acordo. A diferença do Artigo 1, no qual a valoração das mercadorias importadas é baseada em um elemento autônomo, a saber, o preço efetivamente pago ou a pagar pelas mercadorias, os

Artigos 2 e 3 referem-se a valores previamente determinados de conformidade com o Artigo 1, a saber, os valores de transação de mercadorias idênticas ou similares importadas.

10. Para assegurar uma aplicação uniforme, os Artigos 2 e 3 estabelecem que o valor aduaneiro, determinado segundo as suas disposições, é o valor de transação de mercadorias idênticas ou similares exportadas no mesmo tempo ou aproximadamente no mesmo tempo que as mercadorias objeto de valoração. Assim, estes artigos estabelecem um elemento tempo externo como padrão que deverá ser levado em consideração ao aplicá-los.

11. Cabe ressaltar que o elemento tempo externo que serve como padrão aplicável segundo os Artigos 2 e 3 é o momento em que as mercadorias objeto de valoração foram exportadas e não aquele em que foram vendidas.

12. Esse elemento tempo externo que serve como padrão deve permitir a aplicação prática desses artigos. Por isso, dever-se-ia considerar que a expressão "em tempo aproximado" é utilizada simplesmente para moderar a rigidez da expressão "no mesmo tempo". Ademais, vale destacar que o Acordo, segundo o enunciado em sua Introdução Geral, pretende que a determinação do valor aduaneiro se baseie em critérios simples e equitativos, consistentes com as práticas comerciais. Partindo destes princípios, a expressão "no mesmo tempo ou em tempo aproximado" deveria ser interpretada no sentido de abranger um período, tão próximo à data da exportação quanto possível, durante o qual as práticas comerciais e as condições de mercado que afetem o preço permanecem idênticas. Em última análise, a questão deverá ser decidida caso a caso no contexto global da aplicação dos Artigos 2 e 3.

13. Os requisitos relativos ao elemento tempo não podem, de modo algum, alterar a ordem hierárquica na aplicação do Acordo que exige sejam esgotadas todas as possibilidades nos termos do Artigo 2 antes de poder aplicar o Artigo 3. Assim, o fato de que o momento em que se exportam mercadorias similares (em contraposição a mercadorias idênticas) seja mais próximo ao das mercadorias objeto de valoração nunca será suficiente para que se inverta a ordem de aplicação dos Artigos 2 e 3.

O momento efetivo para a valoração aduaneira

14. As observações precedentes sobre o papel que o elemento tempo desempenha na aplicação dos Artigos 1, 2 e 3 do Acordo não afetam, em absoluto, o momento efetivo para a valoração aduaneira. O Artigo 9 somente prevê o momento em que deve ser efetuada a conversão monetária.

Nota Explicativa 2.1

comissões e corretagens no contexto do Artigo 8 do Acordo

Introdução

1. O Artigo 8.1 a) i) do Acordo estabelece que, para determinar o valor aduaneiro de conformidade com o disposto no Artigo 1, as comissões e os gastos de corretagem, salvo as comissões de compra, devem ser acrescidos ao preço efetivamente pago ou a pagar, na medida em que sejam incorridos pelo importador e não estejam incluídos no preço. Segundo a Nota Interpretativa ao Artigo 8, a expressão "comissões de compra"

compreende a retribuição paga por um importador a seu agente pelos serviços que lhe presta ao representá-lo no exterior na compra das mercadorias objeto de valoração.

2. As comissões e as corretagens são remunerações pagas a intermediários por sua participação na conclusão de um contrato de venda.

3. Ainda que a denominação e a definição exata das funções desses intermediários não sejam as mesmas nas diferentes legislações nacionais, entretanto, apresentam as seguintes características comuns:

Agentes de compra e venda

4. O agente (denominado também "intermediário") é uma pessoa que compra ou vende mercadorias, às vezes em seu próprio nome, porém sempre por conta de um comitente. Participa da conclusão de um contrato de venda, representando seja o vendedor, seja o comprador.

5. A remuneração do agente é uma comissão, geralmente expressa em uma percentagem do preço das mercadorias.

6. É possível estabelecer uma distinção entre agentes de compra e agentes de venda.

7. Um agente de venda é uma pessoa que atua por conta de um vendedor; busca clientes, recolhe os pedidos e, eventualmente, se incumbe da armazenagem e da entrega das mercadorias. A retribuição que recebe pelos serviços prestados na conclusão de um contrato de venda é usualmente designada "comissão de venda". Em regra, as mercadorias vendidas por intermédio de um agente de venda não podem ser adquiridas sem o pagamento da comissão deste. Esses pagamentos podem ser efetuados das maneiras expostas a seguir.

8. Os fornecedores estrangeiros que remetem suas mercadorias em cumprimento de pedidos feitos por intermédio de um agente de venda, retribuem eles mesmos os serviços deste intermediário, apresentando aos clientes um preço global. Nesses casos, não é necessário ajustar o preço de fatura para levar em conta esses serviços. Se, nos termos das condições de venda, um comprador tem que pagar, além do preço faturado, uma comissão de venda cujo pagamento se efetua, em regra, diretamente ao intermediário, para determinar o valor de transação segundo o Artigo 1 do Acordo deve ser acrescido ao preço de fatura o montante desta comissão.

9. Um agente de compra é uma pessoa que atua por conta de um comprador, a quem presta serviços buscando fornecedores, informando ao vendedor dos desejos do importador, coletando amostras, verificando as mercadorias e, em certos casos, encarregando-se do seguro, transporte, armazenagem e entrega das mercadorias.

10. A retribuição do agente de compra, que recebe usualmente o nome de "comissão de compra", consiste em uma remuneração abonada pelo importador, além do pagamento pelas mercadorias.

11. Neste caso, segundo o disposto no Artigo 8.1 a) i), a comissão paga pelo comprador das mercadorias importadas não deve ser adicionada ao preço efetivamente pago ou a pagar.

Corretores (e corretagens)

12. A diferença entre os termos "corretores" e "corretagens" e os termos "agentes" e "comissões" é mais teórica; na prática, não existe uma clara distinção entre estas duas categorias. Ademais, em alguns países, os termos "corretor" e "corretagem" são raramente ou nunca empregados.

13. O termo corretor, onde é utilizado, refere-se, regra geral, a um intermediário que não atua por sua própria conta; atua tanto em favor do vendedor como do comprador e seu papel se limita geralmente a colocar em contato ambas as partes na transação. A retribuição do corretor é a corretagem que consiste, em geral, em uma percentagem do montante do negócio concluído graças a sua mediação. A reduzida percentagem recebida por um corretor é correspondente às suas responsabilidades bastante limitadas.

14. Quando o corretor for remunerado pelo fornecedor das mercadorias, normalmente estará incluído no preço da fatura o custo total da corretagem; nesses casos, não há qualquer problema para a valoração. No caso em que não esteja ainda incluído, embora já incorrido pelo comprador, esse custo deve ser acrescido ao preço efetivamente pago ou a pagar. Por outro lado, quando o corretor for remunerado pelo comprador, ou quando cada uma das partes na transação pagar uma parte dos gastos de corretagem, estes devem ser acrescidos ao preço efetivamente pago ou a pagar, na medida em que sejam incorridos pelo comprador, se ainda não estejam incluídos naquele preço e não constituam uma comissão de compra.

Conclusão

15. Em resumo, para determinar o valor de transação das mercadorias importadas, deverão ser nele incluídas as comissões e gastos de corretagem que corram a cargo do comprador, salvo as comissões de compra. Por conseguinte, a questão de saber se as remunerações pagas a intermediários pelo comprador e não incluídas no preço efetivamente pago ou a pagar devem ser a este acrescidas dependerá, em última análise, do papel desempenhado pelo intermediário e não da denominação (agente ou corretor) sob a qual é conhecido. Depreende-se, igualmente, das disposições do Artigo 8, que as comissões ou as corretagens incorridas pelo vendedor, porém não cobradas do comprador, não poderão ser adicionadas ao preço efetivamente pago ou a pagar.

16. É mister indicar que a existência e a natureza dos serviços prestados pelos intermediários em conexão com uma venda não podem ser determinadas, frequentemente, com base somente nos documentos comerciais apresentados em apoio da declaração aduaneira. Tendo em vista a importância dos interesses em jogo, as administrações nacionais deverão adotar as medidas razoáveis que julguem necessárias para comprovar a existência e a natureza concreta dos serviços de que se trata.

Nota Explicativa 3.1

mercadorias em desacordo com as estipulações do contrato

Considerações gerais

1. O tratamento aplicável às mercadorias em desacordo com as estipulações do contrato levanta uma questão preliminar, que é a de saber se todas as situações desta índole ou algumas delas devem ser consideradas como um assunto de valoração, ou se devem ser tratadas como uma questão de técnica aduaneira (ver o Anexo F.6 da Convenção de Quioto).

2. Embora pareça que algumas situações se refiram a questões que, na maioria dos países, dependem da legislação nacional não relacionada com a valoração, outras situações podem exigir a aplicação de princípios de valoração. A presente Nota Explicativa visa, portanto, a formulação de regras de valoração em relação a todas as situações normais previsíveis para a orientação das administrações que desejem tratá-las pelos métodos de valoração.

Tipos de casos

3. A expressão "mercadorias em desacordo com as especificações do contrato" pode ter significados diversos segundo as diferentes legislações nacionais. Por exemplo, algumas administrações consideram que essa expressão abarca as mercadorias avariadas, enquanto outras somente a aplicam a mercadorias em bom estado, porém em desacordo com as estipulações do contrato, e tratam as mercadorias avariadas segundo procedimentos específicos ou outras disposições. Portanto, o presente documento distingue diferentes situações com o fim de facilitar a adoção de uma solução uniforme no contexto do Acordo. As situações são as seguintes:

I. Mercadorias avariadas:

A) no momento da importação, verifica-se que a partida está inteiramente avariada, sem nenhum valor;

B) no momento da importação, verifica-se que a partida está parcialmente avariada, ou com um valor puramente residual, como desperdícios.

II. Mercadorias em desacordo com as estipulações do contrato, isto é, mercadorias que não estão avariadas, porém estão em desacordo com o contrato ou pedido inicial.

III. Importação de mercadorias em substituição das mercadorias mencionadas em I e II acima:

A) em uma remessa subsequente;

B) na mesma remessa.

4. Tendo em vista que, segundo a natureza da avaria e o tipo das mercadorias, as circunstâncias podem variar de modo incontável, a presente Nota Explicativa não se propõe estabelecer detalhadamente as diferenças entre as noções de "totalmente avariadas" e "parcialmente avariadas" para fins de valoração.

Tratamento aplicável na valoração

I. Mercadorias avariadas

A) As mercadorias estão totalmente avariadas, sem nenhum valor

5. Na medida em que a legislação nacional preveja a reexportação, o abandono ou a destruição das mercadorias, não haverá obrigação de pagar direitos e impostos de importação (ver igualmente a Norma 6 do Anexo F.6 da Convenção de Quioto).

B) As mercadorias estão parcialmente avariadas, com um valor puramente residual, como desperdícios

6. Quando as mercadorias forem reexportadas, abandonadas ou destruídas, como na letra A) acima, não haverá obrigação de pagar tributos.

7. Entretanto, se o importador aceita as mercadorias o Acordo deve ser aplicado como segue:

Artigo 1: O preço efetivamente pago ou a pagar não se reporta às mercadorias avariadas efetivamente importadas, e, portanto, o Artigo 1 não pode ser aplicado. No entanto, se somente uma parte da remessa está avariada, poderia ser aceito como valor de transação o percentual do preço total correspondente à quantidade de mercadorias não avariadas em relação ao total das mercadorias compradas. A parte avariada da remessa será valorada segundo um dos demais métodos especificados no Acordo, na ordem de aplicação prescrita, tal como indicado a seguir.

Artigo 2: Na maioria dos casos, será pouco provável que uma remessa avariada possa ser valorada com base no valor de transação de mercadorias idênticas, isto é, mercadorias avariadas vendidas para exportação para o país de importação. O que não quer dizer, entretanto, que este critério deva ser completamente ignorado, posto que alguns produtos se prestam a essas soluções.

Artigo 3: As observações feitas sobre o Artigo 2 são igualmente aplicáveis ao Artigo 3.

Artigo 5: Se as mercadorias avariadas ou outras idênticas ou similares são vendidas no país de importação, no mesmo estado em que são importadas, e se preenchidas as demais condições do artigo, o valor aduaneiro das mercadorias avariadas poderia ser devidamente determinado segundo o método dedutivo. Se as mercadorias são reparadas antes de sua venda, e se o importador o solicite, o valor poderia ser determinado segundo o disposto no Artigo 5.2, tendo em conta os gastos do reparo.

Artigo 6: Este artigo não pode ser aplicado, visto que as mercadorias avariadas não são assim produzidas.

Artigo 7: Ainda que existam possibilidades, conforme indicado acima, de determinar o valor aduaneiro de mercadorias avariadas segundo métodos prioritários na ordem de aplicação, pode-se conjecturar que a maioria dos casos seria tratada segundo as disposições do Artigo 7. Neste suposto, o valor deve ser determinado segundo critérios razoáveis consistentes com os princípios e as disposições gerais do Acordo, com base nos dados disponíveis no país de importação.

8. O método de valoração que se há de utilizar segundo o Artigo 7 poderá significar uma aplicação flexível do Artigo 1, quer dizer no exemplo citado:

a) um preço renegociado (tendo presente que para chegar a este preço pode-se ter em consideração uma indenização por parte do vendedor, ou o fato de que o vendedor queira evitar os gastos que incorreria caso as mercadorias fossem devolvidas, ou ambos);

b) o preço total inicialmente pago ou a pagar, menos a quantia equivalente a um dos seguintes elementos:

i) a avaliação de um perito independente do comprador e do vendedor;

ii) o custo dos reparos ou da restauração;

iii) a indenização efetuada pela companhia de seguros.

Cabe assinalar que a indenização pelo seguro não oferece, necessariamente, a medida exata da depreciação decorrente da avaria, posto que podem influir em seu montante circunstâncias alheias como, por exemplo, uma diferença, a maior ou a menor, entre o valor real e o valor segurado, ou negociações com a companhia. Não obstante, a indenização pela companhia de seguros ao comprador não influi na aceitação pela Aduana de um preço reduzido em razão da avaria sofrida pelas mercadorias na importação. Em outras palavras, ainda que o preço efetivamente pago ou a pagar ao vendedor não varie, posto que a indenização pela avaria deve ser tratada como um assunto distinto entre a companhia de seguros e o importador, o valor das mercadorias deve ser determinado com base no estado em que são importadas.

II. Mercadorias em desacordo com as estipulações do contrato

A) Reexportação, abandono ou destruição

9. Na medida em que a legislação nacional preveja a reexportação, o abandono ou a destruição das mercadorias, não há obrigação de pagar direitos e impostos de importação (ver a Norma 8 do Anexo F.6 da Convenção de Quioto).

B) O importador fica com as mercadorias

10. Se o importador fica com as mercadorias, mesmo tendo descoberto ao recebê-las que não estão conformes com as estipulações do contrato, as razões dessa não conformidade influirão no valor aduaneiro. Neste caso, podem ocorrer duas situações: ou se cometeu erro na remessa das mercadorias (por exemplo, uma remessa de luvas de lã em vez de um pedido de suéteres) ou, mesmo que tenham sido remetidas as mercadorias realmente pedidas, as mesmas não estão conformes com as estipulações do pedido inicial, e o comprador reclama ao vendedor alguma forma de reembolso.

11. i) Erro de mercadorias:

Artigo 1: Se não existe uma venda para exportação, o valor de transação não pode ser aplicado.

Artigo 2: Aplicável, com base no valor de transação de mercadorias idênticas, se houver.

Artigo 3: Na ausência de um valor de transação de mercadorias idênticas, pode ser aplicado o valor de transação de mercadorias similares.

Artigo 5: Na ausência de um valor de transação determinado de acordo com os Artigos 2 ou 3, um valor pode ser devidamente apurado segundo o método dedutivo, se as mercadorias são revendidas no mesmo estado em que são importadas, ou se o importador assim o solicite, de conformidade com o disposto no Artigo 5.2.

Artigo 6: O valor computado poderia ser aplicado para respeitar a ordem de prioridade prescrita. Entretanto, cada caso deverá ser examinado para decidir sobre a aplicabilidade deste artigo, tendo em conta, especialmente, a primeira frase do Artigo 6.2.

Artigo 7: Na ausência de um valor determinado segundo os artigos precedentes, haverá de se aplicar o Artigo 7. No exemplo citado, poderia ser aceito um preço pactuado e pago pelo importador em relação as luvas, mesmo que após a efetiva importação, aplicando de maneira flexível o Artigo 1 (ver, no entanto, a observação feita no item 8 a) do presente documento).

ii) Mercadorias em desacordo com as especificações negociadas

Podem ocorrer diversas situações segundo o grau de entendimento ou desentendimento entre o comprador e o vendedor. Por exemplo, o vendedor pode empreender ações, diretamente ou através de terceiros, para restabelecer a conformidade das mercadorias, ou pode conceder ao comprador uma indenização alheia às próprias mercadorias. Por outro lado, o vendedor pode manifestar sua discordância quanto à falta de conformidade com as estipulações, ou, também, o comprador pode exigir do vendedor uma compensação, mais pelo prejuízo sofrido por causa da falta de conformidade do que pela discordância entre as mercadorias pedidas e aquelas entregues. Entretanto, do ponto de vista da valoração aduaneira, subsiste o preço efetivamente pago ou a pagar e, visto que o Acordo não prevê disposições específicas para essas situações, o valor será determinado, desde que atendidas as demais condições, com base no valor de transação segundo o Artigo 1. Nada do conteúdo deste item impede considerar as "mercadorias em desacordo com as estipulações do contrato" como "mercadorias remetidas por erro" e de aplicar-lhes o tratamento previsto no item i) anterior.

III. Mercadorias em substituição

12. A) Em uma remessa subsequente

Na remessa das mercadorias em substituição, podem ocorrer duas possibilidades:

a) as mercadorias são faturadas pelo preço inicial, ajustando-se, em separado, o pagamento pelas mercadorias inicialmente remetidas; ou

b) as mercadorias são faturadas a título gratuito.

No caso a), desde que preenchidas as demais condições, o preço constituirá a base para a determinação do valor aduaneiro nos termos do Artigo 1.

Quando as mercadorias em substituição forem enviadas gratuitamente, como em b), dever-se-á considerá-las como mercadorias importadas em cumprimento da transação inicial; nesses casos convém aceitar o preço fixado naquela transação para a determinação do valor aduaneiro segundo o Artigo 1, sendo o tratamento aplicável a primeira remessa objeto de consideração em separado.

B) Na mesma remessa

Para certos tipos de mercadorias é uma prática comercial comum incorporar a remessa uma quantidade de artigos "gratuitos" em substituição de mercadorias que, conforme tem demonstrado a experiência, estejam sujeitas a deterioração, dano ou avaria durante o transporte; do mesmo modo, na remessa pode ser excedida um pouco a quantidade das mercadorias pedidas, porque, por exemplo, se sabe que as extremidades podem ser danificadas durante o transporte. Nesses casos, há que se aceitar que o preço de venda cobre a quantidade total expedida, sem proceder a nenhuma valoração diferente em relação às "adições gratuitas", nem levar em conta na valoração a quantidade excedente.

Nota Explicativa 4.1

exame da vinculação segundo o Artigo 15.5, lido em conjunto com o Artigo 15.4

1. O Artigo 15.4 elenca somente oito situações nas quais, para os fins do Acordo, as pessoas serão consideradas como vinculadas.

2. O Artigo 15.5 estabelece, ademais, que as pessoas que forem associadas em negócios, pelo fato de uma ser o agente, distribuidor ou concessionário exclusivo da outra (doravante denominada agente exclusivo), qualquer que seja a designação utilizada, serão consideradas como vinculadas, para os fins de Acordo, somente se se enquadrarem em alguns dos critérios enunciados no Artigo 15.4.

3. A redação do Artigo 15.5 do Acordo tem dois objetivos. O primeiro é o de estabelecer uma clara distinção do conceito sustentado em certos sistemas de valoração, de que os agentes exclusivos estão, por sua natureza, vinculados com seus fornecedores.

4. De outro lado, reconhece-se que as pessoas designadas como agentes exclusivos não deverão, somente por esse fato, ser consideradas como não vinculadas se, na realidade, atenderem a um dos critérios do Artigo 15.4. Portanto, o segundo objetivo do Artigo 15.5 é que a vinculação entre as partes seja considerada unicamente com base no disposto no Artigo 15.4.

5. As pessoas que querem se tornar associadas em negócios, porque uma delas deseja ser o agente exclusivo da outra, poderão estabelecer contato de maneiras bem diversas, ou por meio de anúncios em revistas e jornais de economia, ou por outras vias de comunicação existentes no mundo dos negócios. As negociações serão entabuladas e, na maioria dos casos, celebrados contratos escritos estipulando os termos e as condições do acordo de agenciamento exclusivo.

6. Pode-se supor a ocorrência de três situações. Na primeira trata-se de um fabricante/vendedor conhecido e conceituado, cujos produtos são muito procurados no país de importação. É óbvio que nessas circunstâncias, o fabricante/vendedor estará em posição mais forte para negociar, e os termos do contrato serão mais favoráveis, no que respeita as condições e obrigações, do que ao agente exclusivo. Entretanto, diga-se de passagem, os preços das mercadorias serão também, inevitavelmente, mais elevados.

7. A segunda situação é a oposta: o importador é uma empresa importante com uma rede de distribuição, venda e serviços igualmente importante em um mercado lucrativo. Neste caso, nas negociações o importador terá mais força para impor as condições e obrigações ao fornecedor. Ademais, é provável que o fornecedor aceite preços um pouco mais baixos para poder auferir as vantagens inerentes à importante rede de distribuição e venda do importador. A terceira situação está entre estes dois extremos: as partes entabulam e concluem suas negociações em condições mais equitativas.

8. Nesses casos, o contrato resultante constituirá um fator determinante, supondo que tenha sido livremente subscrito, geralmente, com cláusulas de rescisão e de prorrogação, e aplicáveis segundo o direito civil do país interessado, em caso de descumprimento das condições ou obrigações por uma das partes.

9. No entanto, o importante é determinar se os termos ou as condições do contrato atendem a algum dos critérios do Artigo 15.4. Haverá casos em que um contrato que conceda uma representação exclusiva estabeleça, efetivamente, uma vinculação, por exemplo, no sentido do Artigo 15.4 a), ao comportar uma cláusula relacionada à nomeação de uma pessoa de uma empresa a cargo de responsabilidade ou direção em uma empresa da outra, ou no sentido do Artigo 15.4 d), ou quando houver uma troca de ações (de 5% ou mais). É possível conceber que certos contratos criem uma terceira entidade, o que traria à baila as disposições do Artigo 15.4 f) e g), e ainda outros uma

associação em negócios no sentido do Artigo 15.4 b). Por outro lado, é razoável supor que esses contratos não criarão, normalmente, vinculação de empregador e empregado segundo o Artigo 15.4 c), nem de família no sentido do Artigo 15.4 h).

10. É possível concluir, então, com bastante certeza, que as estipulações do contrato indicarão claramente se são aplicáveis ou não as disposições em questão do Acordo.

11. Entre as disposições do Artigo 15.4 que definem a vinculação, resta examinar a do Artigo 15.4 e) que estabelece a existência de vinculação quando uma pessoa controlar direta ou indiretamente a outra. A Nota Interpretativa ao Artigo 15.4 e) enuncia que "para os fins deste Acordo, entender-se-á que uma pessoa controla outra quando a primeira estiver, de fato ou de direito, numa posição de impor limitações ou ditar ordens à segunda".

12. Obviamente, deve-se proceder com muita cautela, para que uma interpretação errônea dessa disposição não acarrete resultados indesejáveis, quando forem considerados os termos e as condições de contratos livremente concluídos entre pessoas que, de outro modo, não estejam vinculadas. Os exemplos dados nos parágrafos 6 e 7 anteriores evocam situações em que os termos e as condições dos contratos são bem mais favoráveis a uma das partes, que estaria juridicamente em situação de impor à outra parte o respeito a seus direitos contratuais. Entretanto, em qualquer contrato, verbal ou escrito, inclusive no mais simples, uma das partes se encontra sempre em situação de estabelecer certos direitos, obrigações e outras cláusulas que serão impostas juridicamente à outra parte.

13. Por exemplo, em um contrato simples de entrega de mercadorias a um dado preço, ambas as partes esperam ver cumpridos seus direitos e obrigações legais, quer dizer, uma deve entregar as mercadorias e a outra deve pagar um preço. O que não quer dizer que entre estas partes exista uma vinculação no sentido do Artigo 15.4 e). Inclusive em uma relação contratual mais complexa, na qual o vendedor, em razão do royalty a pagar sobre a mercadoria importada, possui o direito de estabelecer e verificar o sistema contábil utilizado pelo importador para justificar os royalties, o fato de exercer este direito não criará em si uma vinculação no sentido do Artigo 15.4 e).

14. Pode-se concluir que o Acordo não visa criar uma vinculação a partir de cada contrato ou acordo que, por sua própria natureza, estabeleça os direitos ou as obrigações legais decorrentes da aplicação da legislação nacional. Por conseguinte, a redação da Nota Interpretativa ao Artigo 15.4 e) deve, normalmente, ser considerada como aplicável a situações que não se enquadram naquelas usualmente encontradas nos contratos celebrados por um comprador e um vendedor ou em acordos usuais de distribuição e que supõem que uma pessoa se encontra em situação de impor limitações ou ditar ordens em áreas essenciais relacionadas com a direção das atividades da outra.

15. O possível controle e existência de uma situação de impor limitações ou ditar regras, acarreta problemas de diferentes natureza e extensão que devem ser resolvidos tomando como base os elementos de fato, próprios de cada situação.

Nota Explicativa 5.1

comissões de confirmação

Observações gerais

1. Os exportadores procuram se proteger contra o risco financeiro da falta de pagamento pelas mercadorias e pelos serviços fornecidos no comércio internacional, por meio de serviços financeiros, que incluem a confirmação para garantia dos pagamentos. Dispõem de diversas formas de serviços financeiros para preveni-los contra o risco da falta de pagamento ou da insolvência de um comprador. Obviamente, esses serviços podem variar nos distintos países; entretanto, geralmente dão origem a um pagamento a um intermediário (com frequência um banco) que, mediante remuneração, aceitará o risco em nome do exportador. Os pagamentos efetuados por esses serviços são denominados frequentemente "comissões de confirmação". Não obstante, podem receber outras denominações nos diferentes países.

Comissões de confirmação

2. A confirmação ou a garantia do pagamento pelas mercadorias pelo comprador pode ser efetuada mediante serviços bancários normais, entidades públicas, companhias de seguro ou empresas comerciais especializadas nesses assuntos.

3. A situação costuma ser a seguinte: um comprador abre uma carta de crédito com o seu próprio banco. Entretanto, pode ocorrer que o vendedor desconfie da fiabilidade e qualidade da carta de crédito emitida pelo banco do comprador. Por conseguinte, procura confirmar a carta de crédito por outro banco (geralmente em seu próprio país) o qual lhe garante contra o risco da falta de pagamento pelo banco do comprador. A remuneração que o banco cobra pelos seus serviços é denominada comissão de confirmação.

4. Existem empresas comerciais especializadas denominadas companhias de confirmação (confirming houses) que atuam por conta de compradores ou vendedores. Entre a variedade de serviços que prestam, também garantem o pagamento. A comissão que cobram pelos seus serviços é denominada, com frequência, comissão de confirmação.

Tratamento aplicável na valoração

5. O tratamento aplicável em matéria de valoração às comissões de confirmação constitui uma questão muito complexa, por estar relacionado com diversas práticas financeiras cuja definição é possível que não seja uniforme em todos os países.

6. A prática corrente é quando um vendedor que incorrer em tais gastos, queira recuperar o importe da comissão de confirmação cobrando-o de um comprador. Na grande maioria das vezes, o fará incluindo o custo da comissão diretamente em seu preço pelas mercadorias. Nesse caso, a comissão de confirmação ficará incluída no preço efetivamente pago ou a pagar pelas mercadorias, e nenhuma disposição do Acordo permite deduzi-la quando da determinação do valor de transação.

7. Em outros casos, o importe das comissões de confirmação ficará identificado em separado, ou na fatura emitida pelo vendedor pela venda das mercadorias, ou em uma fatura separada que este ou uma companhia de confirmação remeta ao comprador.

8. Um exame das situações evocadas demonstra que o tipo de atividade que origina o pagamento de uma comissão de confirmação não está contemplado nas disposições do Artigo 8 do Acordo, nem como "comissão", com base no Artigo 8.1 a), nem como "seguro", conforme o Artigo 8.2 c). As comissões de confirmação equiparam-se mais a prêmios de seguro contra o risco da falta de pagamento pelas mercadorias que a comissões, no

sentido estrito da palavra. Do mesmo modo, o seguro mencionado no Artigo 8.2 c), seria unicamente aquele incorrido pelo transporte das mercadorias importadas, conforme observado na Opinião Consultiva 13.1. Por conseguinte, a questão que necessita ser examinada é se os pagamentos pelas comissões de confirmação formam parte do preço efetivamente pago ou a pagar pelas mercadorias importadas.

9. A Nota Interpretativa ao Artigo 1 e o parágrafo 7 do Anexo III estabelecem claramente que o preço efetivamente pago ou a pagar é o pagamento total efetuado ou a efetuar, direta ou indiretamente, pelo comprador ao vendedor ou em benefício deste, pelas mercadorias importadas. Este preço compreende todos os pagamentos efetivamente realizados ou a realizar, como condição de venda das mercadorias importadas, pelo comprador ao vendedor ou pelo comprador a um terceiro, para satisfazer uma obrigação do vendedor. Sem prejuízo do disposto no parágrafo 10 desta Nota Explicativa, se a confirmação do instrumento de pagamento das mercadorias importadas redundar em benefício do vendedor, porque é um pagamento que assegura ao vendedor contra o risco da falta de pagamento pelo banco do comprador, e se as comissões de confirmação são pagas pelo comprador ao vendedor ou a um terceiro, como condição da venda das mercadorias importadas, o preço efetivamente pago ou a pagar compreenderia a comissão de confirmação.

10. Às vezes, um comprador, por iniciativa própria, remete ao vendedor uma carta de crédito confirmada e irrevogável com o objetivo, principalmente, de assegurar a conclusão do contrato de venda. Os gastos de comissão, neste caso, serão pagos pelo comprador diretamente a companhia de confirmação. Nestas circunstâncias, uma vez que o contrato de venda não impõe condição alguma e o beneficiário é mais o comprador que o vendedor, a quantia paga pela comissão de confirmação não faria parte do preço efetivamente pago ou a pagar.

Nota Explicativa 6.1

distinção entre o termo "manutenção" na nota ao Artigo 1 e o termo "garantia"

1. A Nota ao Artigo 1, em seus parágrafos relativos ao "preço efetivamente pago ou a pagar" estipula, entre outras coisas, que o valor aduaneiro não deve incluir encargos relativos a manutenção, executados após a importação, relacionados com as mercadorias importadas, tais como instalações, máquinas ou equipamentos industriais, desde que estes sejam destacados do preço efetivamente pago ou a pagar pelas mercadorias importadas.

2. Posto que o Acordo não define especificamente o conceito de "manutenção", é preciso entendê-lo em sua aceção comum.

3. As obras consultadas dão as seguintes definições do termo "manutenção":

- "o cuidado ou a conservação de um bem em bom estado, incluído o custo de reparos normais que são necessários e apropriados, de tempo em tempo, para esse fim". (Black's Law Dictionary, 6ª Edição, 1990, página 953); ou

- com relação a bens, entende-se por "manutenção" "as despesas incorridas para conservar o potencial de uso do bem durante sua vida útil originalmente estimada; estas despesas são consideradas como despesas periódicas ou custos do produto". (Black's, pág. 954); ou

- a "ação de conservar algo em bom estado, de proporcionar o que for necessário para esse fim"; o "serviço de uma firma encarregada de manter os equipamentos e materiais" (Petit Larrouse Illustre, 1987).

4. A questão foi levantada para saber se o termo "manutenção", utilizado na Nota ao Artigo 1, abarcava a garantia. Esta questão é examinada a seguir.

5. A diferença entre "garantia e "manutenção" é a seguinte:

- a manutenção é uma forma de cuidado preventivo de bens tais como instalações e equipamentos industriais, de modo que sejam mantidos conformes a um padrão que os permita desempenhar as funções para as quais foram adquiridos;

- a garantia que se aplica a mercadorias tais como veículos automotores e aparelhos elétricos cobre as despesas de reparo de defeitos (peças e mão-de-obra) ou de substituição e está sujeita a certas condições que o seu detentor deve satisfazer. Se não forem preenchidas essas condições, a garantia pode ser anulada. A garantia cobre os vícios ocultos dos bens, quer dizer, os defeitos que não deveriam existir e que impedem o emprego dos bens ou reduzem sua utilidade.

- a manutenção deve sempre ser executada, enquanto a garantia somente entra em jogo em caso de avaria ou de insuficiência do funcionamento dos bens.

6. Portanto, a diferença entre os dois conceitos é clara, e o termo "manutenção" utilizado na Nota do Artigo 1 não pode ser aplicado a garantias.

NOTA EXPLICATIVA 7.1

SIGNIFICADO DA EXPRESSÃO "PREÇO EFETIVAMENTE PAGO OU A PAGAR" PELAS MERCADORIAS SEGUNDO O MÉTODO DO VALOR DE TRANSAÇÃO.

1. Consta na Introdução Geral do Acordo que "a base primeira para a determinação do valor aduaneiro no contexto do presente Acordo é o 'valor de transação', conforme definido no Artigo 1. O "preço efetivamente pago ou a pagar" constitui a base para a determinação do valor de transação. Desde que nenhum dos fatores descritos nas alíneas 1 a) a d) impeçam a aplicação do Artigo 1, o "preço efetivamente pago ou a pagar" poderá, posteriormente, ser objeto de ajustes em conformidade com o Artigo 8 e as correspondentes Notas Interpretativas do Acordo. A presente Nota Explicativa tem por objetivo (i) resumir essas disposições fundamentais, as Notas Interpretativas pertinentes e os instrumentos existentes para fins de sua interpretação e aplicação e (ii) ilustrar os princípios consagrados nesses textos.

2. Na prática comercial, podem existir diversos pagamentos que o comprador efetue ao vendedor ou a terceiros pela compra de uma mercadoria para importação. Determinar, em primeiro lugar, se esses pagamentos fazem parte do "preço efetivamente pago ou a pagar" e, em segundo lugar, se esses pagamentos integram o valor de transação representam dois dos desafios mais frequentes na valoração aduaneira.

3. São diversas as disposições do Acordo que abordam o conteúdo da expressão "preço efetivamente pago ou a pagar"; entre elas, resumem-se as seguintes:

a. O parágrafo 1 da Nota Interpretativa ao Artigo 1 estabelece que: "O preço efetivamente pago ou a pagar é o pagamento total efetuado ou a ser efetuado pelo comprador ao vendedor ou em benefício deste pelas mercadorias importadas." Prossegue afirmando: "O

pagamento pode ser efetuado direta ou indiretamente. Exemplo de pagamento indireto seria a liquidação pelo comprador, no todo ou em parte, de um débito contraído pelo vendedor."

b. O parágrafo 4 da Nota Interpretativa ao Artigo 1 estabelece que: "O preço efetivamente pago ou a pagar refere-se ao preço das mercadorias importadas. Assim, o pagamento de dividendos ou outros pagamentos efetuados pelo comprador ao vendedor e que não se relacionam com as mercadorias importadas não são parte do valor aduaneiro."

c. E o parágrafo 7 do Anexo III estabelece que: "O preço efetivamente pago ou a pagar compreende todos os pagamentos efetuados ou a efetuar, como condição de venda das mercadorias importadas, pelo comprador ao vendedor, ou pelo comprador a um terceiro para satisfazer uma obrigação do vendedor."

4. As disposições anteriores expressam a definição do "preço efetivamente pago ou a pagar" sob diferentes perspectivas. As três se complementam, reforçam-se mutuamente, e devem ser consideradas em conjunto e examinadas de forma coerente no momento de sua aplicação.

5. O "preço efetivamente pago ou a pagar" inclui o total dos pagamentos acordados entre as partes para a aquisição de mercadorias para importação. Esses pagamentos podem ser realizados pelos seguintes meios: em dinheiro, por meio de transferência bancária ou débito em conta corrente entre o vendedor e o comprador, por meio de cartas de crédito e outros tipos de ordem de pagamento bancárias ou não bancárias, por meio de instrumentos negociáveis, cartões de crédito ou pela compensação total ou parcial de uma dívida prévia existente do vendedor para com o comprador, entre outras formas. Inclui também alterações posteriores de preço, para cima ou para baixo, que ocorram antes ou depois da importação das mercadorias. Contudo, as alterações de preço que ocorram após a importação das mercadorias, nos termos de uma cláusula de "revisão de preço", conforme indicado no Comentário 4.1, somente serão reconhecidas se tiverem sido pactuadas entre as partes no momento da compra ou antes da importação das mercadorias.

6. O "preço efetivamente pago ou a pagar" não inclui os pagamentos a título de dividendos ou outros conceitos efetuados pelo comprador ao vendedor que não guardem relação com as mercadorias importadas. No entanto, inclui pagamentos adicionais que guardem relação direta com as mercadorias importadas, efetuados pelo comprador ao vendedor ou em benefício deste, tais como pagamentos adicionais distintos do preço inicial de uma mercadoria importada. Por exemplo, poderiam ser incluídos aqui, entre outros, pagamentos adicionais por mercadorias personalizáveis, como equipamentos suplementares, opções, características, elementos de serviço ou outros elementos incorporados às mercadorias importadas, sejam eles faturados conjuntamente com o preço inicial das mercadorias importadas ou separadamente.

7. O "preço efetivamente pago ou a pagar" abrange também os pagamentos diretos efetuados pelo comprador ao vendedor, bem como os pagamentos indiretos efetuados pelo comprador a um terceiro pelas mercadorias importadas, se são, ambos, impostos pelo vendedor ao comprador como condição de venda das mercadorias a importar.

8. O Comitê Técnico já se pronunciou em diversos casos de pagamentos diretos do comprador ao vendedor, impostos como condição de venda e que, portanto, integram o

"preço efetivamente pago ou a pagar" e, conseqüentemente, fazem parte do valor aduaneiro, tais como: pagamentos por despesas de garantia, no parágrafo 7 do Comentário 20.1; pagamentos por comissões de confirmação, no parágrafo 9 da Nota Explicativa 5.1; pagamento por um curso de treinamento sobre a operação de uma máquina, nos parágrafos 9 e 11 do Estudo de Caso 7.1; e pagamento de sobretaxa cambial, no parágrafo 1 ii) da Opinião Consultiva 25.1.

9. Por outro lado, o Comitê Técnico também já se pronunciou em outros exemplos de pagamentos indiretos efetuados pelo comprador a um terceiro e impostos como condição de venda, que, por essa razão, devem integrar o "preço efetivamente pago ou a pagar" e, em última instância, o valor aduaneiro, tais como: pagamentos por despesas de garantia, no parágrafo 8 do Comentário 20.1 e no Estudo de Caso 6.1; e pagamentos por comissões de confirmação, no parágrafo 9 da Nota Explicativa 5.1.

10. Em sentido contrário, o Comitê Técnico também destacou diversos casos de pagamentos que não integram o "preço efetivamente pago ou a pagar", tampouco o valor aduaneiro, tais como os pagamentos efetuados pelo comprador ao vendedor ou a um terceiro por sua própria conta ou iniciativa, e/ou que não tenham sido impostos como condição de venda, a saber: pagamentos por despesas de garantia, no parágrafo 9 do Comentário 20.1; pagamentos por despesas de armazenagem, nos parágrafos 12 e 14 do Comentário 7.1; pagamentos por comissões de confirmação, no parágrafo 10 da Nota Explicativa 5.1; pagamento por um curso de treinamento sobre a operação de uma máquina, nos parágrafos 5, 7 e 8 do Estudo de Caso 7.1; e pagamentos por um "programa de poupança" ou a "cotas de clube", conforme mencionado nos parágrafos 1 i) a) e b) da Opinião Consultiva 25.1.

11. Em síntese, ao incluir os pagamentos descritos em cada um dos casos expostos anteriormente nos parágrafos 5 a 9, o preço representará o pagamento total efetuado ou a efetuar pelo comprador ao vendedor, ou a um terceiro em benefício deste, pelas mercadorias importadas, constituindo, por fim, o "preço efetivamente pago ou a pagar".

12. De acordo com o Artigo 8, a Nota Interpretativa ao Artigo 1 e duas decisões do Comitê de Valoração Aduaneira da Organização Mundial do Comércio, o "preço efetivamente pago ou a pagar" está, posteriormente, sujeito a diversos possíveis ajustes, com a finalidade de se estabelecer, em caráter definitivo, o valor aduaneiro de acordo com o método do valor de transação.

13. Em primeiro lugar, caso sejam aplicáveis quaisquer das possíveis adições previstas no Artigo 8.1, alíneas a) a d) do Acordo, estas devem ser adicionadas ao "preço efetivamente pago ou a pagar" e incluídas no valor aduaneiro de acordo com o método do valor de transação.

14. Em segundo lugar, o Artigo 8.2 do Acordo prevê que a legislação nacional de cada Membro inclua ou exclua do valor aduaneiro, total ou parcialmente, determinados custos de transporte, carga, descarga, manuseio e seguro. O "preço efetivamente pago ou a pagar" e os Incoterms e/ou os termos e condições acordados entre as partes estabelecem as condições e o local de entrega das mercadorias para importação, bem como quem assume os respectivos riscos e custos. Portanto, deve-se levar em consideração esse local e a condição de entrega para, eventualmente, realizar as adições ou deduções em conformidade com o Artigo 8.2 do Acordo.

15. Em terceiro lugar, o parágrafo 3 da Nota Interpretativa ao Artigo 1 do Acordo estabelece que o valor aduaneiro não compreenderá determinados gastos ou custos, desde que sejam destacados do "preço efetivamente pago ou a pagar". Assim, se o "preço efetivamente pago ou a pagar", fixado de comum acordo entre as partes, incluir despesas de construção, montagem, instalação, manutenção, assistência técnica e transporte ulteriormente incorridos após a importação, ou o pagamento de direitos ou impostos aplicáveis no país de importação, e se tais custos ou despesas forem destacados do "preço efetivamente pago ou a pagar", esses custos deverão ser deduzidos para fins de determinação do valor aduaneiro segundo o método do valor de transação.

16. Em quarto lugar, as Decisões 3.1 e 4.1 do Comitê de Valoração Aduaneira estabelecem que os montantes relativos a juros sobre financiamentos, desde que atendidas três condições, bem como os dados ou instruções (software) gravados em suportes informáticos para equipamentos de processamento de dados não devem ser incluídos no valor aduaneiro, desde que sejam destacados do "preço efetivamente pago ou a pagar" ou do custo ou valor do suporte informático. Consequentemente, de acordo com a Decisão 3.1 e, para os Membros que aplicam o segundo parágrafo da Decisão 4.1, se o "preço efetivamente pago ou a pagar" acordado entre o vendedor e o comprador incluir tais custos ou despesas, e se estes forem destacados do "preço efetivamente pago ou a pagar", tais custos deverão ser deduzidos para fins de determinação do valor aduaneiro segundo o método do valor de transação.

17. Uma vez realizados os ajustes mencionados anteriormente, e desde que nenhum dos fatores identificados nas alíneas 1 a) a d) impeça a aplicação do Artigo 1, o valor aduaneiro poderá ser determinado mediante a aplicação do método do valor de transação.

18. Por fim, quando aplicável, inexistindo motivos especiais para duvidar da veracidade ou exatidão da declaração, após análise realizada em conformidade com a Decisão 6.1 da OMC, será aplicado o Artigo 1 do Acordo.

19. A seguir, apresenta-se uma estrutura conceitual gráfica de apoio à presente interpretação geral da expressão "preço efetivamente pago ou a pagar", constante no Artigo 1 do Acordo, relacionando-se cada conceito ao que foi tratado nos parágrafos anteriores deste documento

ANEXO DA NOTA EXPLICATIVA 7.1

ESTRUTURA CONCEITUAL DO PREÇO EFETIVAMENTE PAGO OU A PAGAR PELO MÉTODO DO VALOR DE TRANSAÇÃO

"Preço efetivamente pago ou a pagar"			(11) Com ajustes do Artigo 8.1:	(14) Com ajustes do Artigo 8.2:		(15) Outras deduções após a importação:	(17) Se condi no Ar comp
(5) O pagamento pode ser realizado mediante: Dinheiro, transferência bancária ou débito em conta corrente entre o vendedor e o comprador, cartas de crédito e outros tipos de ordem de pagamento bancárias ou não bancárias, instrumentos negociáveis, cartões de crédito, ou pela compensação total ou parcial de uma dívida prévia existente do vendedor para com o comprador, entre outras formas.			8.1 a) 8.1 b) 8.1 c) 8.1 d)	Se o Membro tiver adotado ajustes até ao local de importação (por exemplo, com base CIF):	Se o Membro não tiver adotado ajustes até ao local de importação (por exemplo, com base FOB):	De acordo com o par. 3 da Nota Interpretativa ao Artigo 1 sobre Preço Efetivamente Pago ou a Pagar:	
(5) Incorporam as alterações de preço posteriores, para cima ou para baixo, que ocorram antes ou depois da importação das mercadorias. Não obstante, as alterações de preço que ocorram após a importação das mercadorias, nos termos de uma cláusula de "revisão de preços", conforme indicado no Comentário 4.1, somente serão reconhecidas se tiverem sido pactuadas entre as partes no momento da compra ou antes da importação das mercadorias.				Se o preço efetivamente pago ou a pagar não incluir as despesas e custos previstos no Artigo 8.2, estes deverão ser adicionados.	Se o preço efetivamente pago ou a pagar incluir as despesas e custos previstos no Artigo 8.2, estes deverão ser deduzidos.	(a) montagem e instalação; (b) transporte após a importação, e (c) direitos e impostos.	
(6) O preço efetivamente pago ou a pagar não inclui os pagamentos a título de dividendos ou outros conceitos efetuados pelo comprador ao vendedor que não guardem relação com as mercadorias importadas. Contudo, os pagamentos relacionados com as mercadorias importadas ou efetuados em razão delas devem ser incluídos no preço efetivamente pago ou a pagar.						(16) Outras deduções	
(7) Pagamentos incluídos: Pagamentos diretos como condição de venda	(7) Pagamentos incluídos: Pagamentos indiretos como condição de venda	(10) Pagamentos não incluídos: Aqueles realizados por conta própria ou por iniciativa do comprador.				Juros (de acordo com a Decisão 3.1 da OMC)	
Realizado pelo comprador ao vendedor.	Realizado pelo comprador a um terceiro.	Realizado pelo comprador ao vendedor ou a um terceiro				Software (de acordo com o par. 2 da Decisão 4.1 da OMC, conforme aplicável).	
(8) Exemplos: Despesas de garantia, par. 7 do Com 20.1; Comissão de confirmação, par. 9 da NE 5.1; Curso de treinamento de operação de uma máquina, par. 9 e par. 11 do EC 7.1; e, Sobretaxas cambiais, par. 1 (ii) da OC 25.1.	(9) Exemplos: Despesas de garantia, par. 8 do Com 20.1 e EC 6.1; e, Comissão de confirmação, par. 9 da NE 5.1.	(10) Exemplos: Despesas de garantia, par. 9 do Com 20.1; Despesas de armazenagem, par. 12 e 14 do Com 7.1; Comissão de confirmação, par. 10 da NE 5.1; Curso de treinamento de operação de uma máquina, par. 5, 7 e 8 do EC 7.1; Programa de poupança ou cotas de clube, par. 1 (i) da OC 25.1.					

Comentário 1.1

MERCADORIAS IDÊNTICAS OU SIMILARES PARA FINS DO ACORDO

1. Este Comentário examina a questão das mercadorias idênticas e similares no contexto geral da aplicação dos Artigos 2 e 3.

2. Os princípios em questão estão enunciados no Artigo 15, segundo o qual "mercadorias idênticas" são aquelas mercadorias iguais em todos os aspectos, inclusive:

- a) características físicas;
- b) qualidade; e
- c) reputação comercial.

As pequenas diferenças na aparência não impedem que sejam consideradas idênticas as mercadorias que, em tudo o mais, se conformem à definição.

3. "Mercadorias similares" são aquelas que, embora não sejam iguais em todos os aspectos, possuem:

- a) características semelhantes; e

b) composições semelhantes

o que lhes permite:

c) cumprir as mesmas funções; e

d) ser comercialmente intercambiáveis.

Para determinar se as mercadorias são similares, há que se levar em consideração, dentre outros fatores, sua qualidade, reputação e a existência de uma marca registrada.

4. O Artigo 15 também prevê que somente as mercadorias produzidas no mesmo país que as mercadorias objeto de valoração podem ser consideradas como idênticas ou similares a estas, e especifica que as mercadorias produzidas por uma pessoa diversa daquela que tenha produzido as mercadorias objeto de valoração somente devem ser levadas em conta quando não existirem mercadorias idênticas ou similares produzidas pela mesma pessoa que as mercadorias objeto de valoração. Referido artigo prevê, ademais, que as expressões "mercadorias idênticas" ou "mercadorias similares" não compreendem mercadorias em que tenham incorporados ou contenham projetos de engenharia, pesquisa e desenvolvimento, trabalhos de arte e de design, bem como planos e esboços executados no país de importação.

5. Antes de estudar a aplicação desses princípios, seria conveniente examinar a determinação de mercadorias idênticas ou similares no contexto geral da aplicação dos Artigos 2 e 3. Parece pouco provável que esses dois artigos venham a ser aplicados com frequência, visto que o Artigo 1 será aplicado à grande maioria das importações. Nos casos em que os Artigos 2 ou 3 sejam aplicados, podem ser necessárias consultas entre a Aduana e o importador com a finalidade de estabelecer um valor de acordo com um desses artigos. Com base nessas consultas e nas informações obtidas de outras fontes a Aduana poderá determinar que as mercadorias, caso existam, poderão ser consideradas idênticas ou similares para os efeitos do Acordo. Em numerosos casos, a resposta a esta questão será manifestamente evidente, de sorte que não será necessário investigar o mercado ou celebrar consultas com os importadores.

6. Os princípios do Artigo 15 devem ser aplicados considerando as circunstâncias particulares do mercado das mercadorias objeto de comparação. Ao proceder a essa determinação, as questões que poderão ser colocadas variarão em função da natureza das mercadorias comparadas e das diferenças nas condições comerciais. Para se chegar a decisões razoáveis, será necessária uma análise dos elementos de fato em cada caso particular, à luz dos princípios enunciados no Artigo 15.

7. Os exemplos seguintes visam ilustrar a aplicação dos princípios para determinar o caráter idêntico ou similar das mercadorias de acordo com o Artigo 15; não são destinados a formar parte de uma série de decisões sobre casos específicos. Cada exemplo tem alcance limitado; além das condições enunciadas em cada um dos exemplos, devem ser preenchidas, evidentemente, aquelas outras do Artigo 15 para que as mercadorias possam ser consideradas como idênticas ou similares.

Exemplo 1

Chapas de aço de composição química, acabamento e dimensão idênticos, importadas para diferentes finalidades.

Ainda que o importador utilize algumas das chapas para carrocerias de automóveis e outras para revestimentos de fornos, todavia, as mercadorias são idênticas.

Exemplo 2

Papel de parede importado por decoradores de interiores e por distribuidores atacadistas.

Papel de parede, idêntico sob todos os aspectos, é considerado idêntico para os efeitos do Artigo 2 do Acordo, mesmo que tenha sido importado a preços diferentes por decoradores de interiores, de um lado, e por atacadistas distribuidores, de outro.

Embora as diferenças de preço possam indicar diferenças na qualidade ou na reputação comercial, fatores esses que devem ser levados em consideração quando se trata de determinar se as mercadorias são idênticas ou similares, o preço em si mesmo não constitui um fator desta classe. Evidentemente, é possível que, para a aplicação do Artigo 2, seja necessário efetuar ajustes para levar em conta as diferenças atribuíveis ao nível comercial e/ou a quantidade.

Exemplo 3

Pulverizadores de inseticida para jardim, desmontados, e mercadorias do mesmo modelo, já montados.

O pulverizador consiste de duas partes desmontáveis: 1) uma bomba e um bico afixado a uma tampa; e 2) um reservatório para o inseticida. Para usar o pulverizador, deve-se desmontá-lo, encher o reservatório com inseticida, e rosquear a tampa; assim, o pulverizador estará pronto para uso. Os pulverizadores objeto de comparação são idênticos em todos os aspectos, inclusive em suas características físicas, qualidade e renome, exceto que em um caso estão montados e no outro, desmontados.

Uma operação de montagem impede normalmente que as mercadorias montadas e desmontadas sejam consideradas como idênticas ou similares; porém quando, como neste caso, as mercadorias são concebidas para serem montadas e desmontadas no curso normal de sua utilização, a natureza da operação de montagem não impede que sejam consideradas como idênticas.

Exemplo 4

Bulbos de tulipas da mesma dimensão, porém de variedades diferentes, que produzem flores da mesma cor e possuem forma e dimensão aproximadamente iguais.

Posto que os bulbos não são da mesma variedade, não são mercadorias idênticas; entretanto, como produzem flores da mesma cor, possuem forma e dimensão aproximadamente iguais e como são comercialmente intercambiáveis, por isso são mercadorias similares.

Exemplo 5

Câmaras de ar importadas de dois fabricantes distintos.

Câmaras de ar da mesma faixa de dimensões são importadas de dois fabricantes diferentes estabelecidos no mesmo país. Mesmo que os fabricantes utilizem marcas registradas diferentes, as câmaras de ar produzidas por ambos são do mesmo tipo, da

mesma qualidade, gozam da mesma reputação comercial e são utilizadas por fabricantes de veículos automotores no país de importação.

Uma vez que as câmaras de ar apresentam marcas registradas diferentes, não são iguais sob todos os aspectos e, portanto, não devem ser consideradas como idênticas segundo o Artigo 15.2 a).

Embora não sejam iguais em todos os aspectos, as câmaras de ar possuem características e composição semelhantes que lhes permitem cumprir as mesmas funções. Posto que as mercadorias são do mesmo tipo, da mesma qualidade, gozam da mesma reputação comercial e estão providas de uma marca registrada, deveriam ser consideradas similares, embora sejam de diferentes marcas registradas.

Exemplo 6

Comparação entre peróxido de sódio, de qualidade comum, utilizado para branqueamento e peróxido de sódio, de qualidade superior, utilizado para fins de análise.

O peróxido de sódio de qualidade superior é fabricado mediante um processo que utiliza matéria-prima de extrema pureza, sob a forma de pó; por isso, é muito mais caro do que o peróxido de sódio comum. Este não pode substituir aquele de qualidade superior, porque não é suficientemente puro para fins de análise, tampouco é muito solúvel e nem se apresenta sob a forma de pó. Uma vez que as mercadorias não são iguais sob todos os aspectos, não são idênticas. Quanto à similaridade, o produto de qualidade superior não será utilizado para branqueamento, nem para a produção em grande escala de produtos químicos, já que o seu preço é proibitivo para essas operações. Embora as duas variedades de peróxido de sódio apresentem características e composição semelhantes, entretanto, não são comercialmente intercambiáveis, visto que o de qualidade comum não seria utilizado para fins de análise.

Exemplo 7

Tinta para a impressão de papel e tinta para a impressão de papel e o estampado de têxteis.

Para que sejam similares no sentido dos Artigos 3 e 15.2 b) do Acordo, as mercadorias devem ser, entre outras coisas, comercialmente intercambiáveis. Uma tinta de uma qualidade que serve unicamente a impressão de papel não seria similar a uma tinta de outra qualidade que serve tanto para a impressão de papel como para o estampado de têxteis, mesmo que esta última fosse comercialmente aceitável para a indústria de impressão de papel.

Comentário 2.1

mercadorias objeto de subsídios ou de incentivos À exportação

1. Em termos gerais, os subsídios e os incentivos a exportação são instrumentos da política comercial na forma de ajuda econômica concedida pelos governos, direta ou indiretamente, a pessoas físicas ou jurídicas ou a órgãos administrativos com a finalidade de fomentar a produção, a industrialização ou a exportação de um produto. A esse respeito, há que se observar o Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias que consta do Anexo 1A do Acordo pelo qual se estabelece a OMC.

2. O citado Acordo, em seu Artigo 32.1 estipula que "não poderá ser adotada nenhuma medida específica contra um subsídio de outro signatário, se não estiver em conformidade com as disposições do Acordo Geral sobre Tarifas Aduaneiras e Comércio (GATT) de 1994, conforme interpretado pelo presente Acordo". Entretanto, uma nota de rodapé esclarece que esse parágrafo não objetiva impedir a adoção de medidas em virtude de outras disposições pertinentes do Acordo Geral, quando se apresentem questões quanto ao tratamento aplicável aos subsídios com base no Acordo sobre a Implementação do Artigo VII (AVA).

3. Trata-se, em primeiro lugar, de determinar se um preço subsidiado pode de fato ser aceito para fins de estabelecer um valor de transação nos termos do Artigo 1. No caso de mercadorias subsidiadas, como em qualquer outro caso, o valor de transação pode ser rejeitado se descumprida alguma das condições enunciadas no Artigo 1.1. A questão é saber se um subsídio pode ser considerado como uma condição ou contraprestação de que dependam a venda ou o preço e cujo valor não pode ser determinado. Entretanto, dado que o conceito básico do Acordo se refere a transação entre o comprador e o vendedor e tudo o mais que ocorra, direta ou indiretamente, entre ambos, uma condição ou contraprestação neste contexto deve ser interpretada como uma obrigação entre o comprador e o vendedor. Por via de consequência, o simples fato de que a venda seja subsidiada não é suficiente para que seja aplicável o Artigo 1.1 b).

4. Outra questão é a de se estabelecer se o montante do subsídio pode ser considerado como parte do pagamento total. A Nota Interpretativa ao Artigo 1 do Acordo de Valoração estipula que o preço efetivamente pago ou a pagar é o pagamento total efetuado ou a ser efetuado pelo comprador ao vendedor ou em benefício deste, pelas mercadorias importadas. Um subsídio recebido pelo vendedor de seu governo não é um pagamento efetuado pelo comprador e, portanto, não faz parte do preço efetivamente pago ou a pagar.

5. Uma última questão a ser respondida, a propósito do tratamento aplicável aos subsídios, é se o preço efetivamente pago ou a pagar pelo comprador pode ser acrescido do montante do subsídio para os efeitos de determinação do valor de transação. O Artigo 8.4 do Acordo estabelece que, na determinação do valor aduaneiro, nenhum elemento pode ser adicionado ao preço efetivamente pago ou a pagar, a exceção daqueles previstos no referido artigo; ora, dado que um subsídio não pode ser considerado como equivalente a qualquer dos elementos mencionados no Artigo 8, não é possível fazer um ajuste a esse título.

6. Do exposto, decorre que o tratamento aplicável na valoração de mercadorias subsidiadas é o mesmo que aquele aplicado às outras mercadorias.

Comentário 3.1

mercadorias objeto de dumping

1. O Artigo VI do Acordo Geral sobre Tarifas Aduaneiras e Comércio de 1994 define o dumping como a introdução de produtos de um país no comércio de outro país a um preço inferior ao seu valor normal; estipula, igualmente, que o dumping deve ser condenado e pode ser neutralizado ou evitado quando causar ou ameaça causar um prejuízo importante a uma indústria estabelecida no território de uma Parte contratante ou quando retardar sensivelmente o estabelecimento de uma indústria nacional.

2. Em conformidade com a Introdução Geral do Acordo de Valoração, as Partes reconhecem "que os procedimentos de valoração não devem ser utilizados para combater o dumping". Portanto, quando for presumida ou demonstrada a existência de dumping, o procedimento adequado para combatê-lo será a aplicação das normas antidumping vigentes no país de importação. Portanto, não há possibilidade de:

a) rejeitar o valor de transação como base para a valoração aduaneira das mercadorias objeto de dumping, a menos que não seja preenchida uma das condições enunciadas no Artigo 1.1;

b) acrescentar ao valor de transação uma quantia que leve em conta a margem de dumping.

3. Do exposto, resulta que o tratamento aplicável na valoração das mercadorias objeto de dumping é o mesmo reservado às mercadorias importadas a um preço inferior aos preços correntes de mercado para mercadorias idênticas.

Comentário 4.1

cláusulas de revisão de preços

1. Na prática comercial, alguns contratos preveem uma cláusula de revisão de preços, segundo a qual o preço é fixado apenas provisoriamente, ficando o preço definitivo a pagar sujeito a certos fatores previstos nas disposições do contrato.

2. A situação pode se apresentar de diferentes maneiras. A primeira é aquela em que as mercadorias são expedidas após o decurso de um prazo considerável do momento do pedido original (é o caso de bens de capital produzidos sob encomenda); o contrato especifica que o preço final será determinado com base em uma fórmula acordada que leve em conta acréscimos ou diminuições do custo de elementos como: mão de obra, matérias-primas, despesas gerais e outros fatores que intervenham na produção das mercadorias.

3. A segunda situação é aquela em que as mercadorias encomendadas são fabricadas e expedidas durante um determinado período de tempo; tendo em conta que as especificações do contrato são semelhantes àsquelas descritas no parágrafo 2 supra, o preço definitivo da primeira remessa é diferente da última e de todas as outras, embora cada preço derive da mesma fórmula especificada no contrato original.

4. Outra situação é aquela em que o preço das mercadorias tenha sido fixado provisoriamente, porém novamente de conformidade com as disposições do contrato de venda, o preço definitivo depende de um exame ou de uma análise no momento da entrega (por exemplo, do grau de acidez dos óleos vegetais, da proporção de metal nos minérios, do teor puro da lã etc.).

5. O valor de transação das mercadorias importadas, definido no Artigo 1 do Acordo, baseia-se no preço efetivamente pago ou a pagar pelas mercadorias. Segundo a Nota Interpretativa a este artigo, o preço efetivamente pago ou a pagar é o pagamento total efetuado ou a efetuar pelo comprador ao vendedor pelas mercadorias importadas. Por conseguinte, nos contratos com cláusulas de revisão de preços, o valor de transação das mercadorias importadas deve ser baseado no preço definitivo total pago ou a pagar de conformidade com as estipulações contratuais. Dado que o preço efetivamente a pagar pelas mercadorias importadas pode ser determinado com base nos dados especificados

no contrato, as cláusulas de revisão de preços, do tipo das descritas neste comentário, não devem ser consideradas como uma condição ou contraprestação cujo valor não possa ser determinado (ver Artigo 1.1 b) do Acordo).

6. Na prática, quando as cláusulas de revisão de preços já tiverem produzido pleno efeito no momento da valoração, nenhum problema surge, posto que se conhece o preço efetivamente pago ou a pagar. A situação é diferente quando as cláusulas de revisão de preços dependem de variáveis que intervêm algum tempo após a importação das mercadorias.

7. Entretanto, posto que o Acordo recomenda que a valoração aduaneira se baseie, na medida do possível, no valor de transação das mercadorias objeto de valoração, e dado que o Artigo 13 prevê a possibilidade de retardar a determinação definitiva do valor aduaneiro, mesmo quando não seja sempre possível determinar o preço a pagar no momento da importação, as cláusulas de revisão de preços não deverão, por si só, impedir a determinação do valor das mercadorias segundo o Artigo 1 do Acordo.

Comentário 5.1

mercadorias reimportadas após a exportação temporária para elaboração, transformação ou reparo

1. Por ocasião do despacho aduaneiro na reimportação de mercadoria exportada temporariamente para elaboração, transformação, ou reparo no exterior, as legislações nacionais podem ou não prever a isenção total ou parcial dos direitos e outros gravames exigíveis na importação. Contudo, em ambos os casos, o valor das mercadorias reimportadas deve, evidentemente, ser determinado em conformidade com as disposições pertinentes do Acordo.

2. As diversas situações em que se concede uma isenção total ou parcial estão cobertas pela expressão "exportação temporária para aperfeiçoamento passivo", que se encontra definida no Anexo E.8 da Convenção de Quioto, como segue:

"... o regime aduaneiro que permite exportar temporariamente mercadorias que se encontram em livre circulação, no território aduaneiro, para serem submetidas, no estrangeiro, a transformação, elaboração ou reparação, e reimportadas, em seguida, com isenção total ou parcial de direitos e impostos de importação".

3. Quando essas dispensas forem aplicáveis, a questão que se coloca é de saber se, no momento da importação, os produtos podem ser considerados como uma categoria distinta de importações cujo tratamento constitui uma questão de técnica aduaneira e não de valoração, ou se, pelo contrário, podem e devem ser valoradas no momento de sua importação como qualquer outra mercadoria.

4. Cabe observar a este respeito que, segundo as disposições que preveem a isenção, o crédito tributário correspondente aos direitos e impostos pode, às vezes, ser constituído deduzindo-se do montante dos direitos e impostos de importação aplicáveis sobre o valor total das mercadorias reimportadas, o montante dos direitos e impostos de importação que corresponda às mercadorias temporariamente exportadas no momento de sua importação. A constituição do crédito tributário pode ser, alternativamente, baseada no acréscimo de valor resultante do aperfeiçoamento das mercadorias reimportadas apropriado às mercadorias temporariamente exportadas e a transformação efetuada no

exterior. Ademais, em alguns casos, a alíquota aplicável dependerá do valor das mercadorias reimportadas que deverá ser então estabelecido para esse fim.

5. Em todos esses casos, será necessário determinar o valor total das mercadorias tais como são reimportadas, de conformidade com as disposições aplicáveis do Acordo (o mesmo que para as importações aludidas no item 1 retro). O método utilizado para esse fim, assim como o resultado obtido, deve ser uniforme para todas as administrações. O tratamento das mercadorias segundo qualquer disposição relativa a isenção de direitos constitui matéria distinta da valoração aduaneira.

6. Os seguintes exemplos ilustram as diferentes situações que podem ocorrer.

Exemplos:

i) O importador X de máquinas-ferramentas no país I importa determinadas máquinas especializadas, fabricadas no exterior. Por ocasião da importação, essas máquinas haviam sido equipadas com motores elétricos fornecidos por X ao exportador E.

ii) O importador X no país I importa camisas masculinas. O tecido das camisas é fornecido por X ao exportador E, que se encarrega somente da confecção e do suprimento de acessórios (botões, linhas e etiquetas).

iii) O importador X importa no país I engrenagens de plástico. Estes produtos foram fabricados no exterior pelo exportador E, a partir de material de moldagem em poliamida fornecido por X.

iv) A firma X no país I importa uma máquina-ferramenta após tê-la enviado ao exterior para reparo; na reimportação, a firma X paga somente os custos de reparo ao exportador E.

7. É evidente em todos esses casos que tanto a transação que dá origem à importação das mercadorias em questão, como o preço dela resultante, não se referem as mercadorias no mesmo estado em que estas são importadas, mas apenas aos materiais utilizados e aos serviços prestados pelo fabricante estrangeiro e, às vezes, somente aos serviços.

8. Entretanto, há que se ter em conta os pontos a seguir.

9. O Artigo 8.1 b) do Acordo estabelece que, na determinação do valor de transação das mercadorias importadas, deverá ser incluído o valor, devidamente apropriado, de certos bens e serviços, sempre que o comprador, direta ou indiretamente, os tenha fornecido gratuitamente ou a preços reduzidos, para serem utilizados na produção e na venda para exportação das mercadorias importadas.

10. É assim possível estabelecer um valor de transação com base nas disposições dos Artigos 1 e 8, aplicados conjuntamente, em casos semelhantes aos ilustrados nos exemplos i) a iii), nos quais se pode dizer que ocorreu uma venda, e sempre que concorram as circunstâncias estabelecidas no Artigo 1, o valor de transação assim determinado será o valor aduaneiro das mercadorias no estado em que são importadas.

11. Situações como as evocadas no exemplo iv) tratam mais de prestação de serviços, embora, à primeira vista, pareçam tratar de um caso diferente. Entretanto, há que se ter presentes as seguintes considerações:

- A todas as mercadorias reimportadas deverá ser aplicado, na medida do possível, o mesmo tratamento para fins de valoração aduaneira, especialmente em virtude da declaração da Introdução Geral do Acordo, segundo a qual "o valor aduaneiro deve basear-se em critérios simples e equitativos, condizentes com as práticas comerciais, e que os procedimentos de valoração devem ser de aplicação geral, sem distinção entre as fontes de suprimento";

- A intenção fundamental do Acordo é de utilizar, o máximo possível, para fins de valoração aduaneira, o valor de transação estabelecido nos termos dos Artigos 1 e 8;

- A Opinião Consultiva 1.1 sobre o conceito de "venda" no Acordo estabelece que é possível alcançar uma uniformidade de interpretação e aplicação, tomando-se o conceito de "venda" no seu sentido mais amplo, para ser determinado somente segundo as disposições dos Artigos 1 e 8, aplicados conjuntamente.

12. A argumentação precedente permite concluir que as mercadorias importadas após reparo no exterior devem ser tratadas, para fins de valoração, da mesma forma que aquelas resultantes de uma transformação ou de uma elaboração. De outro modo, dever-se-á observar a ordem hierárquica prevista no Acordo. Posto que, no caso particular de uma operação de reparo, é pouco provável que possa ser aplicado um dos outros métodos estabelecidos no Acordo; o Artigo 7 seria aplicável, por exemplo, com base na interpretação flexível dos Artigos 1 e 8, tomados conjuntamente.

13. Obviamente, as administrações que aplicam as regras de valoração aduaneira nesse contexto têm plena liberdade para conceder isenções de direitos em virtude da legislação nacional.

Comentário 6.1

tratamento aplicável ÀS remessas fracionadas segundo o Artigo 1 do Acordo

Observações gerais

1. Para os fins do presente comentário, a expressão "remessas fracionadas" significa partidas de mercadorias que, embora sejam objeto de uma única transação entre um comprador e um vendedor, não são apresentadas para despacho em uma única remessa, por motivos relacionados com a expedição, o transporte, o pagamento ou outros fatores, sendo conseqüentemente importadas em remessas parciais ou escalonadas, seja através da mesma unidade aduaneira, seja através de diferentes unidades aduaneiras.

Situações específicas

2. A maior parte das mercadorias importadas em remessas fracionadas enquadra-se em uma das três categorias seguintes:

A) Fracionamento da remessa dos materiais correspondentes a uma instalação ou planta industrial, seja por procederem de distintas fontes de suprimento, seja pela impossibilidade física de importá-los de uma só vez, seja pela necessidade ou conveniência de escalonar as remessas de acordo com um cronograma de montagem;

B) Fracionamento da remessa da quantidade total de unidades vendidas ante a impossibilidade de importar as mercadorias de uma única vez ou a conveniência das partes no negócio de assim o fazer;

Fracionamento das remessas por razões de distribuição geográfica do total.

A. Fracionamento de uma instalação ou planta industrial.

3. Trata-se, neste caso, de importações de certos grupos de mercadorias e grandes instalações que, em razão de suas dimensões, é forçoso importar em várias remessas. O tratamento aplicável a essas remessas fracionadas, para fins de aplicação da tarifa e da técnica aduaneira dependerá, obviamente, da legislação nacional do país de importação.

4. O valor aduaneiro de cada remessa será baseado no preço efetivamente pago ou a pagar, ou seja, na proporção correspondente do pagamento total efetuado ou a efetuar pelo comprador ao vendedor, ou em benefício deste, pelas mercadorias importadas, conforme a transação concluída entre as partes.

5. Se a remessa parcial foi faturada em separado, será necessário adicionar ao montante da fatura os ajustes determinados segundo o Artigo 8 (fazendo, quando couber, uma apropriação para o total da transação) e operar da mesma forma com as deduções.

6. Se a remessa parcial não foi objeto de faturamento em separado, para a determinação do seu valor aduaneiro, poderá ser efetuada uma apropriação do total do valor da transação, de maneira razoável, adequada às circunstâncias e de conformidade com os princípios de contabilidade geralmente aceitos.

7. Normalmente nestes casos, não se poderá chegar a determinação definitiva do valor aduaneiro de cada remessa no momento da sua importação, pois essas importações envolvem frequentemente elementos tais como custo de engenharia ou cláusulas de revisão de preços (ver Comentário 4.1). Se for necessário retardar a determinação definitiva desse valor, o importador poderá, no entanto, retirar suas mercadorias da Aduana, em virtude do Artigo 13 do Acordo. O crédito tributário provisoriamente constituído pela Aduana, nos casos de mercadorias importadas em remessas fracionadas, poderá ser, evidentemente, ser objeto de revisão por ocasião da determinação definitiva do valor aduaneiro.

B. Fracionamento das remessas devido a quantidade.

8. Neste caso, parte-se do pressuposto de que a transação tem por objeto uma quantidade de unidades ou conjuntos de mercadorias idênticas, vendidas a um preço unitário convencionado. Os prazos de entrega podem ter sido previamente fixados ou ficado a critério das partes.

9. Dado que, para os fins de aplicação do Artigo 1, não há que se levar em conta o momento da conclusão do contrato de venda, nem as flutuações do mercado ocorridas após aquela data (ver Nota Explicativa 1.1), o preço efetivamente pago ou a pagar deve ser aceito como base para a determinação do valor aduaneiro das mercadorias.

10. Entretanto, quando as importações em remessas fracionadas se prolongarem durante um período de tempo razoável, superior àquele conforme com a prática comercial do setor, a administração aduaneira poderá considerar necessário efetuar investigações sobre o preço efetivamente pago ou a pagar e, especialmente sobre a existência de um acordo complementar que tenha modificado o preço original. Estas ações poderiam ser efetuadas ao amparo do disposto nos Artigos 13 e 17 do Acordo.

11. É muito possível que o preço unitário dependa da quantidade total de unidades objeto da transação, porém não seria aplicável o Artigo 1.1 b). Quando a Nota Interpretativa ao Artigo 1.1 b), cita como exemplo o caso em que o vendedor estabelece o preço das mercadorias importadas sob condição de que o comprador adquira também certa quantidade de outras mercadorias, está assentando um princípio relativo a outras e não às mesmas mercadorias objeto de uma transação única.

C. Fracionamento das remessas por razões de distribuição geográfica

12. A situação de que se trata constitui uma prática frequente no comércio internacional. O comprador acerta com um vendedor, em virtude de uma transação única, a compra de uma quantidade de mercadorias que são remetidas de forma fracionada a duas ou mais unidades aduaneiras de um mesmo país de importação ou de vários países de importação. O valor aduaneiro da fração de mercadorias importadas em cada unidade aduaneira ou em cada território aduaneiro deve ser determinado nos termos do Artigo 1 do Acordo com base no preço efetivamente pago ou a pagar por essa fração.

Conclusão

13. Tendo em conta as considerações precedentes sobre o tratamento aplicável às remessas fracionadas em suas distintas situações, há que se observar que o método de valoração previsto no Artigo 1, pode ser aplicado às remessas fracionadas, desde que sejam efetivamente preenchidas as condições do referido artigo.

Comentário 7.1

tratamento aplicável Às despesas de armazenagem e despesas conexas no contexto do Artigo 1

I. Considerações gerais

1. O tratamento aplicável às despesas de armazenagem, para fins de valoração aduaneira, exige que se determine tanto a natureza exata das despesas, como também o lugar e por quem são incorridas.

2. O presente comentário parte da suposição de que as transações em questão atendem os requisitos do Artigo 1.1 do Acordo. Caso contrário, o Artigo 1 não poderia ser aplicado, devendo ser utilizado um dos demais métodos previstos no Acordo, observada a ordem hierárquica nele estabelecida.

3. O comentário abrange somente a armazenagem propriamente dita e as despesas relacionadas com a movimentação das mercadorias para dentro e para fora do local de armazenagem. Não compreende outras atividades como, por exemplo, limpeza, seleção ou troca de embalagem ou vasilhame que podem ser efetuadas em um armazém ou entreposto.

4. Não há que se fazer distinção alguma entre os locais de armazenamento comuns e os depósitos aduaneiros onde as mercadorias são armazenadas sob controle aduaneiro em locais designados para esse fim, sem que devam ser pagos os direitos e impostos incidentes na importação. O tratamento aplicável a valoração das despesas de armazenagem é o mesmo em ambos os casos.

5. Em relação a armazenagem, as situações que podem suscitar um problema de valoração são, notadamente, as seguintes:

- as mercadorias estão armazenadas no exterior, no momento da venda para exportação para o país de importação;
- as mercadorias são armazenadas no exterior após a sua compra, porém antes da sua exportação para o país de importação;
- as mercadorias são armazenadas no país de importação antes do seu despacho para consumo;
- as mercadorias são armazenadas temporariamente por razões inerentes ao seu transporte.

6. O tratamento aplicável às despesas incorridas nessas situações é examinado nas partes II a V a seguir.

7. Ainda que a lista de situações não seja exaustiva, os exemplos servem para ilustrar os princípios gerais que regem o tratamento aplicável às despesas de armazenagem e despesas conexas. Obviamente, cada caso deverá ser examinado individualmente, tendo em conta as circunstâncias que lhe sejam próprias.

II. As mercadorias estão armazenadas no exterior no momento da venda para exportação para o país de importação.

8. Exemplos

a) O comprador A, no país de importação I, compra do vendedor B, no país de exportação X, mercadorias armazenadas por B no país X. O preço ex-warehouse pago por A a B inclui as despesas de armazenagem.

b) O comprador A no país de importação I compra, a um preço ex-factory, do vendedor B no país de exportação X, mercadorias que, no momento da transação, estão armazenadas por B no país X. Além do preço pelas mercadorias, o comprador A paga ao vendedor B as despesas de armazenagem faturadas em separado.

c) O comprador A, no país de importação I, compra a um preço ex-factory, do vendedor B no país de exportação X, mercadorias que, no momento da transação, estão armazenadas por B no país X. Além do preço pelas mercadorias, o comprador A deve pagar também ao proprietário do armazém as despesas de armazenagem incorridas pelo vendedor B.

9. A Nota ao Artigo 1 estipula que o preço efetivamente pago ou a pagar é o pagamento total efetuado ou a efetuar pelo comprador ao vendedor, ou em benefício deste, pelas mercadorias importadas.

10. Pode-se assumir que as despesas de armazenagem revertam ao vendedor como parte do preço efetivamente pago ou a pagar pelo comprador. Caso contrário, essas despesas deverão ser incluídas no preço, caso constituam um pagamento efetuado direta ou indiretamente ao vendedor, ou em benefício deste.

11. Assim, no caso dos exemplos acima, as despesas de armazenagem fazem parte do preço efetivamente pago ou a pagar pelas mercadorias.

III. As mercadorias são armazenadas no exterior após a sua compra, porém antes da sua exportação para o país de importação

12. Exemplo

O comprador A, no país de importação I, compra do vendedor B, no país de exportação X, mercadorias ex-factory que armazena no país X, por sua própria conta, antes da importação para o país I.

13. As despesas incorridas pelo comprador após a compra não podem ser consideradas como pagamentos efetuados direta ou indiretamente ao vendedor, ou em benefício deste; por conseguinte, não fazem parte do preço efetivamente pago ou a pagar. Por outro lado, essas despesas representam atividades empreendidas pelo comprador, por sua própria conta; os custos dessas atividades serão acrescidos ao preço efetivamente pago ou a pagar somente se o Artigo 8 prever um ajuste a esse respeito. Neste exemplo não existe disposição alguma dessa natureza e as despesas de armazenagem não fazem parte do valor aduaneiro.

IV. As mercadorias são armazenadas no país de importação antes do seu despacho para consumo

14. Exemplo

O comprador A, no país de importação I, adquire mercadorias do vendedor B. Na chegada das mercadorias no local de importação, o comprador A as armazena, por conta própria, em um depósito aduaneiro, até o início do seu programa de produção, cujo objetivo é transformar as mercadorias importadas em outros produtos. Decorridos três meses, o comprador A apresenta a declaração de importação para consumo e paga as despesas de armazenagem.

15. A Nota ao Artigo 1 estabelece que o preço efetivamente pago ou a pagar é o pagamento total efetuado ou a efetuar pelo comprador ao vendedor, ou em benefício deste, pelas mercadorias importadas. Dispõe igualmente que os custos das atividades empreendidas pelo comprador, por conta própria, salvo aquelas para as quais deva ser efetuado um ajuste conforme o disposto no Artigo 8, não devem ser acrescidos ao preço efetivamente pago ou a pagar.

16. As despesas incorridas pelo comprador após a compra não podem ser consideradas como pagamentos efetuados direta ou indiretamente ao vendedor, ou em benefício deste; por conseguinte, não fazem parte do preço efetivamente pago ou a pagar. Por outro lado, estas despesas representam atividades empreendidas pelo comprador, por conta própria; os custos dessas atividades devem ser acrescidos ao preço efetivamente pago ou a pagar pelas mercadorias importadas somente quando o Artigo 8 prever um ajuste a esse título. Neste exemplo, não existe disposição alguma a esse respeito e as despesas de armazenagem não fazem parte do valor aduaneiro.

V. As mercadorias são armazenadas temporariamente por razões inerentes ao seu transporte

17. Exemplos

a) o importador compra mercadorias ex-factory no país de exportação. As despesas de armazenagem são incorridas no local de exportação até a chegada do navio transportador.

b) na importação, um intervalo de tempo decorre entre a descarga das mercadorias e a apresentação da declaração de importação. Durante esse período, as mercadorias são armazenadas sob controle aduaneiro, incorrendo, por conseguinte, em despesas de armazenagem.

18. As despesas dessa natureza, decorrentes da armazenagem temporária das mercadorias durante o transporte, devem ser consideradas como custos associados ao transporte das mercadorias. Portanto, devem ser tratadas em conformidade com o disposto no Artigo 8.2 b) do Acordo ou, se incorridas após a importação, conforme a Nota ao Artigo 1 que dispõe que o custo de transporte após a importação não deve ser incluído no valor aduaneiro, desde que esteja destacado do preço efetivamente pago ou a pagar pelas mercadorias importadas.

Comentário 8.1

tratamento aplicável aos contratos globais (package deals)

1. Para os fins deste comentário, a expressão "contrato global" (package deal) deve ser entendida como um acordo que prevê o pagamento de uma soma global por um conjunto de mercadorias correlacionadas ou vendidas juntas, sendo o preço das mercadorias vendidas a única contraprestação.

2. Exemplos de contratos globais que podem apresentar problemas de valoração:

A) diferentes mercadorias são vendidas e faturadas a um preço global único;

B) mercadorias de diferentes qualidades, vendidas e faturadas a um preço global único, são parcialmente despachadas para consumo no país de importação;

C) diferentes mercadorias, objeto de uma mesma transação, são faturadas individualmente a preços fixados unicamente por razões tarifárias ou outras.

Tratamento aplicável na valoração

A) Diferentes mercadorias são vendidas e faturadas a um preço global único.

3. Supondo que tenham sido atendidas as demais condições do Artigo 1, o fato de existir um preço global único para diferentes mercadorias não impede que se estabeleça um valor de transação. Naqueles casos em que as mercadorias devam ser classificadas em posições tarifárias diferentes sujeitas a alíquotas diferentes, o preço global negociado no contexto de um contrato global, que cumpra com os requisitos do Artigo 1 do Acordo, não deve ser rejeitado, quando da aplicação do referido artigo, com base somente na sua classificação tarifária.

4. Ademais, existe o problema prático da apropriação correta do preço global entre as mercadorias que devam ser classificadas em posições tarifárias distintas. É possível utilizar várias possibilidades para resolvê-lo, como, por exemplo, referir-se a preços ou valores de mercadorias idênticas ou similares encontrados em importações anteriores, se esse método puder proporcionar uma referência válida sobre o preço das diversas mercadorias cobertas pelo contrato global. O importador também poderia fornecer um

detalhamento adequado dos preços, baseado nos princípios de contabilidade geralmente aceitos.

B) Mercadorias de diferentes qualidades, vendidas e faturadas a um preço global único, são parcialmente despachadas para consumo no país de importação.

5. Nesta situação, a natureza do problema é diferente e pode ser ilustrada com o seguinte exemplo:

Um lote composto de mercadorias de três qualidades diferentes (superior A, média B e inferior C) é comprado a um preço global unitário de 100 unidades monetárias (u.m.) por quilo. No país de importação, o comprador despacha para consumo a qualidade A ao preço de 100 u.m. por quilo, destinando as outras qualidades a outros regimes aduaneiros.

6. Dado que o preço global efetivamente pago ou a pagar foi pactuado para um conjunto de mercadorias de distintas qualidades, não existe um preço de venda para as mercadorias despachadas para consumo e, portanto, o Artigo 1 do Acordo não pode ser aplicado neste caso.

7. Entretanto, o Artigo 1 do Acordo poderia ser aplicado se, no exemplo acima, em vez de somente uma das diferentes qualidades tivesse sido despachada para consumo uma proporção determinada e igual (por exemplo $1/3$ ou $1/2$) de cada um dos produtos compreendidos no contrato global que constituem o lote. Então, seria possível aceitar como base para o valor de transação, de conformidade com o Artigo 1, o preço representado pelo percentual da quantia global correspondente ao percentual das mercadorias despachadas para consumo em relação com a quantidade total comprada.

C. Diferentes mercadorias, objeto de uma mesma transação, são faturadas individualmente a preços fixados unicamente por razões tarifárias ou outras, conforme ilustrado no exemplo seguinte:

Os produtos A e B, que foram comprados em um contrato global ao preço de 100 u.m., são faturados a 35 e a 65 u.m., respectivamente, para assim reduzir o valor global dos direitos aduaneiros a serem pagos pelo importador (sendo as alíquotas de 15% para o produto A e de 6% para o produto B), sem modificar, entretanto, o preço global da transação a ser paga ao vendedor.

8. Nesse exemplo, os preços foram fixados ou modificados (alguns foram majorados e outros minorados) de modo a reduzir, indevidamente, o montante dos direitos aduaneiros. Esta prática pode ser utilizada também para evitar medidas antidumping ou de contingenciamento.

9. Embora um caso de manipulação de preço, da espécie acima descrita, constitua um problema de luta contra a fraude, apesar disso, é necessário determinar o valor aduaneiro das mercadorias importadas.

10. A esse respeito, há que se notar que o arranjo compensatório no citado exemplo representa uma condição ou contraprestação cujo valor não pode ser determinado em relação às mercadorias a valorar. Portanto, o disposto no Artigo 1.1 b) é aplicável e a valoração não pode ser baseada no valor de transação das mercadorias importadas.

Comentário 9.1

tratamento aplicável aos custos das atividades executadas no país de importação

1. Este comentário examina o tratamento aplicável aos custos das atividades executadas no país de importação, no contexto do Artigo 1 e da sua Nota Interpretativa.

2. Ao tratar esta questão, seria inútil estabelecer uma lista das atividades empreendidas no país de importação e do tratamento que lhes seria aplicável para fins de valoração. Essa lista nunca poderia ser exaustiva e, além disso, em muitos casos, o tratamento reservado a cada atividade, em matéria de valoração, diferiria segundo as circunstâncias da transação. Por outro lado, um breve enunciado de princípios permitiria abarcar uma grande variedade de possibilidades.

3. A esse respeito, para determinar o valor aduaneiro de conformidade com o disposto no Artigo 1 do Acordo, os custos das atividades executadas após a importação, quando não estiverem incluídos no preço efetivamente pago ou a pagar, não devem ser incluídos no valor aduaneiro, salvo disposição contrária do Artigo 8. Trata-se, entre outras, das atividades que podem ser consideradas como apresentando um benefício para o vendedor, porém que o comprador empreende por conta própria.

4. Contrariamente, quando tais custos estiverem incluídos no preço efetivamente pago ou a pagar pelas mercadorias importadas, não há que deduzi-los desse preço, a menos que se trate de custos previstos na disposições pertinentes da Nota Interpretativa ao Artigo 1 do Acordo, que enuncia o seguinte:

"O valor aduaneiro não incluirá os seguintes encargos ou custos, desde que estes sejam destacados do preço efetivamente pago ou a pagar pelas mercadorias importadas:

a) encargos relativos a construção, instalação, montagem, manutenção ou assistência técnica, executados após a importação, relacionados com as mercadorias importadas, tais como instalações, máquinas ou equipamentos industriais;

b) custo de transporte após a importação;

c) direitos aduaneiros e impostos incidentes no país de importação" (considerados, por sua natureza, como destacáveis); ver Opinião Consultiva 3.1.

5. O significado do termo "importação" deve ser claramente determinado. No Glossário de Termos Aduaneiros Internacionais do Conselho de Cooperação Aduaneira, o termo "importação" é definido como "o ato de introduzir ou fazer introduzir qualquer mercadoria no território aduaneiro". Cabe observar, entretanto, que as diferentes legislações nacionais dão ao termo definições mais precisas. Portanto, qualquer menção a esse termo deve ser feita referindo-se à legislação nacional do país de que se trate.

6. No que concerne à alínea a) da Nota Interpretativa ao Artigo 1, a expressão "executadas após a importação" deve ser interpretada com flexibilidade, como se abrangesse as atividades executadas no país de importação. Nesse contexto, os custos das atividades mencionadas na alínea a) devem ser também excluídos do valor aduaneiro, mesmo quando ocorrerem anteriormente à importação, vez que são executadas como parte da instalação das mercadorias importadas. Poder-se-ia citar como exemplo os custos incorridos nas atividades de assentamento de fundações em concreto, executadas anteriormente à importação do maquinário posteriormente instalado sobre essas fundações.

7. Quanto à questão específica do transporte, é mister observar que, mesmo que a alínea b) da Nota Interpretativa ao Artigo 1 mencione somente o custo de transporte após a importação, seria consistente com a orientação geral da Nota Interpretativa, no que concerne aos encargos ou custos incorridos após a importação, estender o alcance dessa expressão aos gastos de carregamento, descarregamento e manuseio executados após a importação. O mesmo raciocínio seria aplicável aos custos de seguro incorridos após a importação.

Comentário 10.1

ajustes por diferenças de nível comercial e de quantidade segundo o Artigo 1. 2 b) e os Artigos 2 e 3 do acordo

Considerações gerais

1. Na aplicação do Acordo, é possível que se deva efetuar um ajuste para levar em conta diferenças demonstradas de nível comercial e de quantidade em relação com o Artigo 1.2 b) (valores-critério); Artigo 2.1 b) (mercadorias idênticas) e Artigo 3.1 b) (mercadorias similares). Embora a redação do Artigo 1.2 b) difira ligeiramente daquela contida no Artigo 2.1 b) e no Artigo 3.1 b), não há dúvida de que são os mesmos os princípios em questão; há que se considerar as diferenças atribuíveis ao nível comercial e à quantidade, devendo ser possível efetuar os necessários ajustes com base nos elementos de prova que demonstrem claramente sua razoabilidade e exatidão.

2. Quando a Aduana for informada de uma transação que possa ser utilizada para estabelecer um valor-critério segundo o Artigo 1.2 b) ou o valor de transação de mercadorias idênticas ou similares segundo os Artigos 2 e 3, deve-se determinar, em primeiro lugar, se essa transação foi realizada no mesmo nível comercial e substancialmente na mesma quantidade que a mercadoria objeto de valoração. Se o nível comercial e as quantidades são comparáveis para os efeitos dessa transação, não há que se efetuar qualquer ajuste em relação a esses fatores.

3. Em contrapartida, se comprovadas diferenças no nível comercial e nas quantidades, será necessário determinar se essas diferenças afetam o preço ou o valor. É importante ter presente que a existência de uma diferença no nível comercial ou nas quantidades não implica obrigatoriamente a realização de um ajuste, o qual se torna necessário somente se da diferença no nível comercial ou na quantidade resulta diferença no preço ou no valor; o ajuste será então efetuado com base nos elementos de prova que demonstrem claramente que aquele é razoável e exato. Se não satisfeita essa condição, não poderá ser efetuado o ajuste.

4. Os seguintes exemplos ilustram situações que apresentam problemas de ajustes unicamente por diferenças no nível comercial e nas quantidades, com exclusão dos ajustes por diferenças, por exemplo, nas distâncias percorridas ou nas modalidades de transporte utilizadas. Nos exemplos relativos aos Artigos 2 e 3, supõe-se que o valor aduaneiro das mercadorias importadas não pode ser determinado segundo as disposições do Artigo 1, devendo sê-lo com base no valor de transação, previamente aceito, de mercadorias idênticas ou similares.

5. Os seguintes exemplos, que fazem referência a mercadorias idênticas, são igualmente aplicáveis a mercadorias similares.

6.

Aplicação dos Artigos 2 e 3

Mesmo nível comercial e mesma quantidade - Sem ajuste

7. Exemplo 1:

Fornecedor	Quantidade	Preço Unitário	Importador	Nível
E	1.700 artigos	5 u.m. CIF	I	Atacadista

Existe o seguinte valor de transação que corresponde a uma venda de mercadorias idênticas:

Fornecedor	Quantidade	Preço Unitário	Importador	Nível
R	1.700 artigos	6 u.m. CIF	P	Atacadista

Neste caso não é necessário um ajuste e o valor de transação de 6 u.m. CIF é o valor aduaneiro de acordo com o Artigo 2.

Mesmo nível comercial, diferentes quantidades - sem ajuste

8. Pode suceder também que existam diferenças seja no nível comercial, seja na quantidade, porém que não têm relevância alguma, já que o vendedor não leva em conta o nível, nem a quantidade ao vender suas mercadorias. Tampouco, em casos do gênero, é necessária a realização de um ajuste.

9. Exemplo 2:

Fornecedor	Quantidade	Preço Unitário	Importador	Nível
E	2.000 artigos	5 u.m. CIF	I	Atacadista

Existe o seguinte valor de transação para mercadorias idênticas:

Fornecedor	Quantidade	Preço Unitário	Importador	Nível
R	1.700 artigos	6 u.m. CIF	P	Atacadista

A Aduana comprovou que R vende suas mercadorias ao preço de 6 u.m. a qualquer comprador que adquira pelo menos 1.000 unidades, porém, fora disto, não estabelece preços diferentes segundo a quantidade comprada. Neste caso, embora haja uma diferença nas quantidades, esta não afetou o preço, porque o vendedor das mercadorias idênticas não modifica seu preço dentro da faixa de quantidade em que tenham sido efetuadas ambas as vendas; portanto, não cabe efetuar qualquer ajuste em função da quantidade. O valor de transação de 6 u. m. CIF é o valor aduaneiro nos termos do Artigo 2.

Nível comercial diferente, quantidades diferentes - sem ajuste

10. Exemplo 3:

Fornecedor	Quantidade	Preço Unitário	Importador	Nível
E	1.500 artigos	5 u.m. CIF	I	Atacadista

Existe o seguinte valor de transação correspondente a uma venda de mercadorias idênticas:

Fornecedor	Quantidade	Preço Unitário	Importador	Nível
R	1.200 artigos	6 u.m. CIF	P	Varejista

O vendedor R não estabelece preços diferentes segundo o nível comercial, porém vende a qualquer um que compre pelo menos 1.000 unidades ao preço de 6 u.m. Neste exemplo, embora haja uma diferença no nível comercial, nenhuma diferença no preço lhe é atribuível, já que o vendedor das mercadorias idênticas negocia com qualquer comprador, independentemente do nível comercial. Ademais, dado que ambas as transações são comparáveis quanto às quantidades, vez que ambas excedem as 1.000 unidades, não há que efetuar qualquer ajuste em função da quantidade. Neste caso, o valor de transação de 6 u.m. CIF é o valor aduaneiro nos termos do Artigo 2.

Nível comercial diferente ou quantidade diferente - ajuste

11. Naqueles casos em que uma diferença no preço pode ser atribuída ao nível comercial ou à quantidade, deve ser efetuado um ajuste para encontrar um valor que se situe no mesmo nível comercial que as mercadorias objeto de valoração e que corresponda substancialmente às mesmas quantidades. Quando for necessário efetuar esses ajustes, as práticas comerciais do vendedor de mercadorias idênticas ou similares constituem um elemento primordial.

12. Quando for preciso efetuar um ajuste por causa de diferenças na quantidade, deve ser fácil determinar o montante desse ajuste. Entretanto, no que se refere ao nível comercial, é possível que não sejam tão evidentes os critérios a utilizar. As Aduanas terão que examinar a prática comercial do vendedor das mercadorias idênticas ou similares. Uma vez conhecida essa prática, um exame das atividades do importador das mercadorias objeto de valoração deverá fornecer a base para determinar o nível comercial que seria acordado entre o vendedor e o importador das mercadorias idênticas ou similares. Para obter essas informações, será necessária, conforme enunciado na Introdução Geral do Acordo, a celebração de consultas entre as partes interessadas.

13. Exemplo 4:

Fornecedor	Quantidade	Preço Unitário	Importador	Nível
E	1.700 artigos	4 u.m. CIF	I	Atacadista

Existe o seguinte valor de transação de mercadorias idênticas:

Fornecedor	Quantidade	Preço Unitário	Importador	Nível
F	2.300 artigos	4,75 u.m. CIF	R	Atacadista

A Aduana estabeleceu que a lista de preços, segundo a qual F realiza suas vendas, é autêntica e fidedigna e que F vende suas mercadorias a qualquer comprador por um preço que varia segundo a quantidade adquirida: para compradores que adquirem menos de 2.000 artigos, o preço é de 5 u.m. CIF, enquanto que para aqueles que compram 2.000 artigos ou mais, o preço unitário é de 4,75 u.m. CIF.

A diferença nas quantidades compradas intervém como fator comercialmente significativo que influi no preço a que se vendem as mercadorias e, portanto, deve ser efetuado um ajuste em função da diferença relativa à quantidade. O montante do ajuste por quantidade, neste caso, é de 0,25 u.m. e o preço de 5 u. m. CIF é, portanto, o valor aduaneiro consoante o Artigo 2.

13. Conforme observado anteriormente, os Artigos 2 e 3 requerem que os ajustes sejam efetuados somente com base nos elementos de prova produzidos, que demonstrem claramente que aqueles são razoáveis e exatos.

14. As Notas aos Artigos 2 e 3 citam, como exemplo desses elementos de prova, listas de preços vigentes onde estejam indicados os preços correspondentes a diferentes níveis comerciais e quantidades. Obviamente, será necessário averiguar, em cada caso, se essas listas são fidedignas. Na ausência de um critério objetivo dessa natureza, não seria correto aplicar os Artigos 2 ou 3, conforme o caso, na determinação do valor aduaneiro.

15. Exemplo 5:

Fornecedor	Quantidade	Preço Unitário	Importador	Nível
D	2.800 artigos	1,50 u.m. CIF	K	Atacadista

Existe o seguinte valor de transação de mercadorias idênticas:

Fornecedor	Quantidade	Preço Unitário	Importador	Nível
E	2.800 artigos	2,50 u.m. CIF menos 15%	R	Varejista

A Aduana comprovou que E pratica preços que constam de uma lista pública, sobre os quais concede um desconto de 20% a atacadistas e de 15% a varejistas. Na transação acima, a venda a R está de acordo com os preços dessa lista. Consequentemente, essa constatação autorizaria um ajuste do valor de transação das mercadorias idênticas, utilizando o preço unitário corrente de 2,50 u.m. CIF e o desconto de 20% aos atacadistas. Assim, o preço de 2,50 u.m. menos 20% seria o valor aduaneiro nos termos do Artigo 2.

Aplicação do Artigo 1.2 b)

Nível comercial diferente, mesma quantidade - Valor-critério comparável

16. Em uma venda entre pessoas vinculadas, o Artigo 1.2 b) confere ao importador a oportunidade de demonstrar que o seu valor se aproxima muito de algum dos valores-critério indicados nas sub-alíneas desse dispositivo. Consequentemente, o valor-critério deve ser demonstrado em todos os seus aspectos, inclusive, quando cabível, no que se refere a nível comercial e quantidade. Os princípios enunciados no Artigo 1.2 b), a respeito dos ajustes que devem ser efetuados para levar em conta esses fatores são os mesmos nos Artigos 2 e 3, salvo que os ajustes no valor de transação de mercadorias idênticas ou similares devem ser efetuados com vistas a estabelecer o valor aduaneiro das mercadorias importadas, enquanto que, conforme o Artigo 1.2 b), se ajusta o valor-critério somente para fins de comparação.

17. Exemplo 6:

Fornecedor	Quantidade	Preço Unitário	Importador	Nível
E	1.700 artigos	5 u.m. CIF	I	Atacadista

O importador I fornece à Aduana o seguinte valor-critério, que constitui o valor de transação de mercadorias idênticas vendidas a um comprador não vinculado:

Fornecedor	Quantidade	Preço Unitário	Importador	Nível
F	1.700 artigos	6 u.m. CIF	M	Varejista

A Aduana comprova que F vende suas mercadorias a atacadistas ao preço de 5 u.m. CIF e que I é um atacadista.

O montante do ajuste, neste caso, seria de 1 u. m. O valor-critério, levando em conta a diferença relativa ao nível comercial, seria de 5 u.m. Dado que o preço feito a parte

vinculada está de acordo com o citado valor-critério, poder-se-ia aceitar esse preço como valor de transação segundo o Artigo 1.

Ausência de elementos de prova - Rejeição do valor-critério

18. Exemplo 7:

Fornecedor	Quantidade	Preço Unitário	Importador	Nível
E	20.050 artigos	1,50 u. m. CIF	I	Atacadista

O importador I fornece o seguinte valor-critério, que constitui um valor de transação de mercadorias idênticas a um comprador não vinculado:

Fornecedor	Quantidade	Preço Unitário	Importador	Nível
E	1.020 artigos	2.10 u.m. CIF	F	Varejista

O vendedor E declara que vende, ocasionalmente, a varejistas independentes e que jamais vendeu a atacadistas independentes; porém, caso o fizesse, seu preço unitário seria de 1,50 u.m. CIF.

Dado que E jamais realizou vendas a atacadistas não vinculados, porém simplesmente informou que estaria disposto a fazê-lo, não há elemento de prova que demonstre claramente a razoabilidade do ajuste. Como não pode ser efetuado um ajuste para levar em conta a diferença de nível comercial, não pode ser aceito o valor-critério apresentado por I, para fins de comparação.

19. Para valorar as mercadorias segundo o Artigo 1, quando houver uma vinculação, ou conforme os Artigos 2 ou 3, normalmente deverão ser celebradas consultas entre o importador e a Administração Aduaneira. Essas consultas, assim como as informações obtidas de outras fontes, deverão permitir que a Aduana decida sobre a necessidade de um ajuste, e se este pode ser aplicado com base em dados comprovados.

Comentário 11.1

tratamento aplicável às vendas relacionadas (tie-in sales)

1. Existem duas grandes categorias de vendas relacionadas. Em uma delas, a condição ou contraprestação refere-se ao preço das mercadorias, na outra à venda das mercadorias. As situações em que as condições ou contraprestações se referem tanto ao preço como à venda devem ser tratadas como vendas relacionadas da primeira categoria.

2. Nas vendas relacionadas da primeira categoria, o preço de uma transação depende das condições de outras transações pactuadas entre o vendedor e o comprador. Por via de consequência, o preço não constitui a única contraprestação. Uma venda relacionada deste tipo constitui situação em que o preço depende de uma condição ou contraprestação cujo valor não pode ser determinado com relação às mercadorias objeto de valoração e, por conseguinte, o preço deve ser rejeitado para fins de determinação de um valor de transação, de acordo com as disposições do Artigo 1.1 b) do Acordo. A Nota Interpretativa ao referido artigo enumera três exemplos: 1) o vendedor estabelece o preço das mercadorias importadas sob condição de que o comprador adquira também certa quantidade de outras mercadorias; 2) o preço das mercadorias importadas depende do preço ou preços a que o comprador das mercadorias importadas vende outras mercadorias ao vendedor das mercadorias importadas; 3) o preço é estabelecido sob a forma de pagamento alheia às mercadorias importadas, por exemplo, quando estas

forem mercadorias semiacabadas fornecidas pelo vendedor sob condição de receber certa quantidade das mercadorias acabadas.

3. Entretanto, a esse respeito, há que se ter cautela de modo a assegurar que a aplicação do Artigo 1.1 b) não se estenda além do que este realmente se propõe.

4. Por exemplo, quando um vendedor concede um desconto calculado sobre a quantidade ou o valor monetário de um único pedido, o fato de que o comprador possa se beneficiar do desconto ao fazer o pedido de certo número de artigos diferentes, os quais nenhum, tomado individualmente, tenha dado direito ao desconto, não representa uma situação em que o Artigo 1.1 b) seja aplicável.

5. A segunda categoria de vendas relacionadas, em que a condição ou contraprestação se refere à venda das mercadorias, compreende o que em inglês se chama countertrade, ou seja, "operações de compensação". Trata-se de transações em que as vendas a um país estão intimamente ligadas a vendas a partir desse país, embora, às vezes, possam entrar inclusive em jogo vendas a partir de outro país. As operações de compensação são, essencialmente, um mecanismo de pagamento pelas mercadorias no comércio internacional, mediante uma troca de produtos por produtos. Em alguns casos, as operações de compensação podem envolver troca de serviços por produtos ou vice-versa.

6. Graças às operações de compensação, um país pode obter do exterior os produtos de que necessita e, ao mesmo tempo, manter um fluxo de troca equilibrado ao ser assegurada a venda para exportação de seus próprios produtos (produtos de compensação). As operações de compensação podem implicar o pagamento total ou parcial de um produto importado, sob a forma de produtos fabricados no país de importação e dele exportados, em lugar de pagamento em dinheiro. Entretanto, frequentemente, o pagamento das duas transações será efetuado em dinheiro.

7. A seguir, são enumerados os tipos mais comuns de operações de compensação:

a) troca (barter): uma simples troca de mercadorias por mercadorias, sem o pagamento em dinheiro (ver Opinião Consultiva 6.1);

b) compra de compensação (counterpurchase): uma troca de mercadorias por mercadorias e dinheiro, ou uma troca de mercadorias por serviços e dinheiro;

c) conta justificativa (evidence account): as compras de compensação revestem, com frequência, a forma de uma "conta justificativa". Para fins de pagamento, abre-se esta conta em um banco de comércio exterior ou em um banco central e as vendas de compensação do exportador são acreditadas para fazer frente às obrigações decorrentes de suas compras de compensação atuais ou futuras. Esses acordos proporcionam certa flexibilidade ao exportador, já que assim não deve proceder imediatamente às compras, pois graças à "conta justificativa" tem tempo para estudar com calma os mercados antes de efetuar suas compras de compensação;

d) troca compensada (compensation ou buyback): A venda de maquinário, equipamentos, tecnologia ou de uma fábrica de produção ou de transformação em troca de uma determinada quantidade do produto final como pagamento total ou parcial;

e) acordo de compensação (clearing agreement): um acordo bilateral entre dois países para a compra, durante um determinado período, de certa quantidade de bens produzidos por esses países, com a utilização de uma moeda livremente conversível de um terceiro país, ou seja, de uma moeda forte;

f) comércio triangular (switch ou triangular trade): um acordo em virtude do qual uma das partes no acordo comercial bilateral (como, por exemplo, um acordo de compensação mencionado no item e) acima) transfere seu saldo credor a um terceiro. Por exemplo, os países A e B concertam um acordo de compensação e A compra do país C um produto pelo qual efetuará o pagamento solicitando a B que, em virtude do acordo de compensação, transfira ao país C os pagamentos que a este deve fazer;

g) swap: uma troca de mercadorias idênticas ou similares provenientes de lugares diferentes para economizar custos de transporte. Este tipo de transação difere da troca (barter) mencionada no item a), vez que o intercâmbio do produto idêntico ou similar é feito unicamente com vistas ao benefício de uma fonte de suprimento mais próxima por exemplo, o caso de um comprador japonês que adquire uma quantidade de hidrocarbureto venezuelano, trocando-a por uma quantidade equivalente de petróleo bruto do Alasca, que havia sido adquirida por um comprador americano da costa leste;

h) compensação parcial (offset arrangement): a venda de um produto, geralmente de alta tecnologia, sob condição de que o exportador incorpore em seu produto final, certos materiais, partes ou elementos que tenha adquirido no país de importação

8. Parece não existir estatística confiável sobre o volume do comércio internacional que implique a utilização de operações de compensação. As estatísticas existentes divergem consideravelmente, de 1 a 25% do comércio mundial. Esta discrepância se deve a que, contrariamente aos métodos usuais de avaliação do volume do comércio internacional, não há meios para registrar e analisar as operações de compensação como tais. Na prática, não é sempre fácil identificá-las, especialmente naqueles casos em que as transações são expressas em termos monetários e pagas de forma separada. Entretanto, embora não sejam coincidentes as cifras do volume das operações de compensação, há consenso de que a sua participação está crescendo no comércio mundial.

9. Quanto às consequências das operações de compensação sobre o preço ou custo das mercadorias, as opiniões tampouco parecem concordar. Não obstante, é certo que o exportador que se propõe a proceder a uma compra de compensação deve fixar seus preços levando em conta que terá que vender não somente seus próprios produtos, como também os de seu cliente. É de se supor que, por esse fato, o exportador aumente seu preço. Assim sendo, o preço das mercadorias exportadas a um país que exige ou pratica as operações de compensação será provavelmente igual ou superior ao preço das mercadorias que não são objeto dessas operações de compensação.

10. Outrossim, em lugar de, ou ademais do exposto, é possível que o exportador exija um preço inferior pelas mercadorias que deva comprar. Portanto, o preço das mercadorias compradas em compensação será provavelmente igual ou inferior ao preço que seria fixado sem a operação de compensação. Naturalmente, essas mercadorias podem ser importadas no próprio país do exportador ou em qualquer outro país.

11. Para a valoração aduaneira, há que verificar, em primeiro lugar, se as condições estipuladas no Artigo 1 impedem ou não a sua aplicação às operações de compensação.

Dado o número de formas diferentes que este tipo de transação pode revestir, parece improvável que se possa chegar a uma solução geral a este respeito; e a decisão haveria de ser tomada tendo em conta os elementos de fato de cada transação e o tipo de operação de compensação de que se trate.

COMENTÁRIO 12.1

significado do termo "restrições" contido no Artigo 1.1 a) iii)

1. Nos termos do disposto no Artigo 1 do Acordo, o valor aduaneiro das mercadorias importadas será o valor de transação, desde que não existam, entre outras coisas, restrições à cessão ou utilização das mercadorias pelo comprador, ressalvadas as que:

i) sejam impostas ou exigidas por lei ou pela administração pública do país de importação;

ii) limitem a área geográfica na qual as mercadorias podem ser revendidas; ou

iii) não afetem substancialmente o valor das mercadorias.

2. Por sua própria natureza, identificar as duas primeiras exceções acima citadas não acarretará normalmente problemas. Em contrapartida, no caso da terceira exceção é possível que devam ser levados em consideração certos fatores para determinar se a restrição afetou substancialmente o valor das mercadorias ou não. Dentre esses podem ser mencionadas a natureza da restrição, a natureza das mercadorias importadas, o ramo de produção e suas práticas comerciais, assim como a importância comercial de sua influência no valor. Já que esses fatores podem diferir de um caso a outro, não seria conveniente aplicar critérios fixos. Por exemplo, uma influência mínima no valor de certa classe de mercadorias pode ser considerada como substancial, enquanto que uma influência muito maior no valor das mercadorias de outra não pode ser considerada como tal.

3. Na Nota Interpretativa ao Artigo 1 cita-se um exemplo de restrições à cessão ou utilização das mercadorias que não afetam substancialmente o valor destas: trata-se do caso de um vendedor de automóveis que exige do comprador que não os revenda, nem exiba antes de determinada data, que marca o início do ano para o modelo. Poder-se-ia igualmente citar como exemplo o caso de um fabricante de cosméticos que impõe, mediante contrato, aos importadores que seu produto seja vendido aos consumidores, exclusivamente, por representantes comerciais que pratiquem a venda porta a porta, posto que seu sistema de distribuição e de publicidade está orientado nesta direção.

4. Por outro lado, uma restrição que poderia afetar substancialmente o valor das mercadorias importadas seria aquela que não fosse usual em dado ramo de comércio. É o caso de um aparelho vendido a um preço simbólico, sob a condição de que o comprador somente o utilize em finalidades beneficentes.

COMENTÁRIO 13.1

aplicação da decisão sobre a valoração de suportes físicos que contenham software para equipamentos de processamento de dados

1. Este comentário trata da questão da valoração de suportes físicos que contenham software para equipamentos de processamento de dados, no contexto específico da aplicação do parágrafo 2 da Decisão adotada pelo Comitê de Valoração Aduaneira.
2. O princípio a ter em conta a este respeito é que, para determinar o valor aduaneiro dos suportes físicos importados que contenham dados ou instruções, se levará em consideração somente o custo ou valor do suporte físico propriamente dito. Por conseguinte, o valor aduaneiro não compreenderá o custo ou valor dos dados ou instruções, sempre que este esteja destacado do custo ou valor do suporte físico.
3. Uma das dificuldades encontradas ao aplicar esta Decisão se radica na distinção que deve existir entre o custo ou o valor dos dados ou das instruções e o custo ou o valor do suporte físico. Em alguns casos, somente se dispõe de um preço global para os dados ou instruções e o suporte físico; em outros, somente se fatura o preço do suporte físico ou somente se conhece o custo ou o valor dos dados ou instruções.
4. Dado que os países têm a opção de aplicar ou não o parágrafo 2 da Decisão, aqueles que decidam aplicá-lo deveriam interpretá-lo no sentido mais amplo possível, sob pena de despojar a Decisão de qualquer sentido. Consequentemente, a expressão "estiver destacado" deveria ser interpretada de tal forma que, se somente o custo ou valor do suporte físico é conhecido, o custo ou o valor dos dados ou das instruções deve ser considerado como destacado.
5. Se, por qualquer motivo, uma administração considera que é necessária uma declaração separada dos dois custos ou valores, e somente se dispuser de um deles, o outro poderia ser determinado por meio de uma estimativa, utilizando critérios razoáveis, consistentes com os princípios e as disposições gerais do Acordo e do Artigo VII do Acordo Geral. Também seria possível realizar uma estimativa similar para obter valores separados nos casos em que somente se disponha de um preço global para os dois elementos. As administrações aduaneiras que optem por seguir a prática da estimativa podem considerar necessário realizar consultas com o importador para chegar a uma solução razoável.
6. Se no momento da importação o importador não se encontre em condições de fornecer informação suficiente para essa finalidade, poderiam ser aplicadas as disposições do Artigo 13.
7. A prática recomendada neste comentário aplica-se à valoração de suportes físicos que contenham software para fins aduaneiros e não leva em conta outras exigências como a coleta de estatísticas.

Comentário 14.1

aplicação do Artigo 1.2

1. Este comentário examina os direitos e as obrigações das administrações aduaneiras e dos importadores, segundo o Acordo, no que concerne ao tratamento aplicável às transações entre partes vinculadas, de conformidade com o Artigo 1.2.
2. A Introdução Geral do Acordo reconhece que a base para a valoração aduaneira das mercadorias deve ser, tanto quanto possível, o seu valor de transação. Entretanto, de acordo com o Artigo 1, o valor de transação somente poderá ser aceito como valor

aduanero se forem satisfeitas as quatro condições estabelecidas nas alíneas a) a d), do parágrafo 1, do citado Artigo 1. A quarta condição, enunciada na alínea d) do parágrafo 1, requer que não exista uma vinculação entre o comprador e o vendedor, embora disponha também que, em caso de existir, o valor de transação será aceitável desde que satisfeitas as disposições do Artigo 1.2. Textualmente, esta disposição significa que uma vinculação entre o comprador e o vendedor levanta uma questão que serve para alertar o importador e a Aduana sobre a existência de um problema quanto à aceitabilidade do preço como base do valor de transação.

3. Entretanto, quando se puder demonstrar que o disposto no Artigo 1.2 b) pode ser satisfeito (a saber, o valor de transação aproxima-se muito de algum dos "valores-critério" nele enunciados), ficaria estabelecida a aceitabilidade do preço como base do valor de transação, sendo desnecessário, conforme o Artigo 1.2 a), qualquer exame das circunstâncias da venda das mercadorias importadas.

4. Na ausência de um desses valores-critério, as seguintes perguntas e respostas facilitariam uma orientação às administrações aduaneiras e aos importadores sobre a aplicação do Artigo 1.2 a).

Pergunta 1

5. A existência de uma vinculação entre o comprador e o vendedor, no sentido do Artigo 15.4, confere à Aduana o direito de rejeitar o valor de transação?

Resposta:

6. Não. A vinculação, em si, não constitui motivo para rejeitar o valor de transação. O Artigo 1.2 a), é muito claro sobre este particular. Entretanto, o fato de existir uma vinculação alerta às Aduanas sobre a possível necessidade de proceder a uma investigação sobre as circunstâncias da venda.

Pergunta 2:

7. É necessário que as Aduanas tenham razões para a realização de uma investigação sobre as circunstâncias da venda?

Resposta:

8. Não. O Artigo 1.2 a), dispõe que serão examinadas as circunstâncias da venda entre partes vinculadas. Entretanto, o parágrafo 2 da Nota Interpretativa ao Artigo 1.2 pontualiza que não se exige a realização de um exame dessas circunstâncias em todos os casos, todavia somente quando existirem dúvidas acerca da aceitabilidade do preço.

Pergunta 3

9. O Acordo fornece diretrizes precisas a respeito das dúvidas sobre a aceitabilidade de um preço que dariam motivo às Aduanas para empreender uma investigação sobre as circunstâncias da venda?

Resposta:

10. Não. Entretanto, a concepção estrutural do Acordo é tal que a mera existência de uma vinculação dá motivos para questionar se o preço entre o vendedor e o comprador foi ou não influenciado pela vinculação, porque somente pode ser utilizado o preço como base

do valor de transação quando a vinculação não o tiver influenciado. De outro lado, o Artigo 17 estabelece que nenhuma das disposições do Acordo impedirá as Aduanas que comprovem a veracidade ou a exatidão de qualquer afirmação, documento ou declaração. Poderia tratar-se, por exemplo, de uma declaração feita pelo comprador vinculado, implícita ou explicitamente, segundo os documentos ou declarações requeridos pelo país de importação, ao aplicar o método do valor de transação, a saber, "o preço não foi influenciado pela minha vinculação com o vendedor".

Pergunta 4

11. As Aduanas devem comunicar suas "dúvidas" ao importador quando buscarem informações sobre as circunstâncias da venda ou sobre a influência da vinculação entre o comprador e o vendedor no preço?

Resposta

12. Não. Nenhuma das disposições do Acordo preceitua que as Aduanas devam justificar as razões pelas quais solicitam informações ao importador sobre a operação de importação. O parágrafo 6 do Anexo III e o Artigo 17 reconhecem que as Aduanas podem ter necessidade de realizar investigações sobre a veracidade ou exatidão de qualquer afirmação, documento ou declaração que lhes sejam apresentados para fins de valoração aduaneira e o direito de contar com a plena cooperação dos importadores nessas investigações. Nenhuma disposição preceitua que as Aduanas devam justificar suas razões para o exame de uma transação. Entretanto, nenhuma tampouco lhes impede de informar ao importador sobre as razões de suas dúvidas, o que seria desejável, quando possível.

Pergunta 5:

13. Se a Aduana tem motivos para acreditar que o preço das mercadorias em uma transação foi influenciado pela vinculação, deve comunicar ao importador as razões que a levaram a assim acreditar?

Resposta:

14. Sim. O Artigo 1.2 a), estabelece que a administração aduaneira, quando tiver motivos para considerar inaceitável o valor de transação porque a vinculação influenciou o preço e que, portanto, o Artigo 1 não é aplicável, deverá comunicar esses motivos ao importador. Além disso, ao importador deverá ser dada oportunidade razoável para contestar e o direito de ser informado por escrito sobre os motivos da Aduana.

Pergunta 6:

15. Incumbe ao importador assegurar-se de que a vinculação não influenciou o preço antes de declarar as mercadorias para sua valoração segundo as disposições do Artigo 1?

Resposta

16. Sim. Antes de declarar um valor aduaneiro determinado segundo o método do valor de transação, o importador tem que se assegurar, na medida do possível, de que nenhum elemento influenciou o preço. Esta obrigação lhe é imposta pelo Artigo 1 ao dispor que é aplicável o valor de transação, desde que não exista uma vinculação entre o comprador e o vendedor ou, caso exista, seja possível demonstrar que esta não influenciou o preço.

Pergunta 7:

17. Quando a Aduana tiver examinado previamente as circunstâncias da venda e a vinculação entre o comprador e o vendedor, e comprovado que esta não influenciou o preço, ser-lhe-ia negada a possibilidade de solicitar posteriormente as mesmas ou outras informações?

Resposta:

18. Não. Embora não se pretenda que a Aduana examine as circunstâncias de cada uma das vendas, sempre que tenha dúvidas acerca da aceitabilidade de um preço, poderá empreender uma nova investigação junto ao importador.

Comentário 15.1

aplicação do método do valor dedutivo

1. Este comentário trata das questões de carácter geral que podem ser suscitadas pela aplicação das disposições do Artigo 5.1. A esse respeito, reconhece-se que as Notas Interpretativas ao referido artigo já oferecem considerável orientação.

2. Em geral, reconhece-se que a aplicação do método do valor dedutivo segundo o Artigo 5 do Acordo pode diferir de um conjunto de circunstâncias a outro. Por conseguinte, o Artigo 5 deve ser aplicado, na prática, com flexibilidade, tendo em conta as circunstâncias próprias de cada caso.

3. Na determinação das vendas na maior quantidade total, a primeira questão que pode ser colocada é se a aplicação do Artigo 5.1 restringe-se às vendas das mercadorias importadas e das mercadorias idênticas ou similares importadas efetuadas pelo importador das mercadorias importadas ou se esse artigo permite que sejam levadas em conta as vendas de mercadorias idênticas ou similares importadas por outros importadores.

4. O Artigo 5.1 a) e suas Notas Interpretativas parecem não proibir que sejam levadas em conta as vendas de mercadorias idênticas ou similares importadas por outros importadores, entretanto, como medida prática, se foram realizadas, pelo importador, vendas das mercadorias importadas ou das mercadorias idênticas ou similares, é possível que não seja necessário buscar as vendas das mercadorias idênticas ou similares efetuadas por outros importadores.

5. Tendo em conta as circunstâncias de cada caso, às Aduanas é facultado decidir se podem ser levadas em consideração as vendas efetuadas por outros importadores, mesmo quando o importador das mercadorias objeto de valoração efetuar vendas das mercadorias importadas ou vendas das mercadorias idênticas ou similares importadas.

6. Outra questão, estreitamente ligada à primeira, é se existe, na aplicação do Artigo 5.1, alguma hierarquia ao serem utilizadas as vendas das mercadorias importadas ou das mercadorias idênticas ou similares importadas para a determinação do preço unitário.

7. A aplicação prática do Artigo 5.1 a), supõe que se existem vendas das mercadorias importadas, é possível que não devam ser levadas em consideração as vendas das mercadorias idênticas ou similares importadas para a determinação do preço unitário na maior quantidade total. Quando as mercadorias importadas não forem vendidas, poderão

ser utilizadas as vendas das mercadorias idênticas ou similares, nesta ordem de prioridade.

8. Após a determinação do preço unitário, segundo o Artigo 5.1, é necessário deduzir os elementos enumerados no referido artigo.

9. Na aplicação prática dessa disposição há que se ter em conta diversos fatores. Um deles é o critério adotado para determinar qual montante de comissões ou de lucros e despesas gerais pode ser considerado como "usualmente pago ou a pagar".

10. A redação do Artigo 5 e de suas Notas Interpretativas deixa claro que a dedução a ser feita refere-se ao montante de comissões ou de lucros e despesas gerais usualmente obtido em vendas de mercadorias importadas da mesma classe ou espécie no país de importação. Esta dedução deve ser baseada nas cifras fornecidas pelo importador ou em seu nome, a menos que estas não concordem com aquelas usuais.

11. O montante usual a título de comissões ou de lucros e despesas gerais poderia consistir em uma faixa de valores que provavelmente variará de acordo com a classe ou espécie das mercadorias objeto de valoração. Para que uma faixa seja aceitável, não deveria ser nem muito ampla nem muito reduzida em número. A faixa deveria permitir, de maneira óbvia e fácil, a sua qualificação como montante "usual". Outras abordagens também poderiam ser consideradas, por exemplo, a utilização de montantes preponderantes (caso existam cifras) ou de uma quantia obtida através da média simples ou ponderada.

12. Outra consideração é que o Artigo 5 somente estipula que a dedução seja feita a título de comissões ou a título de lucros e despesas gerais, porém omite que se estabeleçam critérios para a determinação de qual deles deve ser deduzido. Por outro lado, tendo em vista que a Introdução Geral do Acordo reconhece que a determinação do valor aduaneiro deve ser baseada em critérios simples e eqüitativos, condizentes com as práticas comerciais, a dedução a título de comissão será efetuada, normalmente, quando a venda no país de importação das mercadorias objeto de valoração tiver sido ou vier a ser realizada por um agente ou mediante comissão. Os pagamentos a título de lucros e despesas gerais seriam deduzidos quando as transações não implicarem comissões.

13. Outro aspecto diz respeito à coleta e atualização de informações sobre os montantes usuais por comissões e lucros e despesas gerais.

14. Na prática, não parece ser útil reunir e arquivar sistematicamente os dados necessários para a comprovação dos montantes usuais de comissões ou de lucros e despesas gerais. É possível obter os dados somente quando fizer falta responder a uma necessidade específica. Frequentemente, as Aduanas, ao aplicarem na prática o Artigo 5, terão que se enfrentar com casos de fabricantes de numerosos produtos, de pequenas indústrias que contam com um número escasso de importadores, de indústrias que realizam um grande número de transações com partes vinculadas etc. Nessas circunstâncias, as Aduanas podem consultar os seus próprios arquivos. Os dados podem ser obtidos também a partir de câmaras de comércio, de outros importadores, de firmas de contabilidade acreditadas, de órgãos governamentais encarregados de assuntos comerciais e fiscais, e de outras fontes fidedignas.

15. A metodologia para a obtenção de dados pode variar de um país a outro, entretanto, podem consistir em fiscalizações realizadas junto a importadores conhecidos de mercadorias da mesma classe ou espécie, os quais, a pedido, poderiam fornecer os dados de bom grado e em estudos sobre casos de valoração, relativos a importadores conhecidos. Considerando que as empresas podem não ter informação sobre lucros e despesas gerais por produto, as administrações podem atuar segundo o princípio do exame de lucros e despesas gerais relativos à faixa ou ao grupo mais restrito de mercadorias sobre as quais possam ser obtidas informações suficientes.

COMENTÁRIO 16.1

ATIVIDADES EXECUTADAS PELO COMPRADOR POR CONTA PRÓPRIA, APÓS A AQUISIÇÃO DAS MERCADORIAS, PORÉM, ANTES DA IMPORTAÇÃO

1. Este comentário examina as circunstâncias em que o custo das atividades executadas pelo comprador por conta própria, após a aquisição das mercadorias, porém, antes da importação poderia ou não ser considerado como parte do valor aduaneiro, determinado de acordo com as disposições do Artigo 1.

2. O segundo parágrafo da Nota Interpretativa ao Artigo 1, relativo ao "preço efetivamente pago ou a pagar", assenta o princípio que o Acordo estabelece a respeito das atividades que por conta própria execute o comprador. Os custos dessas atividades não serão acrescidos ao preço efetivamente pago ou a pagar, a menos que deva ser efetuado um ajuste conforme o disposto no Artigo 8.

3. O seguinte exemplo pode ilustrar semelhante situação:

O importador I, no país de importação Y, adquire do vendedor S, no país de exportação X, uma máquina por 30.000 unidades monetárias (u.m). Para confirmar que a máquina atende às especificações do contrato de venda, o comprador I, após a compra, confia um teste adicional da máquina ao especialista T, também no país X, pagando-lhe 500 u.m. por esse trabalho. Neste contexto, entende-se por teste adicional qualquer verificação que não seja considerada parte do processo de produção das mercadorias. O teste adicional da máquina não constitui uma condição da venda acertada entre I e S.

O pagamento por testar a máquina que I faz a T, que não está vinculado ao vendedor S, não se efetua direta ou indiretamente a S, nem em benefício deste. Portanto, não faz parte do preço efetivamente pago ou a pagar. Ademais, essa atividade que o comprador executa não é uma daquelas em relação às quais deva ser efetuado um ajuste conforme o disposto no Artigo 8. Se as demais condições do Artigo 1 são preenchidas, a máquina seria valorada com base nesse artigo, desde que não se tenha transformado, adaptado, aperfeiçoado, nem de alguma forma modificado a natureza das mercadorias.

4. Na prática comercial, são muito diversas as atividades que um comprador pode executar após a compra das mercadorias, porém, antes da importação. Tendo em conta os Artigos 1 e 8 e suas Notas Interpretativas, essas atividades podem compreender aquelas executadas para promover a venda e a distribuição das mercadorias no país de importação. O custo dessas atividades que o comprador execute por conta própria, não deve ser considerado como um pagamento indireto ao vendedor, mesmo que se possa considerar que o vendedor delas se beneficie. O seguinte exemplo serve de ilustração a este princípio:

A firma A é distribuidora de material elétrico no país I. Comercializa suas mercadorias por meio de uma rede de distribuidores (varejistas e centros de serviços) que operam em virtude de acordos de franquia (franchising) pactuados com ela. A firma A conclui um contrato de longo prazo com um produtor estrangeiro S, para que este lhe forneça um novo tipo de aparelho elétrico. Segundo o contrato, os aparelhos devem ser comercializados com a marca registrada de S, e A se compromete a arcar com a totalidade dos custos dos estudos de mercado no país de importação. A firma A faz o pedido do estoque inicial de aparelhos, e promove uma campanha publicitária, antes de sua importação.

5. No exemplo anterior, o custo da campanha publicitária não faz parte do valor aduaneiro, tampouco conduz à rejeição do valor de transação, uma vez que essa atividade é uma daquelas que estão relacionadas com a comercialização das mercadorias importadas, conforme indicado na última frase do parágrafo 1 b), da Nota Interpretativa ao Artigo 1.

Comentário 17.1

comissões de compra

1. O tratamento aplicável para efeitos de valoração às comissões de compra e sua definição figuram no Artigo 8.1 a) i) do Acordo e na sua Nota Interpretativa.
2. Mesmo quando as disposições do Acordo são claras e não levantam qualquer questão de princípio, o tratamento aplicável às comissões, para fins de valoração aduaneira, depende da natureza exata dos serviços prestados pelos intermediários.
3. A Nota Explicativa 2.1 do Comitê Técnico de Valoração Aduaneira examina as comissões e corretagens em relação com o Artigo 8, destaca as características comuns dos intermediários e conclui que, tendo em conta que a natureza dos serviços prestados pelos intermediários não pode ser determinada com frequência, baseando-se somente nos documentos comerciais apresentados, as administrações nacionais terão que adotar as medidas razoáveis que julguem necessárias para assegurar a correta aplicação deste dispositivo do Acordo.
4. Este comentário fornece algumas diretrizes a respeito dos elementos de prova necessários que permitam estabelecer em quê circunstâncias podem ser consideradas como comissões de compra as remunerações que um comprador pague a um intermediário.
5. Neste contexto, devem ser facilitados à Aduana todos os documentos pertinentes necessários para assegurar a existência e a natureza exata dos serviços de que se trate.
6. Dentre tais documentos, pode ser destacado o contrato de agenciamento, concluído entre o comprador e o agente, no qual são pormenorizadas as formalidades e atividades que o agente de compra tenha que cumprir ao desempenhar suas funções, até o momento em que coloque as mercadorias à disposição do comprador. O contrato de agenciamento deverá refletir com exatidão os termos do acordo concertado entre o comprador e o agente, e, se a Aduana assim o solicitar, serão apresentadas igualmente outras provas documentais, por exemplo, ordens de compra, telex, cartas de crédito, correspondência etc., que acreditem claramente que o contrato de agenciamento é genuíno.

7. Quando não houver um contrato de agenciamento escrito, devem ser apresentadas, se assim a Aduana o solicitar, outras provas documentais alternativas como aquelas mencionadas no parágrafo 6 anterior, que atestem claramente a existência de uma vinculação com um agente de compra.

8. Quando essas provas resultarem insuficientes para acreditar a existência de uma vinculação com um agente de compra, a Aduana pode concluir que não existe tal vinculação.

9. Às vezes, os contratos ou documentos não representam ou não refletem claramente a natureza das atividades do presumido agente. Em tais casos, é indispensável que sejam averiguados os elementos de fato efetivos que lhes sejam próprios e examinados os diversos elementos que se indicam a seguir.

10. Uma das questões que se poderia indagar é, por exemplo, se o suposto agente de compras assume algum risco ou presta serviços adicionais diferentes daqueles indicados no parágrafo 9 da Nota Explicativa 2.1 e que normalmente seriam prestados por um agente de compra. A importância desses serviços adicionais poderia afetar o tratamento aplicável às comissões de compra. Um exemplo disso seria quando o agente utilizar seus próprios recursos para pagar as mercadorias importadas. Existiria, pois, a possibilidade de que o presumido agente sofra perdas ou aufera lucros pelo fato de ser proprietário das mercadorias, em vez de cobrar uma remuneração, antemão acordada, por atuar como agente de compra. Nesta situação, poderiam ser examinadas todas as circunstâncias que estabeleçam claramente a existência de um acordo de agenciamento de compra.

11. O resultado deste exame poderia indicar que o agente atua por conta própria e/ou que tem direito de propriedade sobre as mercadorias. A esse respeito, cabe destacar as firmas de exportação ou os intermediários chamados independentes que desempenham atividades semelhantes, porém, ao contrário dos agentes de compra, possuem direito de propriedade sobre as mercadorias e exercem controle sobre a transação ou sobre o preço pago pelo importador. Nesses casos, o chamado intermediário não pode ser considerado como agente de compra.

12. Outro fator a ser examinado é a vinculação, no sentido do Artigo 15.4, existente entre as partes na transação. Por exemplo, a vinculação do agente com o vendedor, ou com uma pessoa a este vinculada, inclui a faculdade do presumido agente de atuar no interesse do comprador. Em que pese a existência de um contrato de agenciamento, as Aduanas têm o direito de examinar todas as circunstâncias para comprovar se o presumido agente atua, de fato, por conta do comprador e não por conta do vendedor, ou inclusive por sua própria conta.

13. Em algumas transações, o agente firma o contrato e emite sua própria fatura ao importador dela fazendo constar em separado o preço das mercadorias e a sua remuneração. O simples fato de faturar novamente as mercadorias não o converte em seu vendedor. Entretanto, uma vez que a base para o valor de transação segundo o Acordo é o preço pago ao fornecedor, a Aduana pode solicitar ao declarante a apresentação da fatura emitida por aquele, assim como os documentos que acreditem o valor declarado.

14. A omissão do importador de apresentar à Aduana a fatura comercial emitida pelo fornecedor para o agente, ou outro elemento de prova que acredite a venda, poderá impedir a comprovação do preço efetivamente pago ou a pagar na suposta venda para

exportação ao país de importação, podendo a Aduana então não a considerar como uma venda para a exportação realizada de boa fé.

15. Também poderia ser comprovada a adequação da remuneração aos serviços prestados. É possível que um agente de compra preste serviços que não digam respeito às atribuições usuais da profissão. Esses serviços adicionais afetariam a remuneração cobrada ao comprador. Por exemplo, um agente de compra, em vez de providenciar somente o transporte das mercadorias desde a fábrica até o porto ou local de exportação, as transporta ele mesmo, incluindo na sua remuneração os custos de transporte. [Cabe destacar que a tributação definitiva dos elementos de fato mencionados no item 15 poderiam ser afetados pela opção feita pelos signatários, com respeito aos custos de transporte, nos termos do Artigo 8.2.] Neste exemplo, a remuneração total cobrada não pode ser considerada como uma comissão de compra; contudo, a parte identificável dessa remuneração que está relacionada com os serviços prestados pelo agente de compra pode ser considerada como comissão de compra.

16. Das considerações feitas, pode-se deduzir que as Aduanas têm várias possibilidades para comprovar a natureza dos serviços em questão. Neste processo de investigação, as administrações aduaneiras devem poder contar com a plena cooperação dos importadores para comprovar a veracidade e a exatidão de qualquer afirmação, documento ou declaração, conforme o disposto no Artigo 17 do Acordo e no parágrafo 6 do Anexo III. A esse respeito, reconhece-se que algumas das informações solicitadas pela Aduana podem ser consideradas como confidenciais pelas partes interessadas. Nesses casos, a Aduana deverá conformar-se ao disposto no Artigo 10 do Acordo e na legislação do país de importação.

Comentário 18.1

relação entre OS ARTIGOS 8.1 b) ii) E 8.1 b) iv)

1. O Artigo 8.1 b) do Acordo, dispõe que, para determinar o valor aduaneiro de conformidade com o Artigo 1, será adicionado ao preço efetivamente pago ou a pagar o valor de determinados bens e serviços fornecidos direta ou indiretamente pelo comprador, a título gratuito ou a preços reduzidos, para que sejam utilizados na produção e venda para exportação das mercadorias importadas, e na medida em que esse valor não esteja incluído no preço efetivamente pago ou a pagar.

2. Segundo o Artigo 8.1 b) ii), para determinar o valor aduaneiro, adicionar-se-á ao preço efetivamente pago ou a pagar pelas mercadorias importadas o valor das ferramentas, matrizes, moldes ou elementos semelhantes utilizados na produção das mercadorias importadas. Segundo o Artigo 8.1 b) iv), adicionar-se-á ao preço efetivamente pago ou a pagar o valor de projetos de engenharia, pesquisa e desenvolvimento, trabalhos de arte e de design e planos e esboços, realizados fora do país de importação e necessários à produção das mercadorias importadas. Entretanto, os projetos de engenharia, pesquisa e desenvolvimento, trabalhos de design, etc. estão frequentemente incluídos no valor das ferramentas, matrizes e moldes.

3. Coloca-se, então, a questão de saber se os trabalhos de design devem ser, quando realizados no país de importação, excluídos do valor dos fornecimentos especificados no Artigo 8.1 b) ii), quando estes forem utilizados para a produção das mercadorias importadas.

4. Não consta disposição alguma a respeito desta questão nem no Acordo, nem nas suas Notas Interpretativas. No entanto, o parágrafo 2 da Nota Interpretativa ao Artigo 8.1 b) ii) estabelece claramente como será determinado o valor dos elementos mencionados no parágrafo 1 b) ii):

"... se o importador comprá-lo de um vendedor não vinculado a ele por um dado preço, o valor do elemento será este preço. Se o elemento foi produzido pelo importador ou por uma pessoa vinculada a ele, seu valor seria o seu custo de produção..."

5. Em outras palavras, o valor dos fornecimentos mencionados no Artigo 8.1 b) ii) é o custo total da aquisição ou o custo de produção daqueles, segundo conste nos registros do produtor desses fornecimentos, de acordo com os princípios de contabilidade geralmente aceitos. A este respeito, a Nota Geral sobre a "Aplicação de princípios de contabilidade geralmente aceitos" enuncia que a determinação do valor de um elemento previsto no Artigo 8.1 b) ii), realizado no país de importação seria efetuada utilizando informações consistentes com os princípios de contabilidade geralmente aceitos no referido país.

6. A estrutura das disposições relativas aos fornecimentos permite inferir que a cada categoria se aplicam preceitos próprios, o que corrobora a conclusão de que os custos relacionados com elementos do tipo mencionado no Artigo 8.1 b) iv) não darão lugar a exclusão alguma.

7. Tendo em conta o exposto, o valor dos elementos mencionados no Artigo 8.1 b) ii) compreende o valor do trabalho de design incorporado (mesmo quando este for realizado no país de importação) como parte do custo de aquisição ou de produção.

8. As administrações que aplicam as regras de valoração aduaneira neste contexto têm, evidentemente, todo o direito de conceder isenção tributária, segundo sua legislação nacional.

Comentário 19.1

significado da expressão "direito de reproduzir as mercadorias importadas" segundo a nota interpretativa ao Artigo 8.1 c)

1. Este comentário busca fornecer orientação sobre os tipos de atividades que se pretende sejam abrangidas pela frase "direito de reproduzir". A Nota Interpretativa ao Artigo 8.1 c) dispõe que os termos royalties e "direitos de licença", que aparecem no Artigo 8.1 c), incluem, entre outros, "pagamentos relativos a patentes, marcas registradas e direitos de autor". A Nota Interpretativa prossegue dizendo que na determinação do valor aduaneiro "os ônus relativos ao direito de reproduzir as mercadorias importadas no país de importação não serão acrescentados ao preço efetivamente pago ou a pagar por elas".

2. Conforme apresentado na Nota Interpretativa ao Artigo 8.1 c), o termo "direito de reproduzir" parece referir-se não somente à reprodução física das mercadorias importadas (por exemplo, uma amostra é importada e um molde é produzido pelo importador para utilização na fabricação de cópias exatas do artigo importado original), como também ao direito de reproduzir uma invenção, criação, pensamento ou ideia incorporados nas mercadorias importadas. Exemplos desta última hipótese incluiriam uma importação de um diagrama projetado contendo um sistema de circuitos elétricos recentemente desenvolvido para ser gravado em placas de circuitos (invenção), uma

importação de uma escultura por um museu para ser reproduzida em versões miniaturizadas para revenda (criação) e uma importação de uma transparência incorporando desenho de um personagem de história em quadrinhos a ser reproduzido em cartões de saudações (pensamento ou ideia).

3. Poderia também referir-se a originais e cópias de trabalhos científicos (como a importação de um novo filtro de bactérias que será reproduzido na forma necessária à produção de uma vacina), originais de trabalhos literários (como uma importação de um manuscrito para fins de reprodução em um livro), modelos (importação de um modelo reduzido, em escala, de um novo tipo de automóvel a ser reproduzido em outros modelos idênticos), protótipos (um protótipo de um novo brinquedo que será reproduzido em cópias exatas do novo brinquedo) e espécies de animais ou plantas (um inseto geneticamente alterado que será reproduzido para combater a dispersão das espécies originais).

4. Com respeito ao direito de reprodução, uma análise dos seguintes elementos pode proporcionar alguma orientação:

- a) se uma ideia ou trabalho original está incorporado às mercadorias importadas;
- b) se a reprodução da ideia ou do trabalho está sujeita a um direito reservado;
- c) se o direito de reprodução foi concedido ao comprador no contrato de venda ou mediante um acordo em separado;
- d) se o detentor do direito reservado exigiu uma remuneração para a concessão do direito de reprodução;

5. A aquisição das mercadorias acobertadas por um direito reservado geralmente não confere, por si só, o direito de reproduzir essas mercadorias. Em muitos casos, esse direito é obtido através de um acordo especial.

6. Por fim, cada situação que envolva direito de reprodução deve ser considerada caso a caso.

COMENTÁRIO 20.1

DESPESAS DE GARANTIA

1. A "garantia" que se aplica a transações comerciais e a múltipla natureza das despesas relacionadas com ela geram muitos questionamentos para as Aduanas. O presente comentário pretende esclarecer as questões referentes ao tratamento aplicável às despesas de garantia.

2. O assunto da garantia relacionada com as mercadorias importadas foi tratado em dois atos emanados do Comitê Técnico, a saber:

- a) o Estudo de Caso 6.1 "Prêmios de seguro por garantias"; e
- b) a Nota Explicativa sobre a distinção entre o termo "manutenção" usado na Nota ao Artigo 1 e o termo "garantia".

3. O Estudo de Caso 6.1, mediante o exame de um caso concreto, destaca o princípio geral de que, independentemente da forma como o preço está faturado, ao pagamento se aplica a definição do preço efetivamente pago ou a pagar e, portanto, constitui uma

parcela do valor de transação. Por outro lado, ainda que o termo "garantia" conste no Estudo de Caso, este trata sobretudo do seguro, da relação entre as definições de garantia e de seguro, assim como de sua influência no preço efetivamente pago ou a pagar.

4. A Nota Explicativa a qual se faz referência no parágrafo 2 b) anterior define o termo "garantia" da seguinte forma:

"A garantia que se aplica a mercadorias tais como veículos automotores e aparelhos elétricos cobre as despesas de reparo de defeitos (peças e mão-de-obra) ou de substituição e está sujeita a certas condições que o seu detentor deve satisfazer. Se não forem preenchidas essas condições, a garantia pode ser anulada. A garantia cobre os vícios ocultos dos bens, quer dizer, os defeitos que não deveriam existir e que impedem o emprego dos bens ou reduzem sua utilidade."

5. Basicamente, podem ocorrer duas situações:

- a) o vendedor suporta, direta ou indiretamente, as despesas e os riscos previstos na garantia, que são incluídos no preço das mercadorias;
- b) o comprador suporta, direta ou indiretamente, as despesas e os riscos previstos na garantia, o quê é considerado para o estabelecimento do preço das mercadorias.

Garantia ao encargo do vendedor

6. O tratamento aplicável às despesas de garantia não deve representar problemas se a garantia estiver incluída no preço unitário das mercadorias. Se o vendedor oferece uma garantia a um cliente, levará isto em conta ao fixar o preço das mercadorias. Todo custo adicional em decorrência da garantia fará parte do preço e será pago como condição de venda. Neste caso, o Acordo não autoriza nenhuma dedução, e o custo da garantia faz parte do valor de transação, mesmo que seja destacado do preço efetivamente pago ou a pagar pelas mercadorias.

7. Quando o vendedor impõe uma garantia ao comprador pode optar por faturá-la em separado das mercadorias. Neste caso, os custos de garantia continuam representando, não obstante, uma condição de venda para a exportação e continuam fazendo parte do preço efetivamente pago ou a pagar, ou seja, do pagamento total.

8. Quando o vendedor firma um contrato para transferir o risco da garantia a um terceiro, pode parecer que a transação tenha sido fracionada. O fato do vendedor haver celebrado um contrato com um terceiro indica que toda atividade a título de garantia que este realize, o faz por ordem do vendedor e, portanto, em benefício deste. A Nota Interpretativa ao Artigo 1 define o preço efetivamente pago ou a pagar como o pagamento total efetuado ou a efetuar, pelo comprador ao vendedor ou em benefício deste, pelas mercadorias importadas. O parágrafo 7 do Anexo III amplia esta definição, ao dispor que o preço efetivamente pago ou a pagar compreende todos os pagamentos efetuados ou a efetuar, como condição de venda das mercadorias importadas, pelo comprador ao vendedor, ou pelo comprador a um terceiro para satisfazer uma obrigação do vendedor. Em consequência, quando o vendedor impõe ao comprador a obrigação de efetuar um pagamento a um terceiro com o qual o vendedor tenha contratado o provimento de uma cobertura de garantia, o pagamento deve ser incluído no valor de transação das

mercadorias importadas. Este raciocínio também é válido no caso em que a cobertura da garantia é fornecida por outras partes.

Garantia ao encargo do comprador

9. Como é indicado no parágrafo 5 b), podem ocorrer casos nos quais o comprador decida tomar a seu cargo, por sua própria conta, as despesas de garantia. Em tais circunstâncias, os pagamentos, ou outras despesas nas quais o comprador incorra a título de garantia não fazem parte do preço efetivamente pago ou a pagar segundo a Nota ao Artigo 1, já que se trata de uma "atividade que o comprador empreende por sua própria conta."

Contratos de garantia

10. Também podem ocorrer situações nas quais a transação é objeto de dois contratos distintos, um diz respeito às mercadorias e o outro à garantia. Os vendedores/compradores às vezes separam os pagamentos a título de garantia ao estabelecer distintos contratos jurídicos. Em tais casos, devem ser examinadas, cuidadosamente, todas as circunstâncias da "venda" das mercadorias e da "garantia". O contrato de garantia está relacionado com o contrato de venda das mercadorias pelo fato de que a garantia se aplica às mercadorias. Mesmo que exista um contrato de garantia em separado, por meio do qual o vendedor impõe uma obrigação ao comprador como condição de venda das mercadorias, se trata simplesmente de uma variante das situações antes apresentadas.

Outras questões relacionadas com a garantia

11. Quando nos dias ou meses posteriores à importação das mercadorias, de acordo com o contrato inicial, se entregam partes gratuitamente ao comprador, em cumprimento ao contrato de garantia, elas serão valoradas segundo os métodos estabelecidos nos Artigos 2 a 7 do Acordo.

12. É possível que os compradores aleguem que os direitos já foram pagos no momento da importação, visto que o preço das mercadorias importadas cobria as despesas potenciais de garantia, motivo pelo qual não deveriam ser exigidos novamente pelas mercadorias "gratuitas" enviadas em substituição. Tais questões deveriam ser resolvidas adequadamente, aplicando-se técnicas ou procedimentos aduaneiros nacionais apropriados.

COMENTÁRIO 21.1

CUSTOS DE TRANSPORTE: SISTEMA DE VALORAÇÃO LIVRE A BORDO (FOB)

1. O Artigo 8.2 do Acordo estabelece que: "... cada Membro deverá prever a inclusão ou exclusão, no valor aduaneiro, no todo ou em parte:

- a) o custo de transporte das mercadorias importadas até o porto ou local de importação;
- b) ...".

2. Alguns membros optaram por excluir os custos de transporte mencionados no parágrafo 1 anterior e por adotar o que usualmente é chamado de sistema de valoração aduaneira livre a bordo. Contudo, estes Membros se deparam com casos de mercadorias importadas que são vendidas nos termos C & F ou CIF. Quando o preço efetivamente

pago ou a pagar pelas mercadorias inclui uma quantia pelo transporte além do local de exportação, podem surgir dúvidas acerca do valor que deverá ser deduzido por tal transporte para obter a base de valoração FOB.

3. O Acordo sobre Valoração da OMC estabelece um sistema de valoração baseado em valores reais, rejeitando valores teóricos ou estimados. O Artigo 8.3 dispõe que os acréscimos previstos no Artigo 8 "serão baseados exclusivamente em dados objetivos e quantificáveis". Portanto, a dedução dos custos de transporte incluídos nos preços C & F e CIF deverá ser feita tomando como base custos reais. Os custos reais seriam os valores efetivamente pagos, por exemplo, ao transportador ao agente de carga internacional pelo transporte das mercadorias objeto da transação.

4. O seguinte exemplo ilustra os princípios expostos no parágrafo 3 anterior:

Fatura A

Preço Total C & F	100
Frete estimado no estrangeiro	10
Preço FOB estimado	90

Determinação do valor aduaneiro

Preço efetivamente pago ou a pagar (C & F)	100
Frete efetivamente pago no estrangeiro ao transportador	5
Valor aduaneiro FOB	95

[assume-se que não são exigidos outros ajustes previstos no Artigo 8.]

COMENTÁRIO 22.1

SIGNIFICADO DA EXPRESSÃO "VENDIDO PARA EXPORTAÇÃO PARA

O PAÍS DE IMPORTAÇÃO" APLICÁVEL A UMA VENDA SERIADA.

1. Introdução

1. Uma venda seriada é composta por dois ou mais contratos sucessivos de vendas de mercadorias. A questão básica em uma venda seriada é saber qual delas deve ser utilizada na determinação do valor de transação nos termos dos Artigos 1 e 8 do Acordo. A Opinião Consultiva 14.1, "Significado da expressão 'vendido para exportação para o país de importação'", não esclarece o significado desta expressão aplicável a uma situação de venda seriada. O presente documento tem por objetivo esclarecer essa questão.

2. Conforme previsto na Introdução Geral do Acordo, o valor de transação é a base primeira para a determinação do valor aduaneiro. O valor de transação é definido no Artigo 1 como "o preço efetivamente pago ou a pagar pelas mercadorias quando vendidas para exportação para o país de importação, ajustado de acordo com as disposições do Artigo 8". A Nota ao Artigo 1 define o preço efetivamente pago ou a pagar como "o pagamento total efetuado ou a efetuar pelo comprador ao vendedor, ou em benefício deste, pelas mercadorias importadas".

3. No caso de uma venda seriada é necessário estabelecer qual venda deve ser levada em conta, a fim de identificar o preço efetivamente pago ou a pagar pelas mercadorias, quando vendidas para exportação para o país de importação. Qualquer venda seriada implica uma última venda que se efetua na cadeia comercial antes da introdução das mercadorias no país de importação (a última venda) e uma primeira venda (ou venda

anterior) na cadeia comercial. [Em uma venda seriada é comum referir-se às várias vendas como sendo a última venda e a primeira (ou anterior) venda, mesmo que essa terminologia não esteja em conformidade com a ordem cronológica contemplada nos contratos de venda.] No exemplo apresentado a seguir, existem dois contratos de vendas sucessivas de mercadorias importadas, uma entre o importador A e o distribuidor B (a última venda) e outro entre o distribuidor B e o fabricante C (a primeira venda).

2. Exemplo ilustrativo de uma situação de venda seriada

4. A é uma loja de venda a varejo situada no país de importação I; B é um distribuidor de canetas situado no país Z; e C é um fabricante de canetas situado no país X. Não há vinculação entre A, B ou C, na acepção do Artigo 15.4.

5. Em 10 de julho de 2004, o varejista A e o distribuidor B fecham um contrato de compra e venda de certas canetas. Nos termos do contrato celebrado entre A e B:

- . A se compromete a adquirir 1.000 canetas de B por 10.000 unidades monetárias (u.m.);
- . B fornecerá a A 400 canetas do modelo xx e 600 canetas do modelo yy;
- . Cada caneta exibirá o nome e o endereço de A;
- . B pode obter as canetas de qualquer fabricante no país X;
- . As canetas serão enviadas diretamente do fabricante para A;
- . O título de propriedade passará diretamente de B para A, quando as canetas estiverem a bordo do navio no país X;
- . O pagamento é devido no prazo de 30 dias contados do embarque;
- . A concorda em pagar a B 20% do preço de revenda de cada caneta vendida por A antes de 1º de outubro de 2004.

6. Em 12 de julho de 2004, B e o fabricante C contratam a compra/venda de determinadas canetas. De acordo com o contrato de venda entre B e C:

- . B se compromete a adquirir 1.000 canetas de C por 8.000 u.m.;
- . C fornecerá a B 400 canetas do modelo xx e 600 canetas do modelo yy;
- . Cada caneta exibirá o nome e o endereço de A;
- . C enviará as canetas diretamente a A;
- . O título de propriedade passará de C para B, quando as canetas saírem da fábrica de C;
- . O pagamento é devido no prazo de 30 dias contados da expedição.

7. Em 10 de agosto de 2004, C remete as canetas para A. Em 20 de agosto, as canetas chegam ao país I e A apresenta uma declaração aduaneira. Em 1 de setembro, A paga a B 10.000 u.m. Em 5 de setembro, B paga a C 8000 u.m. Antes de 1º de outubro, A vende 400 canetas por 15 u.m. cada. Em 5 de outubro, A paga a B 1.200 u.m. (20% do preço de revenda de A para as canetas vendidas antes de 1º de outubro).

8. Neste exemplo, a última venda é aquela que se efetua entre A e B e a primeira venda é aquela efetuada entre B e C.

3. Perguntas

9. Partindo da premissa de que o valor de transação é a base adequada para determinar o valor aduaneiro das canetas importadas, e que A é capaz de produzir toda a documentação referente às duas vendas A-B e B-C (contratos, ordens de compra, faturas, recibos de pagamento):

1) Qual é o preço efetivamente pago ou a pagar pelas mercadorias importadas, quando vendidas para exportação para o país I: 10.000 u.m. (o preço que A paga a B na última venda) ou 8.000 u.m. (o preço que B paga a C na primeira venda)?

2) O pagamento correspondente a 1.200 u.m., que A efetua a B, deve ser acrescido ao preço efetivamente pago ou a pagar como "produto de uma revenda posterior das mercadorias importadas que reverte direta ou indiretamente ao vendedor", em conformidade com o Artigo 8.1 d)?

4. Análise

Instruções por força das disposições do Acordo

10. O Acordo não define nem aborda diretamente a questão do significado da expressão "vendido para exportação para o país de importação". No entanto, é fácil identificar a venda para exportação para o país de importação utilizada para determinar o valor de transação, nos termos do Artigo 1 no caso em que a operação de importação envolve apenas uma venda. Nessa situação, há somente um comprador, geralmente estabelecido no país de importação, e somente um vendedor, geralmente estabelecido em outro país.

11. O Artigo 1 não prevê situações relacionadas a vendas seriadas e, por conseguinte, não estabelece critério algum a esse respeito. Então, nestes casos faz-se necessário buscar orientação nos objetivos e no texto geral do Acordo, inclusive fazer um exame de suas disposições. Além disso, é importante que se proceda a determinadas considerações de ordem prática.

12. Conforme exposto a seguir, existem várias indicações na Introdução Geral, no Artigo 1 e em outras disposições do Acordo, segundo as quais o Artigo 1 seria normalmente aplicado às vendas efetuadas a compradores no país de importação.

13. No Artigo 1 existem expressões que, de forma explícita, refletem o pretendido alcance do Artigo 1. Nos termos do Artigo 1.1 a) i), o valor aduaneiro das mercadorias importadas será o valor de transação, desde que não existam restrições à cessão ou utilização das mercadorias pelo comprador, além daquelas impostas ou exigidas pela lei ou pelas autoridades do país de importação. O texto em caracteres *itálicos* dá uma boa indicação de que o pressuposto subjacente ao Artigo 1.1 a) i) é o de que o comprador das mercadorias vendidas para exportação para o país de importação esteja geralmente estabelecido no país de importação. [Esta hipótese não seria aplicável na ausência de comprador no país de importação.]

14. O pretendido escopo do Artigo 1 também se reflete nas disposições relativas aos ajustes no preço efetivamente pago ou a pagar. A Introdução Geral estabelece claramente que a determinação apropriada do valor de transação depende da aplicação do Artigo 1 em conjugação com o Artigo 8. O parágrafo 1 da Introdução Geral estabelece que "a base primeira para a determinação do valor aduaneiro no contexto do presente Acordo é o

'valor de transação', conforme definido no Artigo 1". Afirmar ainda que o "Artigo 1 deve ser lido em conjunto com o Artigo 8, que prevê, entre outras coisas, ajustes ao preço efetivamente pago ou a pagar, nos casos em que certos elementos específicos, que se considera formar parte do valor aduaneiro, sejam suportados pelo comprador, mas não estejam incluídos no preço efetivamente pago ou a pagar pelas mercadorias importadas.

15. O Artigo 8 prevê também a inclusão no valor de transação de determinadas prestações do comprador para o vendedor, na forma de bens ou serviços específicos, em vez de dinheiro. [Estes bens ou serviços são comumente chamados de prestações.] Se as quantias específicas ainda não estiverem incluídas no preço efetivamente pago ou a pagar, o Artigo 8 exige que sejam adicionadas. Em outras palavras, o método do valor de transação tem por objetivo que se tenha em conta a essência do conjunto total da operação comercial referente à importação que precede à importação das mercadorias, inclusive as informações econômicas e as transações conexas que dela podem derivar.

16. Assim, conforme estipulado na Introdução Geral, é primordial que o valor da transação seja aplicado a uma situação de venda seriada, de modo que leve em conta a essência de todo o conjunto da transação comercial de importação e permitir a aplicação correta do Artigo 8.

17. Em muitos casos, não seria possível proceder aos ajustes previstos no Artigo 8º se o valor de transação tivesse sido determinado com base na primeira venda. Por exemplo, nos termos do Artigo 8.1 a) e c), as comissões de venda ou os royalties e direitos de licença, só serão incluídos no valor aduaneiro quando incorridos ou pagos pelo comprador. Da mesma forma, nos termos do Artigo 8.1 b), o comprador deve fornecer as prestações. Em uma venda seriada, um comprador que esteja estabelecido no país de importação raramente será o comprador na primeira venda.

18. Além disso, em uma venda seriada, o comprador da primeira venda não é necessariamente a parte que paga os royalties ou fornece as prestações. Assim, a aplicação da primeira venda pode impedir a adição de certas comissões de venda, royalties e prestações que poderiam ser incluídos no valor de transação. Da mesma forma, segundo o Artigo 8.1 d), apenas o produto que reverta direta ou indiretamente ao vendedor pode ser acrescido ao preço efetivamente pago ou a pagar. As receitas pagas pelo comprador no país de importação não seriam necessariamente revertidas ao vendedor na primeira venda.

19. O exemplo é ilustrativo. Se a primeira venda entre B e C serve de base para determinar o valor de transação, C é considerado o vendedor das mercadorias importadas, e o produto da subsequente revenda de A a B não constituirá o produto que reverte diretamente ao vendedor. Na ausência de provas de que o produto reverteu indiretamente ao vendedor, o referido produto não poderia ser adicionado em conformidade com o Artigo 8.1d). No entanto, se a última venda entre A e B serve de base para determinar o valor de transação, B é considerado o vendedor e os proventos pagos a B se enquadram nas disposições do Artigo 8.1 d). De acordo com a segunda interpretação, o valor da operação leva em conta o conteúdo de toda a transação comercial. Em contrapartida, a aplicação da primeira venda tem como resultado um valor de transação que não reflete totalmente a essência do conjunto total da transação.

20. Em suma, um valor de transação com base na primeira venda pode não refletir completamente a substância dos elementos resultantes, ou que fazem parte do conjunto

da cadeia comercial, tal como previsto na Introdução Geral, e os Artigos 1 e 8. Em contrapartida, um valor de transação com base na última venda vai refletir mais plenamente a essência do conjunto da transação, tal como previsto.

21. Certas disposições do Acordo utilizam os termos "comprador" e "importador", indistintamente. Por exemplo, enquanto o Artigo 8.1 a) i) estabelece que as comissões de compra incorridas pelo comprador não serão adicionadas ao preço efetivamente pago ou a pagar, a nota do referido Artigo define o termo "comissões de compra" como sendo "a retribuição paga por um importador a seu agente pelos serviços que lhe presta ao representá-lo no exterior na compra das mercadorias objeto de valoração". Além disso, embora o Artigo 8.1 b) estipule que o valor de certos elementos fornecidos pelo comprador deve ser adicionado ao preço efetivamente pago ou a pagar, o parágrafo 2 da Nota ao Artigo 8.1 b) ii) explica o valor do elemento em relação ao importador. Além disso, o parágrafo 4 desta Nota fornece um caso ilustrativo no qual o importador é o comprador que fornece ao produtor um molde a ser usado na fabricação das mercadorias a serem importadas.

22. A Nota ao Artigo 6 afirma que "como regra, o valor aduaneiro é determinado nos termos deste Acordo, com base em informações prontamente disponíveis no país de importação." Este conceito também se reflete no Artigo 7: "Se o valor aduaneiro das mercadorias importadas não puder ser determinado de acordo com as disposições dos Artigos 1 a 6, inclusive, o valor aduaneiro será determinado mediante a utilização de critérios razoáveis, compatíveis com os princípios e disposições gerais deste Acordo (...) e com base em dados disponíveis no país de importação. "No que diz respeito à determinação do valor da operação nos termos do Artigo 1, será a última venda, e não a primeira, que normalmente satisfará esta regra. Conforme já observado, a última venda normalmente envolve um comprador estabelecido no país de importação e, em geral, as informações sobre essa venda estarão mais prontamente disponíveis no país de importação que aquelas sobre a primeira venda.

23. Conforme previsto no parágrafo 2 da Nota ao Artigo 7, os métodos de valoração a serem utilizados nos termos do Artigo 7 devem ser aqueles previstos nos Artigos 1 a 6, porém com uma flexibilidade razoável. No entanto, o Artigo 7 indica que essa flexibilidade não chega a permitir o uso de certos preços, incluído "o preço de mercadorias no mercado interno do país de exportação" (ver Artigo 7.2). Isto dá uma indicação clara do pretendido âmbito de aplicação do Artigo 1, ou seja, uma venda que não esteja autorizada para uma aplicação flexível do Artigo 1 não pode ser considerada como válida nos termos do Artigo 1 aplicado na forma habitual. Em uma situação de venda seriada, a primeira venda envolve frequentemente uma venda entre um produtor e um distribuidor local em um mesmo país. Obviamente, essas vendas não podem ser usadas para determinar o valor aduaneiro nos termos do Artigo 7. De onde se conclui que as referidas vendas tampouco deveriam ser utilizadas para determinar o valor segundo o Artigo 1.

24. Há também outras indicações no Acordo que mostram que não foi previsto o fato de que a determinação do valor da transação pudesse variar, dependendo de a operação de importação envolver uma única venda ou uma venda seriada. Por exemplo, na Introdução Geral, os Membros reconhecem a necessidade de um sistema uniforme de valoração. Em uma venda seriada, o fato de determinar o valor de transação com base na última venda atende a essa necessidade de uniformidade. Em uma única situação de venda, o preço efetivamente pago ou a pagar será normalmente representado pelo preço pago pelo

comprador no país de importação. Se, em uma venda seriada, o valor da transação se baseia na última venda, o resultado será geralmente o mesmo; ou seja, um valor de transação com base no preço pago pelo comprador no país de importação. Por outro lado, se o valor de transação é baseado na primeira venda, o preço efetivamente pago ou a pagar será geralmente representado pelo preço pago por um comprador fora do país de importação, e o resultado será um valor de transação diferente.

25. Cabe também assinalar que o Acordo permite que os Membros apliquem tratamentos distintos em alguns casos. A este respeito, o Artigo 8.2 estabelece que na elaboração de sua legislação, cada Membro deverá prever que se incluam no valor aduaneiro, ou que dele se excluam, alguns custos de transporte. O Artigo 9 estabelece que a taxa de câmbio a ser utilizada deve ser aquela em vigor no momento da exportação ou no da importação, conforme estipule cada um dos Membros. Dado que o Artigo 1 não contempla tal possibilidade, a conclusão lógica é que os redatores previram que o valor de transação resultante seria o mesmo independentemente de a importação implicar uma única venda ou uma venda seriada (quer dizer, valor de transação seria determinado, normalmente, com base no preço pago pelo comprador no país de importação). Caso contrário, teriam precisado o modo de determinar o valor de transação em uma venda seriada ou fornecido aos Membros a possibilidade de uma opção explícita.

Considerações práticas

26. Na prática, muitas administrações aduaneiras podem enfrentar dificuldades para comprovar as informações, incluindo registros contábeis, relacionadas com a primeira venda, quando tais informações estiverem mantidas pelo intermediário ou vendedor estrangeiro. Isto poderia incluir, por exemplo, informações e registros contábeis relativos ao pagamento total efetuado pelo intermediário estrangeiro ao vendedor e aos ajustes do Artigo 8. Essas dificuldades ficam reduzidas quando se aplica o conceito da última venda.

5. Conclusão

27. O Comitê Técnico estima que o pressuposto subjacente ao Artigo 1 é que, de uma maneira geral, o comprador é estabelecido no país de importação e que o preço efetivamente pago ou a pagar seja baseado no preço pago por esse comprador. O Comitê Técnico conclui que, em uma situação de venda seriada, o preço efetivamente pago ou a pagar pelas mercadorias importadas, quando vendidas para exportação para o país de importação, é o preço pago na última venda ocorrida antes do ingresso das mercadorias no país de importação, ao invés da primeira (ou anterior) venda. Essa interpretação é consistente com o conjunto do texto e o objetivo do Acordo.

28. No exemplo apresentado, e em conformidade com a presente conclusão, a venda entre A e B representa essa venda. Portanto, o preço efetivamente pago ou a pagar pelas mercadorias importadas, quando vendidas para exportação para o país I é de 10.000 u.m. (o preço que A paga a B no contexto da última venda).

29. Consequentemente, o pagamento de 1.200 u.m. efetuado por A a B representa o produto de uma revenda subsequente das mercadorias importadas que reverte, direta ou indiretamente, ao vendedor, conforme o Artigo 8.1(d), e que deve ser acrescido ao preço efetivamente pago ou a pagar para fins de determinação do valor de transação.

COMENTÁRIO 23.1

SIGNIFICADO DA EXPRESSÃO "CIRCUNSTÂNCIAS DA VENDA" NOS TERMOS DO ARTIGO 1.2 a) EM RELAÇÃO À UTILIZAÇÃO DE ESTUDOS SOBRE PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA

1. O presente Comentário busca proporcionar diretrizes para a utilização de um estudo sobre preços de transferência elaborado em conformidade com as Diretrizes da OCDE sobre preços de transferência, e oferecido pelos importadores como base para o exame "das circunstâncias da venda" com base no disposto no Artigo 1.2 a) do Acordo.

2. Segundo o Artigo 1, o valor de transação é aceitável como valor aduaneiro quando não existir vinculação entre o comprador e o vendedor ou, caso exista, sempre que a vinculação não tenha influenciado o preço.

3. Quando o comprador e o vendedor forem vinculados, o Artigo 1.2 do Acordo prevê distintas formas de estabelecer a aceitabilidade do valor de transação:

as circunstâncias da venda serão examinadas para determinar se a vinculação influenciou o preço (Artigo 1.2 (a));

o importador tem a oportunidade de demonstrar que o preço se aproxima muito de um dos três valores critério (Artigo 1.2 (b)).

4. A Nota Interpretativa ao Artigo 1.2 do Acordo prevê que:

"Não se pretende que se faça um exame de tais circunstâncias em todos os casos em que exista uma vinculação entre o comprador e o vendedor. Esse exame somente será necessário quando existirem dúvidas quanto à aceitabilidade do preço. Quando a Administração Aduaneira não tiver dúvidas acerca da aceitabilidade do preço, deve aceitá-lo sem solicitar informação adicional ao importador.

5. Por via de consequência, quando a Administração Aduaneira tiver dúvidas quanto à aceitabilidade do preço, a Administração examinará as circunstâncias da venda, com base na informação prestada pelo importador.

6. A Nota Interpretativa ao Artigo 1.2 estabelece que quando a Administração Aduaneira não puder aceitar o valor de transação sem uma investigação adicional, deverá dar ao importador a oportunidade de fornecer essa informação detalhada adicional, caso seja necessária ao exame das circunstâncias da venda. A Nota também contém exemplos ilustrativos sobre como determinar se a vinculação existente entre o comprador e o vendedor não influencia o preço.

7. A questão que então se coloca é saber se um estudo sobre preços de transferência elaborado para fins tributários, e fornecido pelo importador, pode ser utilizado pela Administração Aduaneira como base para o exame das circunstâncias da venda.

8. Por um lado, um estudo sobre preços de transferência apresentado por um importador pode constituir uma boa fonte de informação, se contiver informação relevante sobre as circunstâncias da venda. Por outro lado, um estudo sobre preços de transferência pode não ser relevante ou adequado para o exame das circunstâncias da venda devido às substanciais e significativas diferenças que existem entre os métodos do Acordo para determinar o valor das mercadorias importadas e aqueles das Diretrizes da OCDE sobre Preços de Transferência.

9. Por conseguinte, a utilização de um estudo sobre preços de transferência como uma base possível para examinar as circunstâncias da venda deve ser considerada caso a caso. Em conclusão, qualquer informação e documentos relevantes fornecidos por um importador pode ser utilizado para examinar as circunstâncias da venda. Um estudo sobre preços de transferência poderia constituir uma fonte dessa informação.

COMENTÁRIO 24.1

DETERMINAÇÃO DO VALOR DE UM "ELEMENTO" COM BASE NO ARTIGO 8.1 b) DO ACORDO

Significado da expressão "dado preço" que figura na Nota Interpretativa ao Artigo 8.1 b) ii) do Acordo.

1. O Artigo 8.1 b) do Acordo estabelece que para determinar o valor aduaneiro de conformidade com o disposto no Artigo 1, adiciona-se ao preço efetivamente pago ou a pagar certos bens e serviços que o importador/comprador, de maneira direta ou indireta, tenha fornecido gratuitamente ou a preços reduzidos para serem utilizados na produção e venda para exportação das mercadorias importadas e na medida em que o referido valor não esteja incluído no preço efetivamente pago ou a pagar.

2. Com base no Artigo 8.1 b) ii), o valor dos fornecimentos, como por exemplo, as ferramentas, matrizes, moldes e elementos análogos utilizados na produção das mercadorias importadas, deverá ser adicionado ao preço efetivamente pago ou a pagar pelas mercadorias importadas ao determinar o valor aduaneiro.

3. Às vezes, os elementos que o importador/comprador fornece gratuitamente ou a preços reduzidos a um exportador/vendedor podem ter sido produzidos por outros bens ou serviços que o importador/comprador também tenha fornecido gratuitamente ou a preços reduzidos aos vendedores desses elementos.

4. A questão que se coloca é a de saber se o valor dos elementos fornecidos para a produção das mercadorias importadas inclui o custo de outros bens e serviços como parte do "dado preço".

5. Para determinar o valor dos elementos, o parágrafo 2 da Nota Interpretativa ao Artigo 8.1 b) ii) prevê o seguinte:

Se o importador/comprador adquire o elemento de um vendedor ao qual o importador/comprador não esteja vinculado e paga por ele um preço determinado, este preço será o valor do elemento; ou,

Se o elemento foi produzido pelo importador/comprador ou por uma pessoa vinculada ao importador/comprador, seu valor será o custo de produção.

6. Por conseguinte, se os elementos são produzidos pelo importador ou por uma pessoa vinculada ao importador, seu valor será calculado com a inclusão de todos os elementos utilizados na sua produção. Do mesmo modo, entende-se que a expressão "dado preço" a que se faz referência na mencionada Nota Interpretativa, não só inclui o preço pago ao vendedor pelos elementos relativos às mercadorias importadas como também o custo de outras mercadorias que o importador/comprador fornece ao vendedor para a produção dos elementos.

7. Tendo em conta o exposto, a expressão "dado preço" na Nota Interpretativa ao Artigo 8.1 b) ii) inclui todos os custos incorridos pelo importador para adquirir o elemento.

COMENTÁRIO 25.1

ROYALTIES E DIREITOS DE LICENÇA PAGOS A TERCEIROS - COMENTÁRIO GERAL

1. O presente documento pretende servir de guia para a interpretação e aplicação do Artigo 8.1 c) do Acordo, nos casos em que um royalty ou direito de licença é pago a terceiro licenciante não vinculado ao vendedor.

2. Segundo o Artigo 8.1 c), ao preço efetivamente pago ou a pagar pelas mercadorias importadas serão adicionados os royalties e direitos de licença relacionados com as mercadorias objeto de valoração, que o comprador tenha que pagar, direta ou indiretamente, como condição de venda dessas mercadorias, na medida em que os mencionados royalties e direitos de licença não estejam incluídos no preço efetivamente pago ou a pagar.

3. Uma questão comum no comércio internacional se dá quando o royalty ou direito de licença é pago a terceiro, isto é, a uma parte diferente do vendedor das mercadorias importadas. Geralmente, nessas situações, o comprador/importador pactua um contrato de venda com o vendedor/fabricante ao mesmo tempo em que conclui um acordo de licença com um terceiro licenciante. Em alguns casos, existe também um acordo de licença entre o licenciante e o vendedor/fabricante.

4. Com vistas a proceder à determinação do valor segundo o Artigo 8.1 c), é importante examinar todos os documentos pertinentes, inclusive os acordos de royalties ou de licença e o contrato de venda. O acordo de royalty ou de licença autoriza o dono de direitos de propriedade intelectual (o "licenciante") a receber receitas decorrentes de uma invenção ou de uma obra de criação, exigindo de um usuário (o "licenciado") o pagamento de um royalty ou de um direito de licença para utilizar o produto licenciado. Geralmente, o acordo de royalty ou de licença especifica os direitos que estão sendo outorgados ao licenciado; os termos acordados entre o licenciante e o licenciado como: o prazo do acordo, as utilizações objeto de proibição, os direitos de transmissão e de sublicença, as garantias, a expiração do acordo de licença, os serviços de suporte e manutenção, as disposições em matéria de controle de qualidade, etc.; e os pormenores sobre o pagamento do royalty ou do direito de licença. Ao outorgar uma licença de um direito de propriedade intelectual, o licenciante concede um direito limitado de utilização da sua propriedade intelectual, como marcas registradas, porém conserva o seu direito de propriedade definitiva. O contrato de venda especifica, por seu turno, os termos e as condições relacionados com a venda para exportação das mercadorias objeto de importação. A informação contida nesses acordos e em outros documentos pertinentes pode indicar se o pagamento do royalty ou direito de licença deve ser incluído no valor aduaneiro baseado no Artigo 8.1 c).

5. Quando um royalty ou direito de licença for pago a um terceiro, considera-se improvável que o referido royalty esteja incluído no preço efetivamente pago ou a pagar de que trata o Artigo 1. Para os efeitos do presente Comentário, é de se supor que os royalties ou direitos de licença não estejam incluídos no preço efetivamente pago ou a pagar. Por conseguinte, a análise se restringe às duas questões principais que se desprendem do Artigo 8.1 c):

5.1. O royalty ou direito de licença está relacionado com as mercadorias objeto de valoração?

5.2. O royalty ou direito de licença é pago como condição de venda das mercadorias objeto de valoração?

Como determinar se um royalty ou direito de licença guarda relação com as mercadorias objeto de valoração

6. As circunstâncias mais comuns em que se pode considerar que um royalty ou direito de licença esteja relacionado com as mercadorias objeto de valoração acontecem quando as mercadorias importadas incorporam a propriedade intelectual e/ou são fabricadas com a utilização de propriedade intelectual incluída na licença. Por exemplo, o fato de que as mercadorias importadas incorporam a marca registrada pela qual se paga o royalty, indica que este se relaciona com as referidas mercadorias.

Como determinar se o royalty ou direito de licença é pago como condição de venda das mercadorias objeto de valoração.

7. Um fator chave que permite determinar se o comprador deve pagar o royalty ou direito de licença como condição de venda das mercadorias importadas reside em saber se o comprador não poderia comprar as mercadorias importadas sem pagar o referido royalty ou direito de licença. Quando o royalty ou direito de licença é pago a um terceiro vinculado ao vendedor das mercadorias importadas é mais provável que o pagamento do royalty ou direito de licença constitua uma condição de venda do que quando o referido royalty ou direito de licença é pago a um terceiro não vinculado ao vendedor. Podem ocorrer casos em que é possível considerar que o pagamento de royalties ou de direitos de licença constitua uma condição de venda inclusive quando estes forem pagos a um terceiro. Não obstante, deve-se analisar cada situação tendo em conta todos os elementos de fato relacionados com a venda e importação das mercadorias, incluindo as obrigações contratuais e legais estipuladas nos documentos pertinentes, como o contrato de venda e o acordo de royalty ou de licença.

8. A prova mais evidente de que o comprador não pode adquirir as mercadorias importadas sem pagar o royalty ou direito de licença ocorre quando os documentos da venda das mercadorias importadas incluem uma declaração explícita que estabeleça que o comprador deve pagar o royalty ou direito de licença como condição de venda. Essa referência seria determinante para decidir se o royalty foi pago como condição de venda. O Comitê Técnico reconhece, entretanto, que é possível que os documentos da venda não incluam uma disposição tão explícita, especialmente quando o royalty ou direito de licença for pago a uma parte não vinculada ao vendedor. Neste caso, pode ser necessário examinar outros fatores com vistas a determinar se o direito de licença é pago como condição de venda.

9. O Comitê Técnico opina que a questão de saber se o comprador está impossibilitado de comprar as mercadorias importadas sem ter que pagar o royalty ou o direito de licença depende do exame de todos os elementos de fato relacionados com a venda e importação das mercadorias, incluindo a relação existente entre o acordo de licença e o contrato de venda e outra informação pertinente. A seguir expõem-se os fatores que podem ser levados em conta para determinar se o pagamento de um royalty ou direito de licença constitui uma condição de venda:

- 9.1. Há uma referência ao royalty ou direito de licença no contrato de venda ou documentos conexos
- 9.2. Há uma referência à venda das mercadorias no acordo de royalty ou direito de licença
- 9.3. De acordo com as condições do contrato de venda ou do acordo de royalty ou direito de licença, o contrato de venda pode ser rescindido em caso de violação do acordo de licença porque o comprador não efetua o pagamento do royalty ao licenciante. Este fato indica que existe uma relação entre o pagamento do royalty ou do direito de licença e a venda das mercadorias objeto de valoração.
- 9.4. No acordo de royalty ou direito de licença existe uma cláusula segundo a qual, se o pagamento do royalty ou direito de licença não for efetuado, o fabricante não está autorizado a produzir para o importador nem vender a este as mercadorias que incorporem a propriedade intelectual do licenciante.
- 9.5. O acordo de royalty ou direito de licença contém cláusulas que autorizam o licenciante a gestionar a produção ou a venda entre o fabricante e o importador (venda para exportação ao país de importação), que vão mais além do controle de qualidade.
10. Cada caso deve ser examinado individualmente, tendo em conta as circunstâncias que lhe sejam próprias.

COMENTÁRIO 26.1

SIGNIFICADO DA EXPRESSÃO "SUBSTANCIALMENTE NA MESMA QUANTIDADE" CONFORME OS ARTIGOS 2 E 3 DO ACORDO

1. O objetivo deste comentário é desenvolver uma compreensão do conceito e do significado da expressão "substancialmente na mesma quantidade" para que as administrações aduaneiras possam aplicar de forma mais efetiva os métodos de valoração estabelecidos nos Artigos 2 e 3.
2. O Acordo não faz referência a nenhuma quantidade específica que precisaria ser levada em consideração ao decidir se o preço efetivamente pago ou a pagar pelas mercadorias importadas é uma base válida para a determinação do valor aduaneiro sob o Artigo 1.
3. No entanto, para determinar o valor aduaneiro usando o valor de transação de mercadorias idênticas ou similares, conforme estabelecido nos Artigos 2 e 3, a "quantidade" das mercadorias é, de fato, levada em consideração.
4. Na interpretação da expressão "substancialmente na mesma quantidade" nos Artigos 2 e 3, é necessário introduzir certa flexibilidade em relação às quantidades. Dado que as mercadorias nem sempre são importadas na mesma quantidade, seria difícil aplicar os métodos estabelecidos nos Artigos 2 e 3, caso a interpretação dessa expressão seja muito restritiva.
5. A seção preambular do Acordo declara que o "...valor aduaneiro deve basear-se em critérios simples e equitativos condizentes com as práticas comerciais...". De acordo com fontes lexicográficas aceitas, "substancialmente" é definido, entre outras coisas, como "em grande medida" ou "essencialmente". Portanto, esse padrão permite, inerentemente,

um certo grau de flexibilidade com as quantidades envolvidas, que não precisam ser exatamente as mesmas.

6. Da mesma forma, a Nota Explicativa 1.1 articula princípios para estabelecer o grau apropriado de flexibilidade a ser considerado nas questões do elemento tempo. Nesse instrumento, o Comitê Técnico de Valoração Aduaneira considerou o elemento tempo em relação aos Artigos 1, 2 e 3 e concluiu, no parágrafo 12, que:

"... a expressão 'em tempo aproximado' é utilizada simplesmente para moderar a rigidez da expressão 'no mesmo tempo'. Ademais, vale destacar que o Acordo, segundo o enunciado em sua Introdução Geral [preâmbulo do Acordo], pretende que a determinação do valor aduaneiro se baseie em critérios simples e equitativos, consistentes com as práticas comerciais. Partindo destes princípios, a expressão 'no mesmo tempo ou em tempo aproximado' deveria ser interpretada no sentido de abranger um período tão próximo quanto possível à data da exportação, durante o qual as práticas comerciais e as condições de mercado que afetem o preço permaneçam idênticas. Em última análise, a questão deverá ser decidida caso a caso no contexto global da aplicação dos Artigos 2 e 3."

7. Baseando-se nesses princípios, a palavra "substancialmente" destina-se a tornar o termo "a mesma quantidade" um pouco menos rígido e introduzir um grau de flexibilidade condizente com as definições anteriormente citadas. Por outro lado, é a realidade comercial que determinará, muitas vezes, se a quantidade comprada afetará o preço. Portanto, a palavra "substancialmente" deve ser entendida como abrangendo uma quantidade que se alinhe, na maior medida possível, com as quantidades encontradas em valores de transação previamente aceitos envolvendo as mesmas práticas comerciais relevantes. No entanto, em última análise, o que constitui "substancialmente na mesma quantidade" deve ser determinado caso a caso, considerando a totalidade das circunstâncias da transação.

8. Conforme estabelecido no parágrafo 2 da Introdução Geral do Acordo, as consultas entre a administração aduaneira e o importador com o objetivo de estabelecer uma base de valoração de acordo com as disposições dos Artigos 2 e 3 também permitirão a troca de informações relacionadas à aplicação prática e concreta desta expressão "substancialmente na mesma quantidade".

opinião consultiva 1.1

conceito de "venda" constante do Acordo

O Comitê Técnico de Valoração Aduaneira emitiu a seguinte opinião:

a) O Acordo sobre a Implementação do Artigo VII do GATT, doravante designado "Acordo", não contém a definição do termo "venda". O Artigo 1.1 dispõe apenas sobre uma operação comercial específica, que satisfaça certas exigências e condições;

b) Não obstante, em conformidade com a intenção básica do Acordo de que o valor de transação das mercadorias importadas deve ser usado, tanto quanto possível, para fins de valoração aduaneira, a uniformidade de interpretação e aplicação pode ser atingida tomando o termo "venda" no sentido mais amplo, para ser determinado somente segundo as disposições dos Artigos 1 e 8, considerados em conjunto;

c) Entretanto, seria útil preparar uma lista de casos não suscetíveis de constituir vendas que satisfaçam as exigências e condições dos Artigos 1 e 8 tomados conjuntamente. Nesses casos, o método de valoração a ser usado deve obviamente ser determinado de acordo com a ordem de prioridade estabelecida no Acordo.

A lista preparada em consonância com esta Opinião encontra-se a seguir. Não é exaustiva e será acrescentada à luz da experiência.

Lista de situações em que as mercadorias importadas não são consideradas como tendo sido objeto de uma venda.

I. Remessas gratuitas ou sem valor comercial

Quando as transações não envolvem o pagamento de um preço, não podem ser consideradas como vendas segundo o Acordo.

Exemplos: Presentes, amostras, materiais promocionais.

II. Mercadorias importadas em consignação

Sob esta prática comercial, as mercadorias são despachadas para o país de importação não como resultado de uma venda, mas com a intenção de serem vendidas por conta do fornecedor, pelo melhor preço obtido. No momento da importação, nenhuma venda foi efetuada.

Exemplo:

O produtor P no país de exportação E envia a seu agente X no país de importação I uma remessa de 50 tapetes para venda em leilão. Os tapetes são vendidos no país de importação por um preço total de 500.000 unidades monetárias (u.m.). O montante a ser transferido por X ao produtor P em pagamento das mercadorias importadas será de 500.000 u.m., deduzidos os custos incorridos por X na venda das mercadorias e a sua remuneração correspondente à transação.

As importações em consignação não devem ser confundidas com transações que envolvam participação nos lucros. No segundo caso, as mercadorias são importadas em decorrência de uma venda e provisoriamente faturadas por um determinado preço ao qual deve ser adicionada parte do lucro obtido quando as mercadorias são vendidas no mercado do país de importação. As transações dessa natureza devem ser consideradas como vendas com uma cláusula que prevê a determinação do preço final; a natureza da transação não impede a valoração com base no Artigo 1, mas obviamente deve ser dada uma atenção especial à condição estabelecida no parágrafo 1 c) do mesmo artigo.

III. Mercadorias importadas por intermediários, que não as comprem, porém as vendem após a importação

Uma distinção deve ser feita entre as importações previstas neste título e as importações em consignação, tratadas no título anterior; esta última espécie constitui uma prática comercial separada e específica. A presente categoria abrange um completo elenco de situações encontradas na prática comercial, onde as mercadorias são remetidas a

intermediários sem terem sido objeto de uma venda e na prática internacional não são universalmente consideradas como importações em consignação.

Exemplo:

O importador X no país de importação I atua como agente do fabricante estrangeiro F no país de exportação E. As mercadorias importadas são desembaraçadas na Aduana por X para o abastecimento dos estoques do agente e posteriormente vendidas no país de importação por conta e risco de F.

Deve-se notar que as importações efetuadas por agentes de distribuição em decorrência de contrato de venda concluído entre o fornecedor e o cliente - por vezes nominalmente entre o agente e o cliente - constituem transações que podem ser usadas como base para a valoração prevista no Artigo 1.

IV. Mercadorias importadas por filiais que não constituem pessoas jurídicas autônomas

Nos casos em que uma filial não pode ser considerada como outra pessoa jurídica conforme a legislação pertinente, não pode ocorrer venda, tendo em vista que uma venda envolve necessariamente uma transação entre duas pessoas distintas.

V. Mercadorias importadas sob contrato de aluguel ou de arrendamento mercantil.

As transações que envolvem aluguel ou arrendamento mercantil, por sua própria natureza, não constituem vendas, mesmo que o contrato inclua cláusula de opção de compra das mercadorias.

VI. Mercadorias fornecidas sob empréstimo, que permanecem na propriedade do remetente.

As mercadorias, frequentemente maquinaria, são às vezes emprestadas pelo proprietário ao cliente. Estas transações não constituem vendas.

Exemplo:

O fabricante F no país E empresta ao importador X no país de importação I uma máquina especializada em manufaturar embalagens de papel plastificado.

VII. Mercadorias (lixo ou refugo) importadas para destruição no país de importação, com o pagamento feito pelo remetente pelos serviços prestados pelo importador.

Este caso diz respeito ao lixo ou refugo importado para destruição. Considerando que essa destruição acarreta custos, o exportador paga ao importador uma quantia pelos serviços prestados.

Como o importador não paga pelas mercadorias importadas mas, ao contrário, é pago pelo recebimento e destruição das mercadorias, não se pode considerar que tenha ocorrido uma venda segundo o Acordo.

Opinião consultiva 2.1

aceitabilidade de um preço inferior aos preços correntes de mercado para mercadorias idênticas

1. Foi formulada a questão acerca da aceitabilidade de um preço inferior aos preços correntes de mercadorias idênticas quando da aplicação do Artigo 1 do Acordo sobre a Implementação do Artigo VII do Acordo Geral sobre Tarifas Aduaneiras e Comércio.

2. O Comitê Técnico de Valoração Aduaneira examinou esta questão e concluiu que o simples fato de um preço ser inferior aos preços correntes de mercado para mercadorias idênticas não poderia ser motivo para sua rejeição para os fins do Artigo 1, sem prejuízo, no entanto, do estabelecido no Artigo 17 do Acordo.

opinião consultiva 3.1

significado da expressão "sejam destacados" na nota interpretativa ao Artigo 1 do Acordo: direitos aduaneiros e impostos incidentes no país de importação

1. Quando o preço pago ou a pagar incluir uma quantia relativa aos direitos aduaneiros e impostos incidentes no país de importação, esses direitos e impostos devem ser deduzidos quando não forem indicados em separado na fatura e o importador não houver solicitado sua dedução?

2. O Comitê Técnico de Valoração Aduaneira emitiu a seguinte opinião:

Posto que os direitos aduaneiros e impostos incidentes no país de importação são, pela sua própria natureza, destacáveis do preço efetivamente pago ou a pagar, esses direitos e impostos não fazem parte do valor aduaneiro.

opinião consultiva 4.1

ROYALTIES e direitos de licença segundo o Artigo 8.1 c) do Acordo

1. Quando uma máquina, fabricada segundo um processo patenteado, for vendida para exportação para o país de importação por um preço que não compreende o direito da patente, que o importador, segundo as instruções do vendedor, deva pagar a um terceiro, titular da patente, o royalty deve ser adicionado ao preço pago ou a pagar com base no disposto no Artigo 8.1 c) do Acordo?

2. O Comitê Técnico de Valoração Aduaneira expressou a seguinte opinião:

O royalty deve ser acrescido ao preço efetivamente pago ou a pagar, de conformidade com o disposto no Artigo 8.1 c), posto que o pagamento do royalty pelo comprador está relacionado com as mercadorias objeto de valoração e constitui uma condição de venda dessas mercadorias.

opinião consultiva 4.2

ROYALTIES e direitos de licença segundo o Artigo 8.1 c) do Acordo

1. Um importador adquire de um fabricante discos fonográficos que contêm obra musical. Segundo as leis do país de importação, o importador, quando revende os discos, deve pagar um royalty de 3% do preço de venda a uma terceira parte, o autor da composição musical, detentor do direito autoral. Nenhuma parte do royalty reverte direta ou indiretamente ao fabricante, nem se lhe transfere como consequência de uma obrigação derivada do contrato de venda. O royalty deve ser acrescido ao preço efetivamente pago ou a pagar?

2. O Comitê Técnico de Valoração Aduaneira emitiu a seguinte opinião:

O royalty não deve ser acrescido ao preço efetivamente pago ou a pagar na determinação do valor aduaneiro; o pagamento do royalty não constitui uma condição da venda para exportação das mercadorias importadas, mas decorre de uma obrigação legal do importador de pagar ao possuidor do direito autoral, quando os discos forem vendidos no país de importação.

opinião consultiva 4.3

ROYALTIES e direitos de licença conforme o Artigo 8.1 c) do Acordo

1. O importador I adquire o direito de utilizar um processo patenteado para a fabricação de determinados produtos e concorda em pagar um royalty ao titular da patente H em função do número de artigos produzidos com a exploração desse processo. Em um contrato separado, I concebe e compra de um fabricante estrangeiro E uma máquina idealizada especialmente para utilizar o processo patenteado. O royalty pelo processo patenteado faz parte do preço pago ou a pagar pela máquina importada?

2. O Comitê Técnico de Valoração Aduaneira emitiu a seguinte opinião:

Embora o royalty em questão seja pago por um processo inseparável da máquina e cuja exploração constitui a única função desta, o royalty não faz parte do valor aduaneiro, posto que o seu pagamento não constitui uma condição de venda da máquina para sua exportação para o país importação.

opinião consultiva 4.4

ROYALTIES e direitos de licença segundo o Artigo 8.1 c) do Acordo

1. Um concentrado patenteado é adquirido pelo importador I do fabricante M que também é o detentor da patente; o concentrado importado é simplesmente diluído em água corrente e envasado para consumo antes de ser vendido no país de importação. Além do preço das mercadorias, o adquirente deve pagar ao fabricante M, como condição da venda, um royalty pelo direito de incorporar ou utilizar o concentrado patenteado em produtos destinados à revenda. O montante do royalty é calculado em função do preço de venda dos produtos acabados.

2. O Comitê Técnico de Valoração Aduaneira emitiu a seguinte opinião:

O royalty é um pagamento relacionado com as mercadorias importadas que o comprador tem que pagar como condição de venda dessas mercadorias e, por conseguinte, deve ser incluído no preço efetivamente pago ou a pagar, de conformidade com o disposto no Artigo 8.1 c). Esta opinião refere-se ao royalty pago pela patente incorporada às mercadorias importadas e não se aplica a situações diferentes.

opinião consultiva 4.5

ROYALTIES e direitos de licença segundo o Artigo 8.1 c) do Acordo

1. O fabricante estrangeiro M é proprietário de uma marca registrada protegida no país de importação. O importador I fabrica e vende seis tipos de cosméticos sob a marca registrada de M. I deve pagar a M um royalty que representa 5% de seu volume de venda anual bruto relativo de cosméticos com a referida marca. Todos os cosméticos são fabricados segundo a fórmula de M, a base de ingredientes obtidos no país de importação, com exceção de um para o qual M vende, normalmente, os ingredientes

essenciais. Que tratamento deve ser aplicado ao royalty, tendo em conta os ingredientes importados?

2. O Comitê Técnico de Valoração Aduaneira emitiu a seguinte opinião:

O royalty deve ser pago a M independentemente de I utilizar os ingredientes de M ou de fornecedores locais; portanto, o royalty não constitui uma condição de venda das mercadorias e, para fins de valoração, não pode ser acrescido ao preço efetivamente pago ou a pagar, de conformidade com o Artigo 8.1 c).

opinião consultiva 4.6

ROYALTIES e direitos de licença segundo o Artigo 8.1 c) do Acordo

1. Um importador efetua duas compras distintas de um concentrado do fabricante estrangeiro M, que é proprietário de uma marca registrada sob a qual, ou sem ela, segundo as condições da venda para a importação, o concentrado pode ser vendido após sua diluição. O royalty pela utilização da marca registrada é pago em função das unidades vendidas. O concentrado importado é diluído simplesmente em água comum e envasado para consumo antes da sua venda.

2. Após a primeira compra, o concentrado é diluído e revendido sem a marca registrada e sem que se deva pagar um royalty. No segundo caso, o concentrado, após a sua diluição, é revendido sob a marca registrada, devendo ser pago um royalty, como condição de venda para a importação.

3. O Comitê Técnico de Valoração Aduaneira emitiu a seguinte opinião:

Posto que as mercadorias da primeira compra são revendidas sem a marca registrada e sem o pagamento de royalty, não procede realizar qualquer adição. No segundo caso, o royalty exigido por M deve ser acrescido ao preço efetivamente pago ou a pagar pelas mercadorias importadas.

opinião consultiva 4.7

ROYALTIES e direitos de licença segundo o Artigo 8.1 c) do Acordo

1. Um acordo é concluído entre uma gravadora de discos R e o artista A, ambos estabelecidos no país de exportação X. Em conformidade com esse acordo, A deve receber um pagamento a título de royalty relativamente a cada disco vendido no varejo como remuneração da cessão dos direitos de reprodução, comercialização e distribuição de A em nível internacional. R conclui subsequentemente um acordo de venda e distribuição com o importador I, mediante o qual se compromete a fornecer-lhe discos que reproduzem uma apresentação do artista A, para revenda no país de importação. Nos termos desse acordo, R renuncia aos direitos de comercialização e distribuição em favor de I, de quem exige, em troca, um pagamento de royalty de 10% sobre o preço de venda a varejo relativo a cada disco adquirido e importado no país de importação. I paga os 10% a R.

2. O Comitê Técnico de Valoração Aduaneira emitiu a seguinte opinião:

O pagamento do royalty constitui uma condição de venda posto que I deve pagar essa quantia como uma consequência do contrato de distribuição e venda concluído com R. A

fim de proteger seus interesses comerciais, R não teria vendido seus discos a I se este não tivesse aceito essa cláusula.

O pagamento relaciona-se com as mercadorias objeto de valoração, uma vez que é efetuado em razão do direito de comercializar e distribuir as mercadorias importadas em particular e o montante do royalty varia em função do preço de venda efetivo de um determinado disco.

O fato de R ser obrigado a pagar, em troca, um royalty a A, em decorrência das vendas mundiais das apresentações deste, não tem qualquer relação com o contrato entre R e I. Este efetua o pagamento diretamente ao vendedor, não sendo do seu interesse o modo como R aloca as suas receitas brutas. O pagamento do royalty de 10% deve então ser acrescido ao preço efetivamente pago ou a pagar, pelas mercadorias

OPINIÃO CONSULTIVA 4.8

ROYALTIES E DIREITOS DE LICENÇA SEGUNDO O ARTIGO 8.1 c) DO ACORDO

1. O importador I conclui com o detentor da licença L, estabelecido no país X, um contrato de licença/royalty segundo o qual I aceita pagar a L uma quantia fixa, a título de royalty, relativa a cada par de sapatos, importado para o país de importação, que apresente a marca registrada de L. O titular da licença L fornece trabalhos de arte e de design relacionados com a marca registrada. O importador I conclui outro contrato com o fabricante M do país X para a compra de sapatos que apresentem a marca registrada de L afixada nos sapatos por M, entregando a este os trabalhos de arte e de design fornecidos por L. O fabricante M não está licenciado por L. Este contrato de venda não contém qualquer referência a pagamento de royalty. Não há vinculação entre o fabricante, o importador e o titular da licença.

2. O Comitê Técnico de Valoração Aduaneira emitiu a seguinte opinião:

O importador é obrigado a pagar um royalty para a obtenção do direito de uso da marca registrada. Esta obrigação resulta de um contrato distinto que não se relaciona com a venda para exportação das mercadorias para o país de importação. As mercadorias são adquiridas de um fornecedor consoante outro contrato e o pagamento do royalty não é uma condição de venda destas mercadorias. Portanto, o pagamento do royalty, neste caso, não deve ser acrescido ao preço efetivamente pago ou a pagar.

A questão de saber se o fornecimento dos trabalhos de arte e de design relacionados com a marca registrada seria qualificado como tributável, segundo as disposições do Artigo 8.1 b), deve ser examinada em separado.

OPINIÃO CONSULTIVA 4.9

ROYALTIES E DIREITOS DE LICENÇA SEGUNDO O ARTIGO 8.1 c) DO ACORDO

1. Um acordo é concluído entre o fabricante/titular de uma marca registrada de determinadas preparações para uso veterinário e uma firma de importação. Nos termos desse contrato, o fabricante concede ao importador o direito exclusivo de fabricar, utilizar e vender no país de importação as "preparações licenciadas". Essas preparações licenciadas, que contêm cortisona importada na forma adequada para uso veterinário, são fabricadas a partir de cortisona a granel fornecida ao importador pelo fabricante ou em nome deste. A cortisona é um agente anti-inflamatório comum não patenteado,

disponível a partir de diferentes fabricantes e um dos principais ingredientes das preparações licenciadas.

O fabricante concede também ao importador uma licença que a este confere o direito exclusivo de explorar a marca registrada relativamente à fabricação e venda das preparações licenciadas no país de importação.

Nos termos das disposições financeiras do contrato, o importador deve pagar ao fabricante um royalty da ordem de 8 % sobre as primeiras 2 milhões de unidades monetárias (u.m.) de vendas líquidas das preparações licenciadas realizadas em um ano civil, e 9 % sobre as subsequentes 2 milhões de unidades monetárias de vendas líquidas das preparações licenciadas no mesmo ano civil. Prevê-se, igualmente, um royalty mínimo de 100.000 u.m. por ano. Em diversas circunstâncias especificadas no contrato, ambas as partes podem converter os direitos exclusivos do importador em não exclusivos, cujo royalty mínimo seria reduzido em 25 % ou , em alguns casos, em 50 %. Os royalties calculados em função do volume de vendas podem ser igualmente reduzidos sob determinadas condições.

Enfim, os royalties baseados nas vendas das preparações licenciadas devem ser pagos dentro dos 60 dias subsequentes ao término de cada trimestre do ano civil.

2. O Comitê Técnico de Valoração Aduaneira emitiu a seguinte opinião:

O royalty remunera o direito de fabricar as preparações licenciadas que contenham o produto importado e, eventualmente, o direito de utilizar a marca registrada da preparação licenciada. O produto importado é um agente anti-inflamatório comum não patenteado. A utilização da marca registrada, portanto, não está vinculada às mercadorias objeto de valoração. O pagamento do royalty não constitui uma condição da venda para exportação das mercadorias importadas, porém uma condição para fabricar e vender as preparações licenciadas no país de importação. Em consequência, não há que acrescer esse pagamento ao preço efetivamente pago ou a pagar.

OPINIÃO CONSULTIVA 4.10

ROYALTIES E DIREITOS DE LICENÇA SEGUNDO O ARTIGO 8.1 c) DO ACORDO

1. Um importador estabelecido no país P adquire artigos de vestuário do fabricante M estabelecido no país X. M é também titular de uma marca registrada relacionada a determinados personagens de histórias em quadrinhos. De acordo com as disposições do contrato de licença concluído entre I e M, este produzirá os artigos de vestuário unicamente para I e afixará os personagens de histórias em quadrinhos e a marca registrada antes da importação e I revenderá esses artigos no país P. Em troca disso, I aceita pagar a M, além do preço das vestimentas, um direito de licença calculado mediante a aplicação de um percentual sobre o preço de venda líquido das vestimentas em que forem apostos os personagens de histórias em quadrinhos e a marca registrada.

2. O Comitê Técnico de Valoração Aduaneira emitiu a seguinte opinião:

O pagamento do direito de licença para a revenda dos artigos de vestuário importados, que contenham material objeto de marca registrada, constitui uma condição da venda e guarda relação com as mercadorias importadas. As mercadorias importadas não podem ser vendidas, nem revendidas sem os personagens de histórias em quadrinhos e a marca

registrada. Portanto, esse pagamento deve ser acrescido ao preço efetivamente pago ou a pagar.

Opinião consultiva 4.11

ROYALTIES e direitos de licença segundo o Artigo 8.1 c) do Acordo

1. O fabricante M de vestimentas esportivas e o importador I são ambos vinculados à matriz C, que possui os direitos de uma marca registrada afixada nessas vestimentas. O contrato de venda entre M e I não prevê o pagamento de royalty. Entretanto, I é obrigado a pagar um royalty a C, em virtude de um acordo distinto com este celebrado, para a obtenção do direito de uso da marca registrada afixada nas vestimentas que I adquiriu de M. O pagamento do royalty constitui uma condição de venda e está relacionado com os artigos de vestuário esportivos importados?

2. O Comitê Técnico de Valoração Aduaneira emitiu a seguinte opinião:

O contrato de venda entre M e I, cobrindo as mercadorias objeto da marca registrada, não contém cláusula que imponha expressamente o pagamento de um royalty. Entretanto, o pagamento em questão é uma condição de venda, uma vez que I é obrigado a pagar o royalty à matriz em razão da compra das mercadorias. I não está autorizado a utilizar a marca registrada sem o pagamento do royalty. A inexistência de contrato escrito com a matriz não anula a obrigação que I tem de efetuar o pagamento por ela exigido. Pelas razões expostas, o pagamento pelo direito de uso da marca refere-se às mercadorias objeto de valoração e a quantia correspondente deve ser acrescida ao preço efetivamente pago ou a pagar.

Opinião consultiva 4.12

ROYALTIES e direitos de licença segundo o Artigo 8.1 c) do Acordo

1. O importador I e o vendedor S firmam um contrato de venda que prevê o fornecimento de um equipamento para moagem. Esse equipamento deve ser incorporado a uma cadeia contínua de barras de cobre existente no país de importação. O equipamento de moagem incorpora uma tecnologia que envolve um processo patenteado que deve desempenhar. Além do preço do equipamento, o importador deve pagar 15 milhões de unidades monetárias, a título de direito de licença, correspondente ao uso do processo patenteado. O importador efetua os pagamentos relativos ao equipamento e ao direito de licença para o vendedor S, que remete a totalidade deste ao seu titular.

2. O Comitê Técnico de Valoração Aduaneira emitiu a seguinte opinião:

O direito de licença refere-se a uma tecnologia incorporada ao equipamento de moagem para permitir o desempenho do processo patenteado. O equipamento de moagem foi adquirido especificamente para executar o processo de produção patenteado. Assim, dado que o processo, em razão do qual é pago o direito de licença de 15 milhões de unidades monetárias, guarda relação com as mercadorias objeto de valoração e constitui uma condição da venda, deve o mesmo ser acrescido ao preço efetivamente pago ou a pagar pelo equipamento de moagem importado.

OPINIÃO CONSULTIVA 4.13

ROYALTIES E DIREITOS DE LICENÇA SEGUNDO O ARTIGO 8.1 c) DO ACORDO

1. O importador I adquire sacolas esportivas do fabricante estrangeiro M, assim como de outros fornecedores. O importador I, o fabricante M e os outros fornecedores não são vinculados.

Por outro lado, o importador I é vinculado à firma C que detém o direito de uma marca registrada. Segundo os termos de um contrato entre I e C, este transfere àquele o direito de uso da marca registrada contra um pagamento a título de royalty.

O importador I fornece ao fabricante M e aos outros fornecedores etiquetas que contêm a marca registrada e são afixadas nas sacolas esportivas antes da importação. O royalty guarda relação com as mercadorias objeto de valoração? O pagamento efetuado por I a C deve ser considerado como uma condição da venda entre M e I e entre I e os outros fornecedores?

2. O Comitê Técnico de Valoração Aduaneira emitiu a seguinte opinião:

Embora o importador seja obrigado a pagar um royalty para obter o direito de utilizar a marca registrada, essa obrigação decorre de um contrato distinto que não guarda relação com a venda para exportação das mercadorias para o país de importação. As mercadorias importadas são adquiridas de vários fornecedores conforme diferentes contratos e o pagamento do royalty não constitui uma condição da venda dessas mercadorias. O comprador não deve pagar o royalty para adquirir as mercadorias. Portanto, o royalty não deve ser acrescido ao preço efetivamente pago ou a pagar como um ajuste segundo o Artigo 8.1 c).

A questão de saber se o fornecimento das etiquetas contendo a marca registrada é tributável ou não, nos termos do Artigo 8.1 b), deve ser examinada separadamente.

OPINIÃO CONSULTIVA 4.14

ROYALTIES E DIREITOS DE LICENÇA SEGUNDO O ARTIGO 8.1 c) DO ACORDO

(Royalties e direitos de licença que são pagos ao licenciante no país de importação)

1. O fato de os royalties ou direitos de licença serem pagos a um licenciante no país de importação impede que o Artigo 8.1 c) seja aplicado aos referidos royalties ou direitos de licença?

2. O Comitê Técnico de Valoração Aduaneira expressou a seguinte opinião:

O Artigo 8.1 c) exige que se adicionem ao preço efetivamente pago ou a pagar "os royalties e direitos de licença relacionados com as mercadorias objeto de valoração que o comprador tenha que pagar direta ou indiretamente como condição de venda das referidas mercadorias, na medida em que os mencionados royalties e direitos não estejam incluídos no preço efetivamente pago ou a pagar". O Artigo 8.1 c) do Acordo da OMC sobre Valoração não faz uma distinção entre os royalties pagos fora do país de importação e aqueles pagos no país de importação. O Artigo 8.1 c) não impõe condições a respeito da localização do licenciante ou ao lugar onde se pagam os royalties ou direitos de licença, e não exige que se efetue uma transferência internacional dos referidos pagamentos.

Nem a localização do licenciante nem o lugar onde são pagos os royalties têm relação ou impacto na determinação do valor com base no Artigo 8.1 c). Por conseguinte, o simples

fato de que os royalties ou direitos de licença sejam pagos a um licenciante que reside no país de importação não excluem esses royalties ou direitos de licença do âmbito de aplicação do Artigo 8.1 c).

OPINIÃO CONSULTIVA 4.15

ROYALTIES E DIREITOS DE LICENÇA COM BASE NO ARTIGO 8.1 c) DO ACORDO

(Royalty pago a um terceiro licenciante)

1. O importador I do país S conclui um acordo de licença com o titular da licença L estabelecido no país R, segundo o qual a empresa I fica obrigada a pagar à empresa L, em contrapartida do direito de utilizar a sua marca registrada em conexão com a fabricação e a importação das mercadorias, um royalty que representa uma percentagem fixa calculada em função das receitas líquidas obtidas por I e provenientes da venda no país S de mercadorias contendo essa marca comercial. No caso de a empresa I deixar de efetuar o pagamento do royalty à empresa L, esta última terá o direito de rescindir o acordo de licença. A empresa L e a empresa I são vinculadas segundo as disposições do Acordo de Valoração.

Além disso, a empresa L firmou um contrato de fornecimento com a empresa M do país X, no sentido de que a empresa M fabrique as mercadorias contendo a sua marca registrada e depois as vende à empresa I. De conformidade com este contrato, a empresa M deve respeitar as indicações em matéria de qualidade, de desenho e de tecnologia que lhe são fornecidas pela empresa L. O contrato indica especificamente que a empresa M se compromete a produzir e a vender os produtos com a referida marca registrada exclusivamente à empresa I ou a outras empresas que L determine. A empresa M não está vinculada à L nem à I.

A empresa I conclui um contrato de venda com a empresa M segundo o qual esta vende a I mercadorias contendo a marca registrada de L. No referido contrato não se estabelece nenhum requisito relacionado com o pagamento do royalty correspondente. O preço efetivamente pago por I a M, pelas mercadorias importadas, não inclui o royalty a pagar pela empresa I à empresa L.

O pagamento do royalty que a empresa importadora I efetua ao titular de licença L constitui uma condição de venda das mercadorias que I compra do fornecedor M, e esse royalty está relacionado às mercadorias objeto de valoração?

2. O Comitê Técnico de Valoração Aduaneira manifestou a seguinte opinião:

Dado que as mercadorias importadas pela empresa I contém a marca registrada de L, é possível afirmar que o royalty está relacionado com as mercadorias objeto de valoração.

Ademais, no caso presente, de conformidade com o acordo de fornecimento, a empresa L controla a produção relacionada com as mercadorias contendo sua marca registrada, vez que autoriza a fabricação dos produtos licenciados, decide a que empresas M pode vender ditas mercadorias, e fornece diretamente o desenho e a tecnologia ao fabricante M. Na medida em que L autoriza I a utilizar a sua marca registrada no contexto da fabricação e importação das mercadorias, com base no disposto no acordo de licença, a empresa L exerce igualmente influência e controle sobre a transação entre M e I, posto

que decide qual parte pode utilizar a marca registrada e adquirir as mercadorias importadas.

O contrato de venda concluído entre a empresa M e a empresa I não contém nenhuma cláusula em que se exija o pagamento de um royalty. Não obstante, o pagamento do royalty é efetuado como condição de venda das mercadorias porque a empresa I não poderia comprá-las se deixasse de pagar o referido royalty à empresa L. A falta de pagamento do royalty por parte da empresa I à empresa L suporia não somente a rescisão do acordo de licença, como também a retirada da autorização outorgada à empresa M para fabricar e vender a I as mercadorias que ostentam a referida marca registrada.

O royalty em questão deve, portanto, ser adicionado ao preço efetivamente pago ou a pagar pelas mercadorias, com base no Artigo 8.1 c) do Acordo.

OPINIÃO CONSULTIVA 4.16

ROYALTIES E DIREITOS DE LICENÇA COM BASE NO ARTIGO 8.1 c) DO ACORDO

1. Um importador B do país de importação I celebrou um contrato de licença com um fornecedor S do país de exportação X para a exploração de uma marca comercial. Nesse contrato, as partes também convieram que o royalty que B deve pagar a S, pelo uso comercial da marca objeto do contrato, será calculado mediante a aplicação de uma taxa de 5% sobre o preço de venda líquido, no país de importação, das mercadorias nas quais é empregada a referida marca.

2. Posteriormente, S e B pactuaram um contrato de compra e venda internacional de um produto P ao preço de mil (1.000) unidades monetárias. Desse contrato resulta que o referido produto deverá ser comercializado sob aquela marca, de maneira que o royalty correspondente possa ser considerado como relacionado com essa mercadoria. Ademais, o preço não inclui os royalties, sendo estes pagáveis como condição de venda das mercadorias. Portanto, cumprem-se todos os requisitos estabelecidos no Artigo 8.1.c) do Acordo.

3. Dado que o preço de venda líquido do produto P no país I perfaz a quantia de duas mil (2.000) unidades monetárias, o direito de licença que B deve a S pela utilização da marca é de cem (100) unidades monetárias.

4. De acordo com as normas vigentes da tributação interna no país de importação I, as cem (100) unidades monetárias pagas a título de direito de licença pelo uso da marca estão sujeitas a um imposto especial incidente sobre esse tipo de renda, cujo valor resulta da aplicação de uma alíquota nominal de vinte e cinco por cento (25%) sobre o importe total a pagar. O importador B paga esse imposto sobre a renda de vinte e cinco (25) unidades monetárias em nome do vendedor S ao cumprir com a exigência de retenção do imposto na fonte.

5. Entretanto, entre as cláusulas pactuadas no contrato de licença não há nenhuma que se refira ao pagamento, por parte de B, do imposto estabelecido pela legislação interna do país I sobre a renda cuja fonte é o royalty pelo uso da marca comercial.

6. Assim sendo, B desembolsa o total de mil e cem (1.100) unidades monetárias: mil (1.000) unidades monetárias a título de preço do produto P e cem (100) unidades monetárias a título de royalties pelo uso da marca comercial. No entanto, S recebe

somente mil e setenta e cinco (1.075) unidades monetárias, pois a título de royalty B lhe repassa setenta e cinco (75) unidades monetárias, enquanto remete um recibo de vinte e cinco (25) unidades monetárias que atesta o pagamento do imposto sobre a renda no país de importação I.

7. Ao Comitê Técnico foi levantada a questão de saber se o pagamento das 25 u.m., efetuado pelo importador B, é parte do valor aduaneiro em virtude do Artigo 8.1 c).

O Comitê Técnico de Valoração Aduaneira manifestou a seguinte opinião:

8. No presente caso, o royalty ou direito de licença que o comprador é obrigado a pagar em conformidade com o disposto no contrato correspondente é de cem (100) unidades monetárias, pois esta é a soma gerada pela aplicação da taxa de cinco por cento (5%) sobre o preço de venda líquido das mercadorias no país de importação.

9. O licenciante recebe uma quantidade menor - setenta e cinco (75) unidades monetárias, em lugar de cem (100) unidades monetárias. As vinte e cinco (25) unidades monetárias de diferença não constituem uma redução do valor do royalty, mas uma despesa gerada pela aplicação daquele tributo no país de importação, o qual, como mencionado anteriormente, é assumido pelo licenciante. Além disso, não havia sido pactuado no acordo de licença que a receita que representa o royalty tivesse que ser auferida sem dedução de um possível imposto sobre a renda.

10. O Artigo 8.1 c) do Acordo prevê que, para determinar o valor aduaneiro, serão adicionados ao preço efetivamente pago ou a pagar os royalties e direitos de licença "(...) que o comprador deva pagar direta ou indiretamente (...)".

11. O Acordo em nenhum momento se refere, ao regular este ajuste, aos royalties que o licenciante irá receber. Com efeito, o Artigo 8.1 c) estabelece que formam parte do valor aduaneiro, na medida em que se cumpram os requisitos ali previstos, os royalties que o comprador deva pagar, mas não especifica que são aqueles que o licenciante acabe por receber. Neste caso, existe uma diferença entre o royalty pago pelo comprador e o royalty que recebe o licenciante. Pelas razões já expostas, para dar cumprimento ao disposto no Artigo 8.1 c) é necessário se ater ao que o texto diz, de maneira que, no caso, deveria ser adicionada ao valor aduaneiro das mercadorias a soma de dinheiro pago pelo importador e não aquela que o licenciante recebe ao final.

12. O parágrafo 3 c) da Nota Interpretativa ao Artigo 1 ("Preço efetivamente pago ou a pagar") exclui do valor aduaneiro "os direitos e impostos aplicáveis no país de importação". Trata-se de uma norma que se refere aos tributos internos que podem incidir sobre a importação da mercadoria e não aos que podem ser aplicados à renda envolvida em um royalty. A solução proposta não envolve incluir no valor aduaneiro das mercadorias o montante de um imposto do tipo referido no parágrafo 3 c) da Nota Interpretativa ao Artigo 1, aplicável no país de importação, mas de um royalty acordado entre o licenciante e o licenciado.

13. Em conclusão, o montante de vinte e cinco (25) unidades monetárias pago pelo importador B forma parte do valor aduaneiro das mercadorias importadas em virtude do Artigo 8.1 c).

OPINIÃO CONSULTIVA 4.17

ROYALTIES E DIREITOS DE LICENÇA COM BASE NO ARTIGO 8.1 c) DO ACORDO

1. A empresa A (importador, comprador e franqueado) do país I pactua um contrato de franquia com a empresa B (exportador, vendedor e franqueador) do país E para operar lojas com as marcas do franqueador no país I. Com base neste acordo de franquia, a empresa A só pode comprar da empresa B, ou de quem a empresa B autorize, os insumos que utiliza para fabricar no país I os produtos que a empresa A vende em suas lojas. Tais insumos não estão patenteados e não estão protegidos por direitos de propriedade intelectual. Além disso, a empresa A pode comprar os insumos de terceiros fornecedores que vendam a preços inferiores, se a empresa B devidamente autoriza de forma a cumprir as exigências quanto à qualidade. Como condição do acordo de franquia, a empresa A paga à empresa B pelo uso de suas marcas e seu sistema, royalties calculados sobre a base de uma porcentagem das vendas brutas realizadas pela empresa A dos produtos finais fabricados utilizando os insumos importados por essa empresa A.

Neste caso, quando os insumos importados não estejam protegidos por uma patente ou por direitos de propriedade intelectual, como se indica acima, por "Marcas" se entende as marcas registradas ou marcas de serviço e outros símbolos comerciais na operação de suas lojas. Por "Sistema" se entende os sistemas comerciais e procedimentos relacionados com a operação de suas lojas.

A questão é se os royalties pagos com base no acordo de franquia devem ser acrescentados ao preço realmente pago ou a pagar pelas mercadorias importadas conforme o artigo 8.1c) do Acordo.

2. O Comitê Técnico de Valoração Aduaneira expressou a seguinte opinião:

Para determinar o valor aduaneiro conforme o disposto no artigo 1, serão acrescentados ao preço efetivamente pago ou a pagar pelas mercadorias importadas os royalties e direitos de licença relacionados com as mercadorias objeto de valoração, que o comprador tenha que pagar direta ou indiretamente, como condição de venda de tais mercadorias, na medida em que os mencionados royalties e direitos não estão incluídos no preço efetivamente pago ou a pagar, tal como se estabelece no artigo 8.1c) do Acordo.

As mercadorias importadas (insumos) objeto de valoração, apesar de serem necessárias e essenciais para a fabricação dos produtos e da necessidade de adquiri-las do franqueador ou de um terceiro por ele autorizado para satisfazer as exigências quanto à qualidade, não são mercadorias que levam uma marca incorporada nem estão patenteadas, nem tampouco estão fabricadas em conformidade com um processo patenteado, para qual um pagamento é efetuado.

O pagamento dos royalties não está relacionado com as mercadorias importadas mas sim com a utilização das marcas e sistema do franqueador para a fabricação e venda dos produtos em que são incorporadas a propriedade intelectual (marca) do franqueado.

Os royalties pagos pelo franqueado não devem ser acrescentados ao preço efetivamente pago ou a pagar pelas mercadorias importadas conforme o disposto no artigo 8.1c).

OPINIÃO CONSULTIVA 4.18

ROYALTIES E DIREITOS DE LICENÇA COM BASE NO ARTIGO 8.1 c) DO ACORDO

1. O importador/comprador/licenciado B do país de importação I firma um contrato de licenciamento com o fornecedor/vendedor/licenciante S do país de exportação X para uso de uma patente. Nesse contrato, as partes acordam que:

- o royalty a pagar por B a S pelo uso comercial da patente licenciada no contrato será calculado aplicando-se uma taxa de cinco por cento (5%) do preço líquido de venda das mercadorias patenteadas no país de importação;
- além do pagamento do royalty, B deve pagar o imposto de renda sobre o royalty em nome de S à autoridade tributária no país de importação conforme a legislação tributária interna;
- o pagamento do royalty deve ser realizado sem qualquer dedução.

Desta forma, o pagamento de cinco por cento (5%) acordado entre o licenciado B e o licenciante S é um royalty livre de impostos, também conhecido por royalty líquido. Em outras palavras, o licenciado B deve pagar tanto o royalty de cinco por cento (5%) ao licenciante S, como o imposto de renda sobre o royalty que S é obrigado a pagar à autoridade tributária.

2. Em seguida, S e B firmam um contrato para a venda internacional do produto P ao preço de um mil (1.000) unidades monetárias. Sob tal contrato, a patente foi incorporada ao produto P, de forma que o royalty correspondente pode ser considerado relacionado às mercadorias. Além disso, o preço não inclui o royalty, o qual é pago como condição de venda das mercadorias. Desta forma, todas as exigências listadas no Artigo 8.1 (c) do Acordo estão cumpridas.

3. Dado que o preço líquido de venda do produto P no país I é duas mil (2.000) unidades monetárias, o royalty líquido que B deve a S pelo uso da patente é de cem (100) unidades monetárias.

4. Em observância à legislação tributária nacional vigente no país de importação I, a renda obtida com o pagamento do royalty está sujeita ao imposto de renda, o qual será referido como um "imposto de renda sobre não-residente". O valor do imposto de renda é calculado aplicando-se uma taxa nominal de dez por cento (10%) da renda total de royalties. O contribuinte é o licenciante S, e o licenciado B é o agente de retenção na fonte que paga o imposto de renda em nome do licenciante S sob a obrigação de reter o imposto na fonte. A base de cálculo para o imposto de renda sobre royalty é a renda total de royalties gerada pelo licenciante S no país de importação, a qual é conhecida como royalty bruto que inclui o imposto de renda.

5. Portanto, a renda de royalties sujeita ao imposto de renda corresponderá à soma dos royalties líquidos recebidos pelo licenciante S e do imposto de renda sobre os royalties pagos pelo licenciado B à autoridade fiscal; sendo o imposto de renda sobre os royalties parte da renda bruta de royalties do licenciante. De acordo com o método de cálculo estabelecido nas regras fiscais internas: imposto retido na fonte sobre a renda de royalties = $\text{royalty líquido} / (1 - \text{taxa de imposto de renda \%}) \times \text{taxa de imposto de renda \%}$. Levando em conta as informações acima, o imposto de renda sobre os royalties = $100 / (1 - 10 \%) \times 10 \% \approx 11,11$ unidades monetárias.

6. Assim, B paga um total de mil cento e onze vírgula onze (1111,11) unidades monetárias: mil (1000) unidades monetárias pelo preço do produto P, cem (100) unidades monetárias

pelo royalty líquido transferido para S e onze vírgula onze (11,11) unidades monetárias pelo pagamento do imposto de renda à autoridade fiscal. Entretanto, S recebe apenas mil e cem (1100) unidades monetárias, compreendendo a quantia de mil (1000) unidades monetárias para o produto P, e cem (100) unidades monetárias para o royalty líquido.

7. A questão perante o Comitê Técnico é se o valor de 11,11 unidades monetárias que o comprador/licenciado B paga como imposto de renda faz parte do valor aduaneiro das mercadorias importadas nos termos do Artigo 8.1(c).

*

* *

O Comitê Técnico de Valoração Aduaneira expressou a seguinte opinião:

8. Tendo em vista os elementos factuais, os royalties (pagos pelo comprador/licenciado B sob o contrato de licença) estão relacionados às mercadorias importadas, foram feitos como condição de venda das mercadorias importadas e não foram incluídos no preço efetivamente pago ou a pagar. Portanto, o pagamento de royalties deve ser adicionado ao preço efetivamente pago ou a pagar de acordo com o Artigo 8.1(c) do Acordo.

9. De acordo com as normas tributárias internas em vigor no país de importação I, a renda proveniente do pagamento de um royalty está sujeita ao imposto de renda, sendo o contribuinte o licenciante e sendo o licenciado o agente de retenção na fonte. Além disso, o contrato de licença também prevê que B deve pagar o imposto de renda em nome de S à autoridade fiscal e que o pagamento de royalties líquidos deve ser feito sem qualquer dedução. Assim, o comprador/licenciado B paga 11,11 unidades monetárias à autoridade fiscal e 100 unidades monetárias a S, que juntos constituem o pagamento de royalties brutos do licenciado.

10. Portanto, ao satisfazer sua obrigação de pagar o royalty bruto, que inclui o imposto de renda, o comprador/licenciado B faz dois pagamentos pelo uso comercial da patente. O primeiro pagamento é de 100 unidades monetárias e corresponde ao royalty líquido calculado à taxa fixa aplicada ao preço líquido de venda das mercadorias patenteadas, conforme estabelecido no contrato de licença. O segundo pagamento é de 11,11 unidades monetárias como imposto retido na fonte do royalty. Ambos os pagamentos são feitos pelo direito de usar a patente nos termos do contrato de licença. O licenciado faz o pagamento de 11,11 unidades monetárias à autoridade fiscal em nome do licenciante e, para fins fiscais, o imposto de renda sobre o royalty é considerado como parte da renda de royalty do licenciante. Consequentemente, como as 11,11 unidades monetárias fazem parte da receita bruta de royalties do licenciante, elas também fazem parte do pagamento bruto de royalties do licenciado para fins de valoração aduaneira.

11. O artigo 8.1(c) do Acordo prevê que, para a determinação do valor aduaneiro, devem ser adicionados ao preço efetivamente pago ou a pagar os royalties e direitos de licença "que o comprador deve pagar, direta ou indiretamente". Uma vez que todos os requisitos estabelecidos no Artigo 8.1(c) do Acordo são cumpridos no presente caso, todo o pagamento bruto de royalties, incluindo o imposto de renda, no valor de 111,11 unidades monetárias, deve ser adicionado ao valor aduaneiro das mercadorias importadas.

12. Similar à conclusão do parágrafo 12 da Opinião Consultiva 4.16, que trata de um pagamento bruto de royalty incluindo o imposto de renda, a solução proposta neste caso

não envolve a inclusão no valor aduaneiro das mercadorias do montante de um imposto do tipo mencionado no Parágrafo 3(c) da Nota Interpretativa ao Artigo 1, ou seja, os direitos e impostos do país de importação, mas sim o valor total dos pagamentos de royalty incluindo o imposto de renda acordado entre o licenciante e o licenciado.

13. De acordo com o Artigo 8.1(c) do Acordo, as 11,11 unidades monetárias pagas pelo comprador/licenciado à autoridade fiscal em nome do licenciante devem ser consideradas como parte do pagamento de royalties e, então, o pagamento bruto total de royalties, incluindo o imposto de renda, no valor de 111,11 unidades monetárias, deve ser adicionado ao valor aduaneiro. Portanto, o valor aduaneiro das mercadorias importadas neste caso é de 1111,11 unidades monetárias.

Opinião Consultiva 4.19

Royalties e taxas de licença nos termos do artigo 8.1(c) do Acordo

1. Um concentrado patenteado é comprado pelo importador ICO do fabricante XCO, detentor da patente. O concentrado importado é simplesmente diluído em água corrente, sem o uso de processos patenteados e é embalado para consumo com uma marca registrada de propriedade de XCO para venda no país importador como refrigerante.

2. Além do preço da mercadoria, ICO deve pagar ao fabricante XCO, como condição de venda, um único royalty pelo direito de incorporar ou utilizar o concentrado patenteado nos produtos destinados à revenda e pelo uso da marca registrada. O valor do royalty foi definido em 15% do preço de venda do produto acabado, o refrigerante.

3. XCO vende para ICO a um preço de 30 u.m. para cada 0,10 litro de concentrado, que é usado para produzir um litro de refrigerante. Os custos de produção por litro de refrigerante acabado, seguindo os princípios contábeis geralmente aceitos do país de importação, são:

(a) Custo do concentrado importado (preço pago ou a pagar a XCO por 0,10 litro):	30 u. m.
(b) Custo de importação do concentrado importado (custos portuários, impostos, transporte interior e outros por 0,10 litro):	6 u. m.
(c) Custos de outros insumos:	4 u. m.
(d) Custos de mão de obra:	3 u. m.
(e) Outros custos de produção:	7 u. m.
Custo total de produção por litro de refrigerante acabado:	50 u. m.

4. Posteriormente, ICO vende o refrigerante aos revendedores no país importador a um preço de 100 u.m. por litro, dos quais ele paga a XCO um único royalty de 15 u.m. como compensação por (a) a incorporação ou uso do concentrado importado na produção do refrigerante e (b) pelo uso da marca registrada do refrigerante.

5. Uma vez atendidas as outras condições impostas pelo artigo 8.1(c) do Acordo, conforme indicado no parágrafo 2, a questão que surge é determinar se o royalty está relacionado com as mercadorias importadas e, se estiver, qual o montante do pagamento

de royalty deve ser adicionado ao preço efetivamente pago ou a pagar pelo concentrado importado.

O Comitê Técnico de Valoração Aduaneira expressou a seguinte opinião:

6. As Opiniões Consultivas 4.4 e 4.6 referem-se aos royalties pagos ao direito de incorporar ou usar um concentrado patenteado e ao direito de uso de marca registrada, respectivamente. Em cada um desses precedentes, os royalties eram considerados tributáveis.

7. O pagamento do royalty constitui uma condição de venda conforme estabelecido nos elementos de fato, e todo o royalty está relacionado às mercadorias importadas porque o concentrado importado é simplesmente diluído em água corrente, sem o uso de processos patenteados, e é embalado para consumo com a marca registrada de XCO para venda no país de importação como um refrigerante.

8. O valor de royalty a ser adicionado ao preço efetivamente pago ou a pagar, decorrerá do valor final correspondente ao royalty gerado pela venda do refrigerante, para cada unidade de concentrado importado. Para esse propósito, dados objetivos e quantificáveis devem ser usados para relacionar o royalty a ser pago pelo refrigerante produzido ao preço efetivamente pago ou a pagar pelo insumo importado utilizado.

9. Tendo em vista os elementos de fato do presente caso, e uma vez que o pagamento do royalty não se baseia em outros fatores que não são totalmente relacionados às mercadorias importadas, conforme indicado na Nota Interpretativa ao parágrafo 3 do Artigo 8 do Acordo, é apropriado incluir tal pagamento no valor aduaneiro.

10. Neste caso, 0,10 litro de concentrado é utilizado para a produção final de um litro de refrigerante. Portanto, o valor aduaneiro de cada 0,10 litro de concentrado importado será o preço efetivamente pago ou a pagar pelo concentrado importado, somado aos necessários ajustes dos royalties gerados pela venda de um litro de refrigerante.

11. Ou seja, o valor aduaneiro será o total de 45 u.m. para cada 0,10 litro de concentrado: 30 u.m. que é o preço pago ou a pagar, mais 15 u.m. decorrentes de um ajuste desse preço, nos termos do Artigo 8.1(c) do Acordo, para o pagamento subsequente do correspondente royalty.

Opinião consultiva 5.1

Tratamento aplicável aos descontos por pagamento à vista segundo o acordo

1. Quando um comprador tiver se beneficiado, anteriormente à valoração das mercadorias importadas, de um desconto por pagamento à vista oferecido pelo vendedor, esse desconto deve ser aceito na determinação do valor de transação das mercadorias?

2. O Comitê Técnico de Valoração Aduaneira emitiu a seguinte opinião:

Posto que, segundo o Artigo 1 do Acordo, o valor de transação é o preço efetivamente pago ou a pagar pelas mercadorias importadas, o desconto por pagamento à vista deve ser aceito para determinar o valor de transação.

Opinião consultiva 5.2

Tratamento aplicável aos descontos por pagamento à vista segundo o Acordo

1. Quando um desconto por pagamento à vista for oferecido pelo vendedor, porém o pagamento pelas mercadorias não tiver sido ainda efetuado no momento da valoração, as condições estipuladas no Artigo 1.1 b) do Acordo impedem a utilização do preço de venda como base para o valor de transação?

2. O Comitê Técnico de Valoração Aduaneira emitiu a seguinte opinião:

O fato de o comprador, no momento da valoração, não ter ainda se beneficiado do desconto por pagamento à vista, porque este ainda não foi efetuado, não implica que sejam aplicáveis as disposições do Artigo 1.1 b). Por conseguinte, não há nada que impeça a utilização do preço de venda para o estabelecimento do valor de transação com base no Acordo.

Opinião consultiva 5.3

Tratamento aplicável aos descontos por pagamento à vista segundo o Acordo

1. Quando o comprador puder se beneficiar de um desconto por pagamento à vista, porém no momento da valoração o pagamento ainda não tiver sido efetuado, que preço deveria ser aceito como base para a determinação do valor de transação conforme o Artigo 1 do Acordo?

2. O Comitê Técnico de Valoração Aduaneira emitiu a seguinte opinião:

Quando o comprador puder se beneficiar de um desconto por pagamento à vista, porém no momento da valoração o pagamento ainda não tiver sido efetuado, aceitar-se-á como base para o valor de transação, conforme o Artigo 1, o montante que o importador tenha que pagar pelas mercadorias. Podem ser diferentes as maneiras de determinar o montante a ser pago; poder-se-ia aceitar como prova suficiente, por exemplo, uma menção na própria fatura, ou poderia servir de base para a decisão uma declaração do importador sobre o montante que tem que pagar, sem prejuízo da comprovação e eventual aplicação dos Artigos 13 e 17 do Acordo.

Opinião consultiva 6.1

Tratamento aplicável às operações de troca ou de compensação nos termos do Acordo

1. Como devem ser tratadas as operações de troca ou de compensação no que diz respeito ao Artigo 1 do Acordo?

2. O Comitê Técnico de Valoração Aduaneira emitiu a seguinte opinião:

As operações de troca internacionais podem revestir formas diferentes. Em sua forma mais pura, consistem em um intercâmbio de mercadorias ou serviços, de valor aproximadamente igual, sem recorrer a uma unidade de medida comum (dinheiro) para expressar a transação.

Exemplo:

X toneladas do produto A do país E são trocadas por Y unidades do produto B do país I.

Deixando de lado a questão sobre a existência ou não de uma venda, nos casos de operações de troca, em sua forma pura, quando a transação não for expressa em termos monetários, nem paga em dinheiro, e quando não se dispuser de um valor de transação, nem de dados objetivos e quantificáveis para determiná-lo, o valor aduaneiro deve ser

determinado com base em um dos demais métodos previstos no Acordo, na ordem de prioridade nele prescrita.

Por diversas razões (por exemplo: contábil, estatística, tributária etc.), é difícil prescindir completamente de qualquer referência ao dinheiro nas relações comerciais internacionais e, portanto, a troca, em sua forma pura, raramente se pratica hoje em dia. Na atualidade, as operações de troca implicam, geralmente, transações mais complexas em que o valor das mercadorias objeto de permuta é determinado (com base, por exemplo, nos preços correntes do mercado mundial) e expresso em termos monetários.

Exemplo:

O fabricante F do país de importação I tem a oportunidade de vender material elétrico no país E, desde que um valor equivalente de mercadorias produzidas no país E seja adquirido e exportado daquele país. Após um acordo entre F e X, que comercializa madeira compensada no país I, X importa para o país I uma quantidade de compensado do país E, e F exporta material elétrico para o país E, faturado por 100.000 unidades monetárias (u. m.).

A fatura apresentada na importação de madeira compensada também indica um valor de 100.000 u.m.; entretanto, não se efetua nenhum pagamento monetário entre X e o vendedor no país E, uma vez que o pagamento pelas mercadorias consiste no fornecimento por F de material elétrico.

Embora muitas operações de troca, expressas em termos monetários, sejam negociadas sem a intervenção de um pagamento monetário, entretanto, em certas situações se efetua um pagamento em dinheiro, por exemplo, quando for necessário pagar um saldo em operações de compensação (clearing operations) ou em operações de troca parcial em que parte da transação exige um pagamento em dinheiro.

Exemplo:

O importador X no país I importa do país E duas máquinas cujo preço é de 50.000 u.m., sob condição de que somente a quinta parte deste montante seja paga em dinheiro, sendo o restante compensado pelo fornecimento de determinada quantidade de produtos têxteis.

A fatura apresentada na importação indica um valor de 50.000 u.m.; entretanto, o pagamento financeiro entre X e o vendedor no país E somente envolve 10.000 u.m., sendo o saldo coberto pelo fornecimento de produtos têxteis.

Segundo a legislação de alguns países, as operações de troca expressas em termos monetários podem ser consideradas como vendas; no entanto, essas transações estarão sujeitas ao disposto no Artigo 1.1 b), do Acordo.

As operações de troca ou de compensação não devem ser confundidas com certas transações de venda, em que o fornecimento das mercadorias ou seu preço dependem de fatores alheios à transação de que se trate. A esse respeito, podem ser citados os seguintes casos:

- O preço das mercadorias é fixado com base no preço de outras mercadorias que o comprador possa vender ao seu fornecedor.

Exemplo:

O fabricante F no país de exportação E firma um contrato com o importador X no país I para o fornecimento de um equipamento especializado concebido por F, ao preço unitário de 10.000 u.m., sob condição de que o importador X forneça os relés que F utilize na produção do equipamento, ao preço unitário de 150 u.m.

- O preço das mercadorias importadas depende do consentimento do comprador em adquirir outras mercadorias do mesmo fornecedor, em quantidade ou a preço determinado.

Exemplo:

O fabricante F no país de exportação E vende artigos de couro ao comprador X no país I ao preço unitário de 50 u.m., sob a condição de que X adquira também um lote de calçados ao preço unitário de 30 u.m.

Convém observar que essas transações também estarão sujeitas às condições estabelecidas no Artigo 1.1 b) do Acordo.

Opinião consultiva 7.1

Aceitabilidade de "valores-critério" nos termos do Artigo 1.2 b) i) do Acordo

1. Um preço inferior aos preços correntes de mercado para mercadorias idênticas ou similares pode ser utilizado como "valor-critério" para os fins do Artigo 1.2 b) i) do Acordo?
2. O Comitê Técnico de Valoração Aduaneira emitiu a seguinte opinião:

Quando ficar estabelecido que um preço praticado entre pessoas não vinculadas satisfaz as condições prescritas no Artigo 1 e a Aduana o aceita como valor de transação, após efetuados os necessários ajustes, de conformidade com o disposto no Artigo 8, esse valor pode ser utilizado como "valor-critério". Entretanto, não seria o caso enquanto esse preço fosse objeto de investigações, ou enquanto a determinação definitiva do valor aduaneiro por outro motivo fosse provisória (ver o Artigo 13 do Acordo).

Opinião consultiva 8.1

Tratamento aplicável, segundo o acordo, aos descontos relativos a transações anteriores

1. Segundo o Acordo de Valoração, qual o tratamento aplicável aos descontos relativos a transações anteriores, quando forem valoradas as mercadorias às quais tenha sido imputado esse desconto?
2. O Comitê Técnico de Valoração Aduaneira emitiu a seguinte opinião:

O montante do desconto representa uma quantia já paga ao vendedor e, consequentemente, está amparado pela Nota Interpretativa ao Artigo 1 relativa ao "preço efetivamente pago ou a pagar", que estipula que o preço efetivamente pago ou a pagar é o pagamento total efetuado ou a efetuar ao vendedor pelas mercadorias importadas. Então, o desconto faz parte do preço pago e, para fins de valoração, deve ser incluído no valor de transação.

O tratamento que as Aduanas devem aplicar à transação anterior que deu origem ao crédito independe da decisão sobre o valor aduaneiro relativo à remessa cujo despacho esteja em curso. A decisão sobre efetuar ou não um ajuste ao valor da remessa anterior depende da legislação nacional.

Opinião consultiva 9.1

Tratamento dos direitos antidumping e compensatórios quando da aplicação de método dedutivo

1. Quando as mercadorias importadas tiverem sido objeto de direitos antidumping ou compensatórios e forem valoradas segundo o método dedutivo previsto no Artigo 5 do Acordo, esses direitos devem ser deduzidos do preço de venda no país de importação?

2. O Comitê Técnico de Valoração Aduaneira emitiu a seguinte opinião:

Para a determinação do valor aduaneiro segundo o método dedutivo, os direitos antidumping e compensatórios devem ser deduzidos, conforme o Artigo 5.1 a) iv), como direitos aduaneiros e outros gravames nacionais.

Opinião consultiva 10.1

Tratamento aplicável aos documentos fraudulentos

1. O Acordo obriga que as administrações aduaneiras levem em conta documentos fraudulentos?

2. O Comitê Técnico de Valoração Aduaneira emitiu a seguinte opinião:

Segundo o Acordo, as mercadorias importadas devem ser valoradas com base nos elementos de fato reais. Portanto, qualquer documentação que proporcione informações inexatas sobre esses elementos estaria em contradição com as intenções do Acordo. Cabe observar, a este respeito, que o Artigo 17 do Acordo e o parágrafo 6 do Anexo III enfatizam o direito das administrações aduaneiras de comprovarem a veracidade ou exatidão de qualquer informação, documento ou declaração, apresentados para fins de valoração aduaneira. Consequentemente, não se pode exigir que uma administração leve em conta uma documentação fraudulenta. Ademais, quando uma documentação for comprovada fraudulenta, após a determinação do valor aduaneiro, a invalidação desse valor dependerá da legislação nacional.

Opinião consultiva 11.1

Tratamento aplicável aos erros cometidos de boa fé e à documentação incompleta

1. Qual é o tratamento aplicável, nos termos do Acordo, aos documentos incompletos ou que contenham erros cometidos de boa fé?

2. O Comitê Técnico de Valoração Aduaneira emitiu a seguinte opinião:

Nos termos do Acordo, para determinar o valor aduaneiro as administrações aduaneiras não podem ser obrigadas a confiar em documentos que forneçam informações incompletas sobre os elementos de fato pertinentes ou que contenham erros cometidos de boa fé que desvirtuem os elementos de fato essenciais à determinação de um valor segundo o Acordo.

Entretanto, por vezes, torna-se necessário utilizar as informações contidas em documento incompleto e proceder a investigações complementares para obter informações ou encontrar os elementos de fato que não figuram no documento. Outrossim, pode ocorrer que somente uma parte do documento contenha um erro cometido de boa fé, e que se pode confiar nas outras partes em que não há erro algum. Poder-se-ia recorrer a um desembaraço provisório, em conformidade com o disposto no Artigo 13 do Acordo, até que o importador ou seu agente proporcione as informações complementares ou promovam as gestões necessárias à retificação dos erros.

Assim, o tratamento aplicável aos documentos incompletos ou que contenham erros cometidos de boa fé pode variar conforme o caso. A esse respeito, reconhece-se também que haverá diferenças entre as práticas adotadas pelas administrações aduaneiras e na margem de tolerância por elas autorizada.

Opinião consultiva 12.1

Flexibilidade razoável na aplicação do Artigo 7 do Acordo

1. Na aplicação do Artigo 7, podem ser utilizados métodos diferentes daqueles estabelecidos nos Artigos 1 a 6, se não forem proibidos pelo Artigo 7.2 a) a f) e forem consistentes com os princípios e as disposições gerais do Acordo e do Artigo VII do GATT de 1994?

2. O Comitê Técnico de Valoração Aduaneira emitiu a seguinte opinião:

O parágrafo 2 da Nota Interpretativa ao Artigo 7 dispõe que os métodos de valoração que devem ser utilizados conforme o Artigo 7 são aqueles previstos nos Artigos 1 a 6, inclusive, porém aplicados com uma flexibilidade razoável.

Entretanto, se um valor aduaneiro não pode ser determinado com a aplicação desses métodos, mesmo de maneira flexível, outros métodos razoáveis podem ser utilizados, em último recurso, desde que não estejam proibidos pelo Artigo 7.2.

Na determinação do valor aduaneiro, nos termos do Artigo 7, o método utilizado deve ser consistente com os princípios e as disposições gerais do Acordo e do Artigo VII do GATT de 1994.

Opinião consultiva 12.2

Ordem hierárquica na aplicação do Artigo 7 do Acordo

1. Ao aplicar o Artigo 7, é necessário respeitar a ordem hierárquica dos métodos de valoração dos Artigos 1 a 6?

2. O Comitê Técnico de Valoração Aduaneira emitiu a seguinte opinião:

O Acordo não contém dispositivo algum que exija expressamente a observância da ordem hierárquica dos Artigos 1 a 6, ao aplicar o Artigo 7. Entretanto, o Artigo 7 prevê o recurso a critérios razoáveis, consistentes com os princípios e as disposições gerais do Acordo, o que indica que a ordem hierárquica deve ser observada, desde que seja razoavelmente possível. Por via de consequência, quando vários métodos aceitáveis puderem ser utilizados para determinar o valor aduaneiro segundo o Artigo 7, deve ser mantida a hierarquia prescrita.

Opinião consultiva 12.3

Utilização de informações provenientes de fonte estrangeira para os fins da aplicação do Artigo 7

1. Ao aplicar o Artigo 7, a Aduana pode utilizar as informações fornecidas pelo importador, porém por este obtidas de fontes estrangeiras?

2. O Comitê Técnico de Valoração Aduaneira emitiu a seguinte opinião:

No caso de transações que tenham sua origem fora do país de importação, é de se esperar que certas informações procedam de fontes estrangeiras. Entretanto, o Artigo 7 silencia quanto à origem das informações que se há de utilizar ao aplicá-lo, dispondo simplesmente que esses dados devem estar disponíveis no país de importação. Portanto, a origem das informações não impedirá, por si só, a sua utilização para os fins do Artigo 7, desde que essas informações estejam disponíveis no país de importação e que a Aduana possa comprovar a sua veracidade ou exatidão.

Opinião consultiva 13.1

Alcance do termo "seguro" segundo o Artigo 8.2 c) do Acordo

1. Como deve ser interpretado o termo "seguro" contido no Artigo 8.2 c) do Acordo?

2. O Comitê Técnico de Valoração Aduaneira emitiu a seguinte opinião:

Do contexto do Artigo 8.2 decorre que este parágrafo se refere a custos relacionados com a expedição das mercadorias importadas (custos de transporte e custos conexos ao transporte). Portanto, o termo "seguro" que figura na alínea c) deve ser interpretado como se referindo, unicamente, ao custo de seguro das mercadorias, incorrido durante as operações especificadas no Artigo 8.2 a) e b) do Acordo.

Opinião consultiva 14.1

Significado da expressão "vendidas para exportação para o país de importação"

1. Como deve ser interpretada a expressão "vendidas para exportação para o país de importação" contida no Artigo 1 do Acordo?

2 O Comitê Técnico de Valoração Aduaneira emitiu a seguinte opinião:

O Glossário de Termos Aduaneiros Internacionais do Conselho define o conceito de importação como "a ação de introduzir em um território aduaneiro uma mercadoria qualquer" e o de exportação como "a ação de fazer sair do território aduaneiro uma mercadoria qualquer". Por conseguinte, o mero fato de apresentar as mercadorias para a sua valoração já estabelece sua importação, o que, por seu turno, estabelece o fato de sua exportação. Resta, então, somente identificar a transação correspondente.

A esse respeito, não é necessário que a venda ocorra em um determinado país de exportação. Se o importador pode demonstrar que a venda imediata em questão foi realizada com vistas a exportar as mercadorias para o país de importação, o Artigo 1 pode então ser aplicado. Disso resulta que somente as transações que impliquem uma transferência internacional efetiva de mercadorias podem ser utilizadas para valorar as mercadorias com base no método do valor de transação.

Os seguintes exemplos ilustram os princípios acima enunciados:

Exemplo 1

O vendedor S, no país de exportação X, conclui um contrato de venda de aparelhos eletrodomésticos com o importador A, no país de importação I, ao preço unitário de 5,75 unidades monetárias (u.m.). Outrossim, S contrata com o fabricante M, igualmente estabelecido no país X, a fabricação das mercadorias. O fabricante M, por conta de S, envia as mercadorias a A no país I. O preço de venda de M para S é de 5 u.m., por unidade.

Neste caso, a transação entre S e A constitui uma transferência internacional efetiva de mercadorias e se considera como uma venda para exportação para o país de importação, podendo ser aceita como base para a valoração nos termos do Artigo 1 do Acordo.

Exemplo 2

O comprador B no país de importação I compra mercadorias do vendedor S, no mesmo país I. As mercadorias são armazenadas no país X por S, que se encarrega, ademais, das providências necessárias à expedição e exportação das mercadorias do país X, que são importadas por B no país I.

Não é necessário que a venda seja realizada em um país de exportação determinado. Tampouco tem importância onde esteja estabelecido o vendedor S, seja no país X, país I ou em terceiro país. A transação entre o comprador B e o vendedor S é uma venda do país exportação para o país de importação, podendo ser utilizada como base para a valoração das mercadorias segundo o Artigo 1.

Exemplo 3

O vendedor S, no país X, vende mercadorias ao comprador B no país I. As mercadorias são embarcadas, a granel, do país X e posteriormente embaladas e colocadas em volumes pelo vendedor S, em um entreposto no país T, antes de serem importadas para o país I.

O princípio aplicável ao Exemplo 2 também o é neste caso. É indiferente que o país de importação seja X ou T, e o contrato de venda entre o vendedor S e o comprador B constitui uma venda para exportação para o país de importação, que poderia ser tomada como base para a valoração das mercadorias segundo o Artigo 1.

Exemplo 4

O vendedor S, no país X, vende e expede mercadorias ao comprador A, no país I.

Enquanto as mercadorias estão em alto-mar, o comprador A informa ao vendedor S que não pode efetuar o pagamento, nem receber as mercadorias. Não obstante, o vendedor encontra um outro comprador B igualmente estabelecido no país I e providencia a venda e entrega das mercadorias ao comprador B. Consequentemente, B importa as mercadorias para o país I.

Neste exemplo, a venda entre o vendedor S e o comprador B resulta na importação das mercadorias, porque constitui uma venda para exportação. A transação é uma transferência internacional de mercadorias e poderia ser tomada como base para a valoração das mercadorias conforme o Artigo 1.

Exemplo 5

O escritório central de uma cadeia multinacional de hotéis, situado no país X, compra suprimentos para as suas atividades. No início de cada ano, os hotéis da cadeia nos países I, I2 e I3 apresentam ordens de compra de seus suprimentos ao escritório central. Este reúne todos os pedidos e emite ordens de compra aos vários fornecedores no país X. Os fornecedores enviam os suprimentos seja diretamente a cada um dos hotéis, seja por intermédio do escritório central. Em ambos os casos, os fornecedores faturam ao escritório central no país X que, por sua vez, fatura em separado a cada hotel da cadeia.

Neste exemplo, a venda entre o escritório central e os fornecedores, ambos situados no país X, não envolve uma transferência internacional efetiva de mercadorias, mas uma venda interna no país de exportação, vez que o escritório central compra os suprimentos dos fornecedores, vendendo-os em seguida a cada um dos hotéis da cadeia para exportação ao país em que esteja situado cada hotel. Neste caso, as transações entre o escritório central e cada um dos hotéis deveriam constituir vendas para exportação ao país de importação. Contanto que a vinculação não tenha influenciado o preço, essas vendas poderiam ser aceitas como base para a valoração das mercadorias nos termos do Artigo 1.

Exemplo 6

O comprador A, no país I, compra do vendedor S, no país X, 500 cadeiras ao preço unitário de 20 u.m. O mesmo comprador A instrui o vendedor S a remeter 200 cadeiras para seu próprio uso, no país I, devendo as outras 300 cadeiras ser armazenadas no país X. O comprador A decide, ulteriormente, vender ao comprador B as 300 cadeiras, ao preço unitário de 25 u.m. O comprador A, então, instrui seu armazém no país X a enviar as mercadorias diretamente ao comprador B no país I.

Neste exemplo, há duas situações em que as mercadorias devem ser valoradas. Na primeira, a transação entre o vendedor S e o comprador A, ao preço unitário de 20 u.m., constitui uma venda para exportação ao país de importação e deveria ser a base para a valoração das 200 cadeiras conforme o Artigo 1. Na segunda situação, o preço de venda de 20 u.m., das mercadorias armazenadas não é apropriado para fins de valoração, vez que as mercadorias a que corresponde não foram vendidas para exportação ao país I. A venda entre o comprador A e o comprador B ao preço unitário de 25 u.m., que envolve uma transferência internacional efetiva de mercadorias, constitui uma venda para exportação para o país de importação e seria a base para valoração conforme o Artigo 1.

Opinião consultiva 15.1

Tratamento aplicável aos descontos por quantidade

1. Como devem ser tratados os descontos por quantidade com referência no Artigo 1 do Acordo?

2. O Comitê Técnico de Valoração Aduaneira emitiu a seguinte opinião:

Os descontos por quantidade são reduções do preço das mercadorias que o vendedor concede aos clientes, segundo as quantidades compradas durante determinado período.

O Acordo de Valoração da OMC não faz referência alguma sobre uma quantidade-padrão que se deva levar em consideração para decidir se o preço efetivamente pago ou a pagar

pelas mercadorias importadas constitui uma base válida para a determinação do valor aduaneiro conforme o Artigo I.

Portanto, ter-se-á em conta para a valoração a quantidade que tenha servido de base para a fixação do preço unitário das mercadorias objeto de valoração, quando estas foram vendidas para exportação para o país de importação. Assim, os descontos por quantidade ocorrem somente quando se demonstrar que um vendedor determina o preço de sua mercadoria tendo em conta uma tabela fixa baseada na quantidade das mercadorias vendidas. Há duas categorias gerais de descontos:

- 1) aqueles fixados antes da importação das mercadorias; e
- 2) aqueles fixados após a importação das mercadorias.

Estas considerações são ilustradas com os seguintes exemplos:

Elementos de fato

Dos elementos de prova produzidos decorre que o vendedor oferece os seguintes descontos por quantidade às mercadorias adquiridas durante um período determinado, por exemplo, um ano civil.

1 a 9 unidades - nenhum desconto

10 a 49 unidades - desconto de 5%

acima de 50 unidades - desconto de 8%

Além dos descontos supra, é concedido um desconto adicional de 3% ao final do período indicado, calculado retroativamente com base na quantidade total comprada nesse período.

Exemplo 1

Primeira situação: o importador B, no país X, compra e importa 27 unidades enviadas de uma única vez. O preço faturado reflete um desconto de 5%.

Segunda situação: o importador C, no país X, compra 27 unidades em uma única transação a um preço que reflete um desconto de 5%, porém as importa em 3 envios separados de 9 unidades cada.

Tratamento aplicável na valoração

Em ambas as situações, o valor aduaneiro deve ser determinado com base no preço efetivamente pago ou a pagar pelas mercadorias importadas, ou seja, aquele preço que reflita o desconto de 5% que contribuiu para a sua fixação.

Exemplo 2

Após a compra e importação das 27 unidades, os importadores B e C compram e importam, dentro do mesmo ano civil, 42 unidades adicionais (ou seja, um total de 69 unidades cada). O preço cobrado tanto a B como a C, na segunda operação de compra de 42 unidades, reflete um desconto de 8%.

Primeira situação: a primeira compra de 27 unidades e a segunda, de 42 unidades, efetuadas pelo importador B, são objeto de dois contratos separados, firmados no marco

de um acordo geral prévio entre o comprador e o vendedor que prevê descontos progressivos e cumulativos.

Segunda situação: a situação é igual à primeira, exceto pelo fato de que as compras efetuadas pelo importador C não são objeto de um acordo geral prévio. Entretanto, o vendedor oferece descontos progressivos cumulativos como uma característica de suas condições gerais de venda.

Tratamento aplicável na valoração

Em ambas as situações, o desconto de 8% pelas 42 unidades é uma característica dos preços do vendedor e intervém na fixação do preço unitário das mercadorias, quando vendidas para exportação para o país de importação. Por conseguinte, esse desconto deve ser aceito na determinação do valor aduaneiro daquelas mercadorias.

A esse respeito, o fato de que o vendedor concede desconto por quantidade levando em conta quantidades anteriormente adquiridas pelo comprador, não significa que deva ser aplicado o disposto no Artigo 1.1 b).

Exemplo 3

Neste exemplo, a situação é igual à do Exemplo 2, exceto pelo fato de os descontos serem também concedidos retroativamente. Em cada caso, o importador compra e importa 27 unidades e depois outras 42 unidades no mesmo ano civil.

Pela primeira remessa de 27 unidades, cobra-se de B um preço que reflete um desconto de 5% e, pela segunda remessa de 42 unidades, o preço reflete um desconto de 8%, além de um desconto adicional de 3% aplicável à primeira remessa de 27 unidades.

Tratamento aplicável na valoração

O desconto de 8% aplicado às 42 unidades deve ser aceito para determinar o valor aduaneiro das mercadorias importadas. Em contrapartida, o desconto suplementar de 3% concedido retroativamente não deve ser aceito para a segunda importação porque este não contribuiu para a fixação do preço unitário das 42 unidades a valorar, mas se refere às 27 unidades anteriormente importadas. Quanto ao tratamento aplicável às 27 unidades, as diretrizes já foram fornecidas na Opinião Consultiva 8.1 sobre "descontos relativos a transações anteriores" e no Comentário 4.1 sobre "cláusulas de revisão de preços".

Exemplo 4

Ao final do período determinado, é calculado o montante global das importações. Com base na quantidade total importada durante esse período, o importador tem direito a um desconto adicional de 3%.

Tratamento aplicável na valoração

O desconto de 3% concedido retroativamente não pode ser aceito, pelas razões já expostas. Entretanto, cabe observar que o Comitê já forneceu diretrizes na Opinião Consultiva 8.1, sobre "descontos relativos a transações anteriores" e no Comentário 4.1, sobre "cláusulas de revisão de preços".

Opinião consultiva 16.1

Tratamento aplicável a uma situação em que a venda ou o preço depende de alguma condição ou contraprestação cujo valor pode ser determinado em relação às mercadorias objeto de valoração

1. Qual o tratamento aplicável a uma situação em que a venda ou o preço depende de alguma condição ou contraprestação cujo valor pode ser determinado em relação às mercadorias a valorar?

2. O Comitê Técnico de Valoração Aduaneira emitiu a seguinte opinião:

A alínea b) do Artigo 1.1, dispõe que o valor aduaneiro das mercadorias importadas não pode ser determinado com base no valor de transação se a venda ou o preço dependem de alguma condição ou contraprestação cujo valor não possa ser determinado com relação às mercadorias a valorar.

O disposto na alínea b) do Artigo 1.1, deveria ser interpretado no sentido de que, se o valor da condição ou contraprestação pode ser determinado, o valor aduaneiro das mercadorias importadas deve ser, sob reserva de outras disposições e condições do Artigo 1, o valor de transação segundo este artigo. As Notas Interpretativas ao Artigo 1 e o Anexo III estabelecem claramente que o preço efetivamente pago ou a pagar é o pagamento total efetuado pelo comprador ao vendedor, ou em benefício deste; que o pagamento pode ser efetuado direta ou indiretamente; e que o preço inclui todos os pagamentos efetuados ou a efetuar pelo comprador ao vendedor, ou pelo comprador a um terceiro. Assim, o valor da condição, quando for conhecido e estiver relacionado com as mercadorias importadas, faz parte do preço efetivamente pago ou a pagar.

Incumbe a cada administração decidir sobre o quê considera como informações suficientes para determinar concretamente o valor de uma condição ou contraprestação.

Opinião consultiva 17.1

Alcance e implicações do Artigo 11 do Acordo

1. A expressão "sem sujeição a penalidades", utilizada nas disposições concernentes ao direito de recurso que figura no Artigo 11, impede a Aduana de exigir, antes da interposição do recurso, o pagamento integral das penalidades impostas em razão de fraude em matéria de valor ou de outra infração às normas sobre valoração?

A questão foi levantada porque o parágrafo 3 da Nota Interpretativa ao Artigo 11 faz menção ao pagamento integral dos direitos aduaneiros, antes da interposição do recurso, mas não trata dos casos que envolvem o pagamento de multas ou outra penalização.

2. O Comitê Técnico de Valoração Aduaneira concluiu que o parágrafo 2 da Nota Interpretativa ao Artigo 11 dispõe claramente que a expressão "sem sujeição a penalidades" significa "que o importador não estará sujeito ao pagamento de uma multa ou à ameaça de sua imposição pelo único fato de ter decidido exercer o seu direito de recurso".

Por outro lado, o direito de recurso do importador, segundo este artigo, diz respeito às decisões tomadas pelas administrações aduaneiras com relação à determinação do valor aduaneiro, de conformidade com o Acordo.

Disso resulta que os casos de fraude não foram alcançados por esse artigo; nestes casos, o exercício do direito de recurso deveria ajustar-se às disposições da legislação nacional, que poderia prever tanto o pagamento das multas como o dos direitos aduaneiros antes da interposição do recurso.

Opinião consultiva 18.1

Implicações do Artigo 13 do Acordo

1. A questão foi colocada no sentido de esclarecer se a garantia que o importador tem que prestar para retirar suas mercadorias, segundo o Artigo 13, cobre somente o pagamento dos direitos aduaneiros, de modo que as Aduanas ficam privadas de garantias adequadas para arrecadar as multas ou outras penalidades que possam ser impostas a pessoas ou exigíveis pelas mercadorias.

2. O Comitê Técnico de Valoração Aduaneira concluiu que o Artigo 13 é aplicável somente quando, no curso da determinação do valor aduaneiro das mercadorias importadas, resultar necessário retardar a determinação definitiva desse valor. Um exemplo desta situação seria quando fosse necessário efetuar ajustes segundo o Artigo 8, porém as informações pertinentes não estivessem disponíveis no momento da importação. Numerosos casos desta natureza poderiam, de fato, surgir no curso da determinação do valor aduaneiro segundo o Acordo. Nessas circunstâncias, esse artigo prevê que as mercadorias podem ser retiradas, se for prestada uma garantia ou fiança suficiente para cobrir o montante definitivo dos direitos aduaneiros.

O Artigo 13 não tem o propósito de alcançar os casos de infração à legislação aduaneira ou de fraude; nessas situações, o desembaraço das mercadorias ou a prestação de garantia relacionada com multas ou outras penalidades estariam sujeitos às disposições da legislação nacional de regência.

Opinião consultiva 19.1

Aplicação do Artigo 17 do Acordo e do parágrafo 6 do anexo III

1. A questão foi formulada objetivando esclarecer se o Artigo 17, lido conjuntamente com o parágrafo 6 do Anexo III, outorga poderes suficientes às Administrações Aduaneiras para detectar e comprovar as infrações relativas à valoração, incluída a fraude, e se incumbe ao importador o ônus da prova no curso da determinação do valor aduaneiro.

2. O Comitê Técnico de Valoração Aduaneira chegou à conclusão de que, ao examinar esta questão, cabe observar que o Artigo 17 estabelece que o Acordo não restringe, nem põe em dúvida os direitos da administração aduaneira. O parágrafo 6 do Anexo III enumera esses direitos, destacando concretamente o direito das administrações nacionais de contar com a plena cooperação dos importadores nas investigações sobre a veracidade ou exatidão de qualquer informação, documento ou declaração. Esta conclusão é reafirmada na Opinião Consultiva 10.1.

Seria incorreto deduzir que ficam implicitamente excluídos quaisquer outros direitos das administrações aduaneiras que não estejam mencionados no Artigo 17 ou no parágrafo 6 do Anexo III.

Os direitos que não estejam mencionados expressamente no Acordo, assim como os direitos e as obrigações dos importadores e das Aduanas na determinação do valor aduaneiro, dependerão das leis e regulamentos nacionais.

Opinião consultiva 20.1

Conversão de moeda nos casos em que o contrato estabeleça uma taxa de câmbio fixa

1. A questão foi formulada no sentido de saber se a conversão de moeda é necessária nos casos em que o contrato de venda das mercadorias importadas estipule uma taxa de câmbio fixa.

2. O Comitê Técnico de Valoração Aduaneira examinou esta questão e expressou a opinião de que a conversão de moeda não é necessária se o pagamento do preço é efetuado na moeda do país de importação.

Assim sendo, o importante nesta matéria é a moeda em que o preço é pago e o montante do pagamento.

Exemplo 1

A fatura comercial apresenta um montante expesso na moeda do país de exportação (MX). Entretanto, a fatura especifica que o pagamento deve ser efetuado na moeda do país de importação (MY). O montante a pagar é calculado mediante a conversão do montante faturado com a utilização de uma taxa de câmbio fixa. Esta taxa é de 1 MX (moeda de exportação) = 2 MY (moeda de importação).

Questão

O montante faturado deve ser convertido na moeda do país de importação com base na taxa de câmbio contratada ou naquela em vigor (no país de importação) no momento da exportação ou da importação das mercadorias (ver Artigo 9.2 do Acordo)?

Resposta

Não é necessária a conversão de moeda disposta no Artigo 9. O contrato de venda prevê o pagamento de uma quantidade fixa na moeda do país de importação. A quantidade a pagar na moeda do país de importação é determinada multiplicando por dois a quantia faturada, ou seja, a taxa de câmbio acordada entre o comprador e o vendedor.

Exemplo 2

A fatura comercial indica uma quantia expressa na moeda do país de importação (MY), porém especifica que o pagamento deve ser efetuado na moeda do país de exportação (MX). O montante a pagar é obtido mediante a conversão do montante faturado pela taxa de câmbio fixa de 1 MX = 2 MY.

Questão

A quantia faturada (na moeda do país de importação) deve ser aceita sem outra conversão?

Resposta

A quantia faturada não pode ser aceita como valor aduaneiro. O contrato de venda estabelece o pagamento de uma quantidade fixa na moeda do país de exportação. Esta é

a quantia que deve ser convertida. A quantia contratual a pagar em MX deve ser calculada, primeiro, dividindo por dois a quantidade faturada. A seguir, o resultado obtido será convertido em MY, conforme o Artigo 9, aplicando a apropriada taxa de câmbio publicada pela autoridade competente do país de importação.

Exemplo 3

A fatura comercial apresenta uma quantia expressa na moeda do país de exportação (MX), mas especifica que o pagamento deve ser efetuado na moeda de um terceiro país (MZ). A quantia a pagar é calculada mediante a conversão da quantia faturada pela taxa de câmbio fixa de 1 MX = 6 MZ.

Questão

Qual das quantias em moeda estrangeira (isto é, a quantia em MX ou em MZ) deve ser convertida na moeda do país de importação?

Resposta

Deve ser convertida a moeda do terceiro país. A quantia expressa nessa moeda deve ser convertida multiplicando-se a quantidade faturada pela taxa de câmbio fixa contratada (ou seja, quantidade faturada x 6 = quantia efetivamente a pagar na moeda do terceiro país). A seguir, o resultado obtido será convertido na moeda do país de importação, de acordo com o Artigo 9, aplicando a apropriada taxa de câmbio publicada pela autoridade competente do país de importação.

Exemplo 4

A fatura comercial apresenta uma quantia expressa na moeda do país de importação (MY), mas especifica que o pagamento deve ser efetuado na moeda de um terceiro país (MZ). O montante a pagar deve ser calculado mediante a conversão do montante faturado à taxa de câmbio fixa de 1MY = 3 MZ.

Questão

A quantia faturada (na moeda do país de importação) deve ser aceita sem outra conversão?

Resposta

A quantia faturada não pode ser aceita sem realizar a conversão. Há que se determinar a quantia faturada na moeda do terceiro país segundo a taxa de câmbio fixa (ou seja, quantia faturada x 3 = quantia a pagar na moeda do terceiro país). O resultado obtido será convertido, entretanto, na moeda do país de importação, de conformidade com o Artigo 9, aplicando a apropriada taxa de câmbio publicada pela autoridade competente no país de importação.

Opinião consultiva 21.1

Interpretação da expressão "associadas em negócios"

no Artigo 15.4 b)

1. Os agentes, distribuidores e concessionários exclusivos são "legalmente reconhecidos como associados em negócios" nos termos do Artigo 15.4 b) do Acordo?

2. O Comitê Técnico de Valoração Aduaneira emitiu a seguinte opinião:

A posição a respeito dos agentes, distribuidores e concessionários exclusivos está colocada no Artigo 15.5 do Acordo, que dispõe que pessoas associadas em negócios como agentes, distribuidores ou concessionários exclusivos são somente consideradas como pessoas vinculadas, segundo o Acordo, caso se enquadrem em algum dos critérios do Artigo 15.4.

O Artigo 15.4 b) considera as pessoas como vinculadas se "forem legalmente reconhecidas como associadas em negócios". O Dicionário Webster define a palavra "sócio" como:

"alguém que é associado a uma ou mais pessoas no mesmo negócio e partilha com elas seus lucros e riscos; um membro de uma sociedade".

A palavra "sociedade" é, por seu turno, definida como:

"uma associação de duas ou mais pessoas que contribuem com dinheiro ou bens para realizar um negócio conjunto e que dividem lucros e perdas em certas proporções".

No Direito Comercial, as definições simples acima dispostas são usualmente respaldadas por um conjunto complexo de disposições legais e de princípios com o intuito de definir, interpretar e codificar, mediante as legislações de contratos, tributos e outras, a relação jurídica que o termo "sócio" implica.

Uma associação constituiria uma sociedade somente quando satisfeitos os requisitos legais nacionais para a sua criação. Assim, as pessoas não são vinculadas segundo o Acordo simplesmente porque uma pessoa é o agente, distribuidor ou concessionário exclusivo da outra.

Embora seja verdadeiro que agentes, distribuidores etc. exclusivos possam ter uma relação próxima com os seus fornecedores, este fato isolado não daria razão para tratá-los diferentemente de qualquer outra parte não vinculada.

Para fins de clareza, um Membro pode optar por incorporar ou fazer referência à sua legislação nacional relativa a sociedade nas disposições sobre valoração de sua legislação aduaneira. Entretanto, não seria apropriado que um Membro invente uma definição diferente sobre sociedade especificamente para a interpretação das disposições sobre valoração de sua legislação aduaneira.

OPINIÃO CONSULTIVA 22.1

VALORAÇÃO DE DOCUMENTOS TÉCNICOS IMPORTADOS RELACIONADOS AO DESIGN E DESENVOLVIMENTO DE UMA PLANTA INDUSTRIAL

1. O importador I no país P subscreve um contrato de serviço com a firma de engenharia E no país X para a construção de uma planta industrial no país P. Como meio de fornecer os serviços necessários à construção da referida planta industrial, E realiza os trabalhos de desenho e os planos de engenharia e desenvolvimento em suporte papel ("os documentos") e os envia a I. Em contrapartida pelos referidos serviços, I paga o preço estabelecido em contrato a E.

Como se deve determinar o valor aduaneiro dos documentos segundo o Acordo?

2. O Comitê Técnico de Valoração Aduaneira expressou a seguinte opinião:

Os documentos em questão, que são tangíveis, devem ser considerados "mercadorias" para as quais se requer a determinação do valor aduaneiro. Salvo os documentos, não se importa nenhuma outra mercadoria.

Neste caso, os documentos não foram vendidos para exportação ao país de importação. Assim sendo, o Artigo 1 do Acordo não pode ser aplicado.

Tendo em conta os elementos de fato apresentados, os Artigos 2, 3, 5 e 6 também não podem ser aplicados. Por conseguinte, o valor aduaneiro das mercadorias importadas deve ser determinado com base no disposto no Artigo 7 do Acordo.

O preço estabelecido em contrato que I paga a E corresponde à retribuição pelos serviços fornecidos com vistas à construção da planta industrial segundo o contrato de serviço, e não em contrapartida pelos documentos importados. Portanto, o referido pagamento não deve ser levado em conta na determinação do valor aduaneiro dos documentos.

Consequentemente, o valor aduaneiro dos documentos em questão pode ser determinado em consulta com o importador aplicando de maneira flexível o Artigo 7 do Acordo (ver a Opinião Consultiva 12.1). Por exemplo, o valor aduaneiro dos documentos poderia ser determinado com base no custo diretamente incorrido na transcrição para o papel dos designs e planos de desenvolvimento de engenharia e na impressão desses documentos.

OPINIÃO CONSULTIVA 23.1

VALORAÇÃO ADUANEIRA DAS MERCADORIAS IMPORTADAS ADQUIRIDAS EM "VENDAS RELÂMPAGO"

1. Surgiu a questão se a Aduana deve considerar o preço significativamente reduzido de uma mercadoria importada adquirida em uma venda relâmpago como a base de valoração aduaneira conforme o disposto no artigo 1º do Acordo. Em caso afirmativo, a segunda questão é se a Aduana deve aceitar que tal preço significativamente reduzido possa ser utilizado para determinar o valor da transação de mercadorias idênticas ou semelhantes para as quais não existe nenhum valor de transação.

2. O Comitê Técnico de Valoração Aduaneira expressou a seguinte opinião:

Segundo o Acordo, o valor aduaneiro das mercadorias importadas "deve ser baseado em critérios simples e equitativos, condizentes com as práticas comerciais". Vendas relâmpago são vendas promocionais, propostas em caráter temporário e cujos preços são bastante reduzidos para atrair potenciais compradores. Tais vendas relâmpago podem ser feitas no mercado tradicional ou por meio do comércio eletrônico. Na matéria valoração aduaneira, o Acordo continua a ser o único marco jurídico internacional. Suas disposições devem ser aplicadas às mercadorias importadas adquiridas tanto no mercado tradicional como também por meio do comércio eletrônico.

Dado que o Artigo 1 do Acordo estabelece que a base do valor da transação é o preço efetivamente pago ou a pagar pelas mercadorias importadas, o preço reduzido de uma mercadoria importada adquirida em uma venda rápida é aceito como base para valoração aduaneira. Deve-se observar que, de acordo com a Opinião Consultiva 2.1, o mero fato de um preço ser inferior aos preços atuais de mercado de mercadorias idênticas não pode

ser motivo de sua rejeição para efeitos do Artigo 1, sem prejuízo, evidentemente, das disposições do artigo 17 do Acordo. Portanto, o valor aduaneiro de uma mercadoria adquirida em uma venda relâmpago é o valor de transação da mercadoria em questão, desde que cumpridas as condições de aplicação descritas no artigo 1.

O preço reduzido de uma mercadoria importada adquirida em uma venda relâmpago apenas será utilizado para fins de aplicação do método de valor de transação de mercadorias idênticas ou do método de valor de transação de mercadorias similares, previstos respectivamente no Artigo 2 e no Artigo 3 do Acordo, se a referida mercadoria corresponder à definição formulada no parágrafo 2 do artigo 15 do Acordo e se todas as disposições do artigo 2 ou 3 forem cumpridas.

Os artigos 2 e 3 estabelecem que o valor aduaneiro será o valor transação de mercadorias idênticas ou similares, conforme o caso, vendidas para exportação para o mesmo país de importação e exportadas ao mesmo tempo que as mercadorias objeto de valoração, ou em um momento aproximado. Além de satisfazer o elemento tempo, é preciso garantir que serão aplicadas as mesmas práticas comerciais e condições de mercado conforme explicado no parágrafo 6 do Comentário 1.1 e no parágrafo 12 da Nota Explicativa 1.1.

É pouco provável que as práticas comerciais e condições de mercado sob as quais ocorrem as vendas relâmpago ocorram em situações que não sejam essas vendas relâmpago.

Cada caso deverá ser considerado individualmente.

OPINIÃO CONSULTIVA 24.1

TRATAMENTO APLICÁVEL ÀS MERCADORIAS IMPORTADAS COM A MARCA REGISTRADA PRÓPRIA DO COMPRADOR

1. A questão levantada foi se o preço de mercadorias importadas com a marca registrada própria do comprador pode ser aceito para fins de aplicação do Artigo 1 do Acordo na situação que:

(a) A marca registrada é de propriedade do comprador, e nenhum royalty ou direito de licença foi pago a outra entidade pelo seu uso.

(b) A marca registrada foi fornecida gratuitamente pelo comprador na forma de uma imagem enviada ao vendedor, isto é, eletronicamente via Internet, para que pudesse então ser utilizada na produção das mercadorias a serem importadas.

(c) O custo de reprodução da imagem da marca registrada ou logotipo nas mercadorias importadas está incluído no preço efetivamente pago ou a pagar ao vendedor.

(d) O preço das mercadorias com a marca registrada do comprador é diferente do preço das mesmas mercadorias que possuem a marca registrada do vendedor quando são vendidas pelo mesmo vendedor ao mesmo comprador ou a outros compradores do mesmo país de importação, e que também foram:

i. produzidas no mesmo país;

ii. exportadas ao mesmo tempo ou em tempo aproximado; e

iii. vendidas no mesmo nível comercial e nas mesmas quantidades.

*

* *

2. O Comitê Técnico de Valoração Aduaneira considerou esta questão e chegou à conclusão de que o simples fato de um preço ser diferente dos preços das mercadorias que são aparentemente iguais, mas com marcas registradas diferentes, não deve ser motivo para sua rejeição nos termos do Artigo 1, embora sem prejuízo das disposições do artigo 17 do Acordo.

3. A Introdução Geral do Acordo estipula que a base para a valoração das mercadorias para fins aduaneiros deve ser o valor de transação das mercadorias a serem valoradas, e que o valor aduaneiro deve ser baseado em critérios simples e equitativos consistentes com as práticas comerciais. Portanto, cada importação de mercadorias deve ser examinada por seus próprios méritos e características.

4. Com base nos fatos, não há indicação de que existam circunstâncias especiais conforme estabelecido nas alíneas (a) a (d) do Artigo 1 do Acordo que impeça o uso do valor da transação. Em particular, é cumprida a disposição do artigo 1.1(b) do Acordo; e, portanto, não se pode interpretar que a existência de diferentes marcas registradas sobre as mercadorias que são aparentemente iguais constitui alguma condição ou consideração para a qual um valor não pode ser determinado em relação às mercadorias importadas.

5. Além disso, embora a definição de "mercadorias similares" nos termos do artigo 15.2(b) do Acordo se aplique apenas em casos em que o método de valor da transação seja rejeitado, esta definição fornece insights sobre a conclusão de que o simples fato de um preço ser diferente entre duas mercadorias similares com marcas registradas diferentes não é motivo para rejeitar o valor da transação. Ou seja, dois dos fatores a serem considerados na determinação se duas mercadorias são similares, incluem sua reputação e a existência de uma marca registrada. Esses fatores demonstram como as mercadorias podem não ser similares e poderiam explicar uma diferença nos preços no presente caso.

6. Além disso, o artigo 8.1(c) do Acordo não seria aplicável, uma vez que a marca registrada é de propriedade do comprador, e nenhum royalty ou direito de licença tem que ser pago a outra entidade para seu uso.

OPINIÃO CONSULTIVA 25.1

TRATAMENTO APLICÁVEL AOS GASTOS ACESSÓRIOS EM MATÉRIA DE VALORAÇÃO

1. ICO, uma empresa localizada no país I, compra e importa mercadorias de um vendedor estrangeiro não relacionado, XCO, a um determinado preço.

(i) Mediante prévio pagamento, XCO oferece a ICO diferentes programas, a saber:

a) Programa I

De acordo com esse programa, denominado "gastos relacionados com o programa de poupança" (savings program charges), se o comprador adquirir uma quantidade mínima predeterminada de mercadorias importadas durante um período estabelecido, o

vendedor fornece ao comprador um certo número das mesmas mercadorias gratuitamente.

Se o importador optar por aderir ao Programa I, estará obrigado a pagar um valor adicional fixo por unidade das mercadorias importadas. Esse valor não é reembolsável, independentemente de a meta de compra ser ou não alcançada.

b) Programa II

De acordo com este programa, denominado "cotas de clube" (club charges), pacotes de hotel e presentes são oferecidos aos importadores, dependendo das metas de compra estabelecidas pelo vendedor em um determinado período. Se o importador optar por aderir a esse programa, este paga um valor adicional por unidade das mercadorias importadas. Esse valor não é reembolsável, independentemente de a meta de compra ser ou não alcançada.

(ii) Uma taxa adicional denominada "sobretaxa de moeda" (currency surcharge) é cobrada pelo vendedor por unidade das mercadorias importadas a todos os importadores. Essa taxa permite ao vendedor manter o preço do produto em relação a qualquer alteração que possa ocorrer no mercado cambial. ICO está obrigada a pagar a sobretaxa de moeda mesmo que não participe dos Programas I e II.

2. Os gastos relacionados com o programa de poupança, cotas de clube e sobretaxa de moeda referidas pelo vendedor como "Gastos Acessórios" são cobrados em uma fatura separada a ICO.

3. (i) No caso de ICO optar por aderir aos Programas I e II, os "gastos relacionados com o programa de poupança" e as "cotas de clube" devem ser incluídas no valor aduaneiro das mercadorias importadas?

(ii) Por outro lado, independentemente de ICO optar ou não por aderir aos Programas I e II, a "sobretaxa de moeda" deve ser incluída no valor aduaneiro?

O Comitê Técnico de Valoração Aduaneira expressou a seguinte opinião.

4. De acordo com o parágrafo 1 da Nota Interpretativa ao Artigo 1 (Preço efetivamente pago ou a pagar), o preço efetivamente pago ou a pagar é o pagamento total efetuado ou a ser efetuado pelo comprador ao vendedor ou em benefício deste pelas mercadorias importadas. Da mesma forma, o parágrafo 4 da Nota Interpretativa ao Artigo 1 (Preço efetivamente pago ou a pagar) estabelece que "O preço efetivamente pago ou a pagar refere-se ao preço das mercadorias importadas. Assim, o pagamento de dividendos ou outros pagamentos efetuados pelo comprador ao vendedor e que não se relacionam com as mercadorias importadas não são parte do valor aduaneiro". O parágrafo 7 do Anexo III do Acordo prevê ainda que "O preço efetivamente pago ou a pagar inclui todos os pagamentos efetuados ou a efetuar, como condição de venda das mercadorias importadas, pelo comprador ao vendedor ou pelo comprador a um terceiro para satisfazer uma obrigação do vendedor."

5. No caso em questão, os gastos relacionados com o programa de poupança e as cotas de clube devem ser pagas apenas se o comprador optar por participar dos Programas I e II. Esses pagamentos não são feitos pelas mercadorias importadas, mas pela possibilidade de obter unidades gratuitas das mesmas mercadorias ou presentes ou

ofertas de hotel, se certas metas de compra forem alcançadas. Além disso, o comprador pode continuar comprando as mercadorias ao mesmo preço estabelecido e nas mesmas condições comerciais, independentemente de decidir participar ou não de um dos programas. Portanto, os gastos relacionados com o programa de poupança e as cotas de clube não são pagos pelas mercadorias importadas, conforme estabelecido nos parágrafos 1 e 4 da Nota Interpretativa ao Artigo 1 (Preço efetivamente pago ou a pagar), e o pagamento dessas despesas também não constitui uma condição de venda das mercadorias importadas, conforme estabelecido no parágrafo 7 do Anexo III. Consequentemente, os gastos relacionados com o programa de poupança e as cotas de clube não devem ser incluídos no "preço efetivamente pago ou a pagar" de acordo com o Artigo 1.

6. O Artigo 8.4 do Acordo estabelece que, na determinação do valor aduaneiro, nenhum acréscimo será feito ao preço efetivamente pago ou a pagar se não estiver previsto neste Artigo. Como os gastos relacionados com o programa de poupança e as cotas de clube não podem ser considerados equivalentes a nenhum dos elementos mencionados no Artigo 8, eles não podem ser adicionados ao preço efetivamente pago ou a pagar pelas mercadorias importadas.

7. Ao contrário dos gastos relacionados com o programa de poupança e das cotas de clube, que são opcionais, a sobretaxa de moeda é obrigatória e é cobrada de todos os importadores. Embora o objetivo declarado da sobretaxa de moeda seja manter o preço das mercadorias importadas em relação a qualquer alteração que possa ocorrer no mercado de câmbio, XCO não oferece a ICO a opção de, por exemplo, assumir o risco cambial ou pagar em uma moeda diferente para evitar o pagamento da sobretaxa de moeda. Portanto, ICO não pode adquirir as mercadorias se não pagar essa sobretaxa. Além disso, não foi demonstrado que a sobretaxa de moeda seja um pagamento por algo diferente das mercadorias importadas. Assim, pode-se concluir que essa sobretaxa é paga pelas mercadorias importadas e é igualmente paga como uma condição de venda das mercadorias importadas. Portanto a sobretaxa de moeda deve fazer parte do "preço efetivamente pago ou a pagar" para efeitos de aplicação do Artigo 1 do Acordo.

8. Quanto às unidades gratuitas das mesmas mercadorias e aos presentes que XCO fornece a ICO, se forem importados e apresentados à Aduana, o tratamento aplicável em termos de valoração será objeto de uma consideração separada.

OPINIÃO CONSULTIVA 26.1

TRATAMENTO APLICÁVEL ÀS TRANSAÇÕES ACORDADAS EM CRIPTOMOEDAS NÃO RECONHECIDAS COMO MOEDA DE CURSO LEGAL

1. Os ativos digitais são uma representação de valor ou direitos, criptograficamente protegidos ou não, que:

i) podem ser utilizados para a liquidação de obrigações de pagamento;

ii) podem ser transferidos, armazenados ou negociados eletronicamente; e

iii) utilizam tecnologia que permite o registro e o armazenamento de dados (que normalmente inclui a tecnologia de registro distribuído conhecida como cadeia de blocos ou "blockchain").

2. Os ativos digitais que podem ser transferidos ou armazenados eletronicamente utilizando tecnologia de registro distribuído ou tecnologia similar também são conhecidos como "criptoativos". Os criptoativos incorporam várias aplicações e serviços.

3. As criptomoedas são um tipo de criptoativo concebido como forma de dinheiro fora dos sistemas bancários centrais, para ser utilizado na quitação de obrigações de pagamento, entre outros fins. Isso pode dar origem a questões de valoração aduaneira, que são a principal preocupação deste instrumento.

4. Como o valor aduaneiro deve ser determinado quando as mercadorias são apresentadas para importação após uma compra acordada em criptomoedas não reconhecidas como moeda de curso legal no país de importação?

5. O Comitê Técnico de Valoração Aduaneira emitiu a opinião a seguir exposta:

6. O Artigo 1.1 do Acordo sobre a Implementação do Artigo VII do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio 1994, aqui referido como Acordo, define o valor transação como "o preço efetivamente pago ou a pagar pelas mercadorias em uma venda para exportação para o país de importação, ajustado de acordo com as disposições do Artigo 8", desde que as condições previstas no Artigo 1.1 (a) a (d) do Acordo sejam atendidas. A aplicação do método do valor de transação requer, portanto, um preço e, nos termos do Artigo 9 do Acordo, esse preço deve estar expresso na moeda do país de importação ou ser passível de conversão.

7. Para os Membros que não reconhecem as criptomoedas como moeda de curso legal, o preço nas transações acordadas em criptomoedas não é conversível nos termos do Artigo 9 do Acordo. Assim sendo, não existe um preço para fins de aplicação do método do valor de transação. Consequentemente, o valor aduaneiro não pode ser determinado com base no Artigo 1, mas, em vez disso, deve ser estabelecido através da aplicação de um dos outros métodos previstos no Acordo, seguindo a ordem nele determinada.

8. No entanto, é possível que o contrato de venda estabeleça o preço em criptomoeda, mas que a transação seja, ao final, liquidada (ou seja, paga) pelo comprador em uma moeda reconhecida como de curso legal, conforme acordado entre as partes envolvidas. Nesse caso, o valor aduaneiro pode ser determinado com base no Artigo 1 do Acordo e, se necessário, convertido na moeda do país de importação, em conformidade com o Artigo 9. Note-se que o Artigo 17 do Acordo destaca o direito de as administrações aduaneiras se certificarem da veracidade e exatidão de qualquer informação, documento ou declaração apresentada para fins de valoração aduaneira.

9. A análise anteriormente exposta não é relevante para os Membros que reconhecem as criptomoedas como moeda de curso legal.

OPINIÃO CONSULTIVA 27.1

TRATAMENTO APLICÁVEL AO NÃO PAGAMENTO POR PARTE DO COMPRADOR

1. Na prática comercial, podem ocorrer casos em que os compradores acabam por não efetuar os pagamentos contratualmente acordados, relativos à compra das mercadorias importadas.

2. Por exemplo, um comprador pode adquirir mercadorias importadas de um vendedor, mas não pagar a totalidade ou parte do financiamento acordado. Como segundo

exemplo, um comprador pode ter acordado com um vendedor efetuar um pagamento indireto a um terceiro como condição de venda das mercadorias para importação, mas acabar por não honrar essa obrigação de pagamento. Como terceiro exemplo, um comprador pode pagar o preço de compra das mercadorias, mas não pagar um direito de licença sujeito a direitos aduaneiros nos termos do Artigo 8.1(c) do Acordo de Valoração Aduaneira da OMC - Acordo.

3. Ao se determinar o valor das mercadorias objeto de importação, como devem ser tratados os pagamentos não efetuados pelo comprador em relação à compra das mercadorias importadas nos termos do Acordo de Valoração Aduaneira da OMC? Em outras palavras, esses pagamentos pendentes devem ser incluídos no "preço efetivamente pago ou a pagar" nos termos do Artigo 1 do Acordo ou dos ajustes correspondentes do Artigo 8.1 do Acordo e, assim, fazer parte do valor aduaneiro das mercadorias importadas?

4. O Comitê Técnico de Valoração Aduaneira expressou a opinião a seguir exposta.

5. O Acordo visa estabelecer um sistema justo, uniforme e neutro de valoração aduaneira, salientando que o valor aduaneiro deve basear-se em critérios simples e equitativos, coerentes com as práticas comerciais. Ao articular estes princípios em sua Introdução Geral, o Acordo visa claramente proteger a observância dos contratos celebrados entre operadores privados, a fim de promover o desenvolvimento do comércio internacional de mercadorias.

6. O Artigo 1.1 do Acordo define o valor de transação como o preço efetivamente pago ou a pagar pelas mercadorias quando vendidas para exportação para o país de importação, ajustado conforme o Artigo 8 do Acordo, desde que sejam atendidas as condições previstas em seu Artigo 1.1(a) a (d). Na Nota Interpretativa ao Artigo 1 do Anexo I do Acordo, o preço efetivamente pago ou a pagar é definido como o pagamento total efetuado ou a efetuar pelo comprador ao vendedor ou em benefício deste, pelas mercadorias importadas. Portanto, a expressão "efetivamente pago ou a pagar" no Acordo expressa a intenção de que o valor aduaneiro inclua o preço total acordado entre o comprador e o vendedor, pago ou não, em sua totalidade ou em parte (ênfase acrescentada).

7. Quando um comprador não efetua os pagamentos acordados com o vendedor numa venda de mercadorias para importação, isso é considerado uma ruptura unilateral de um contrato comercial. Esses pagamentos não efetuados continuam a ser devidos e devem ser incluídos no "preço efetivamente pago ou a pagar" pelas mercadorias importadas na aplicação do método do valor de transação, nos termos do Artigo 1 do Acordo.

8. O mesmo raciocínio aplica-se aos pagamentos não efetuados de acréscimos tributáveis nos termos do Artigo 8.1 do Acordo. Por exemplo, quando um comprador está contratualmente obrigado a pagar royalties ou direitos de licença, mas não o faz, isso é considerado uma ruptura unilateral de contrato comercial, e a obrigação de pagar não é dispensada pelo não pagamento do comprador. Tal não pagamento continua a ser tributável se satisfizer as disposições do Artigo 8.1(c) e deve ser incluído no valor de transação.

9. Por conseguinte, esses não pagamentos serão incluídos no preço efetivamente pago ou a pagar nos termos do Artigo 1 do Acordo ou nos ajustes correspondentes previstos no

Artigo 8.1 e devem, portanto, fazer parte do valor aduaneiro das mercadorias importadas.

10. A Aduana também deve confirmar que não existem condições ou contraprestações que impeçam a aplicação dos Artigos 1 e 8 do Acordo. Além disso, o método do valor de transação pode ser utilizado, desde que a Aduana não tenha dúvidas quanto à veracidade ou exatidão do valor declarado com base no preço acordado.

11. Deve-se observar que os cenários envolvendo mercadorias em desacordo com o contrato, conforme descrito na Nota Explicativa 3.1, constituem considerações distintas.

ESTUDO DE CASO 1.1

RELATÓRIO SOBRE O ESTUDO DE UM CASO COM REFERÊNCIA ESPECIAL AO ARTIGO 8.1
b): PROJETOS DE ENGENHARIA, PESQUISA E DESENVOLVIMENTO, TRABALHOS DE ARTE ETC.

Fatos da transação

1. A firma NAVAL, domiciliada no país de importação I, subscreve um contrato com a firma BORG, domiciliada no país de exportação E, para a construção e venda pela BORG de uma planta industrial destinada à produção de gás metano líquido. O preço de venda da planta a ser pago pela NAVAL à BORG é de 2 bilhões de unidades monetárias (u.m.). Entretanto, uma das cláusulas do contrato prevê o pagamento de 500 milhões de u.m. pela NAVAL à BORG, relativamente aos projetos de engenharia, pesquisa e desenvolvimento, trabalhos de arte etc, necessários à construção da planta industrial.

2. Ademais, como a produção de gás líquido requer uma tecnologia específica que a BORG não possui, o contrato também estipula que a NAVAL disponibilizará à BORG os materiais e projetos de engenharia necessários ao design, à construção e à instalação dos tanques de alumínio para o gás líquido. A NAVAL também se compromete em realizar os estudos técnicos e os trabalhos de design do duto da planta industrial e de seus equipamentos complementares. O sistema de duto será fornecido gratuitamente pela NAVAL.

3. Para esse fim, aconselhada pela BORG (que realizou as especificações da proposta e estudou as ofertas de preço recebidas), a NAVAL:

a) Contrata a AMÉRICA, firma localizada em país estrangeiro, para fornecer a partir daquele país:

i) os materiais especiais exigidos pela BORG para a construção dos tanques de alumínio para o gás líquido, ao preço de venda de 400 milhões de u.m.;

ii) os planos, esboços e desenhos, ao preço total de 200 milhões de u.m., para a construção dos mencionados tanques, não somente para a planta industrial a ser construída pela BORG, como também para as três outras a serem construídas, para a NAVAL, pela firma VIKING no país de importação;

iii) assistência técnica relativa à construção dos tanques para cada uma das plantas industriais, ao preço total de 100 milhões de u.m.;

- iv) 10 máquinas especiais para a soldagem dos tanques de alumínio na fábrica de BORG, ao preço contratado de 1 milhão de u.m., por unidade;
- v) 500 cilindros de gás utilizados pelas máquinas de soldagem dos tanques na fábrica de BORG, ao preço unitário de 10.000 u.m.;
- b) envolve a VESPUCIO, uma firma localizada em país estrangeiro, para fornecer a partir daquele país:
 - i) sistema a vapor para as quatro plantas industriais encomendadas pela NAVAL, ao preço total de 1,2 bilhão de u.m.;
 - ii) colaboração técnica mediante o fornecimento de planos, desenhos e documentação técnica para a construção do sistema a vapor, ao preço total de 180 milhões de u.m.;
- c) incumbe à CARTAGO, sua subsidiária estrangeira, a execução do trabalho de design, bem como o fornecimento de planos e esboços para o equipamento auxiliar comum às quatro plantas industriais, ao preço total de 600 milhões de u.m., e ordena o envio de um conjunto desses à BORG;
- d) incumbe ao seu centro de design CRIMEA, instalado no exterior, a preparação dos desenhos do sistema de furnas para as quatro plantas industriais e o envio de um desses conjuntos à BORG. Os registros do centro de design demonstram que esse trabalho envolve 8.000 horas de mão de obra e suas contas indicam o custo-hora de 2.000 u.m.;
- e) incumbe à sua divisão de engenharia a preparação de uma relação de todos os materiais necessários à construção da planta industrial e à realização dos estudos de temperatura e pressão para uma variedade de condições de produção. Os gráficos e desenhos os resultados desses estudos são preparados pela firma SERVO, sediada no país de importação, que recebe o pagamento de 12 milhões de u.m. da NAVAL. A NAVAL envia à BORG um conjunto desses estudos de engenharia, gráficos e desenhos para uso na construção da planta industrial.

4. Todo o trabalho de construção etc., posterior à importação, é assumido pela NAVAL, por sua própria conta.

Determinação do Valor Aduaneiro

5. A NAVAL, na qualidade de importadora, apresenta à Aduana do país de importação uma declaração de valor baseada no valor de transação, juntamente com toda a documentação e contas comerciais relativas à construção e venda da planta industrial pela BORG e aos contratos com as outras empresas para os materiais e serviços.
6. Após examinar a questão, a Aduana chega à conclusão de que as mercadorias devem ser valoradas conforme o Artigo 1.
7. O valor de transação é calculado pela adição dos seguintes montantes ao preço de venda da planta industrial, fixado no contrato com a BORG em 2 bilhões de u.m.:
- a) 500 milhões de u.m., a pagar à BORG, relativos ao projeto de engenharia e à pesquisa e desenvolvimento, necessários à construção da planta industrial (ver parágrafo 1º anterior).

Esta adição não constitui um ajuste ao Artigo 8, mas é de fato parte do preço total efetivamente pago ou a pagar de acordo com o contrato. O serviço de engenharia fornecido pelo próprio vendedor das mercadorias é faturado normalmente em separado. Em alguns países esta distinção se deve a diferentes tipos de autorização para pagamentos ao exterior (Departamento do Comércio para mercadorias, Departamento da Indústria para assistência técnica). O preço efetivamente pago ou a pagar é o pagamento total efetuado ou a ser efetuado pelo comprador ao vendedor pelas mercadorias importadas.

b) 400 milhões de u.m., a pagar à AMÉRICA pelo fornecimento à BORG dos materiais especiais exigidos para a construção dos tanques de alumínio (ver parágrafo 3 a), i) anterior).

Este ajuste não é acrescido conforme o Artigo 8.1 b) iv), mas conforme o item i), porque envolve materiais e componentes já incorporados à planta industrial importada no momento da valoração. O comprador da planta industrial forneceu-os gratuitamente ao vendedor para utilização na produção e venda para exportação da planta e seus valores não estão incluídos no montante de 2 bilhões de u.m. fixados como preço de venda da planta industrial.

c) 50 milhões de u.m., correspondentes à quarta parte dos 200 milhões de u.m., a pagar à AMÉRICA pelos planos, esboços e desenhos para a construção dos tanques nas quatro plantas industriais (ver parágrafo 3, a), ii) acima).

Este é um ajuste conforme o Artigo 8.1 b), iv). Compreende o trabalho de design, os planos e esboços realizados fora do país de importação, necessários à produção da planta industrial e oferecidos gratuitamente pelo comprador. De acordo com a alínea b) do Artigo 8.1, o valor desse fornecimento, fixado em 200 milhões de u.m., deve ser rateado entre as quatro plantas industriais, que incorporam tanques de alumínio idênticos.

d) 25 milhões de u.m., que representam a quarta parte dos 100 milhões de u.m. a pagar à AMÉRICA pela assistência técnica relativa à construção dos tanques (ver parágrafo 3, a), iii) retro).

O valor da assistência técnica fornecida pelo pessoal da firma AMÉRICA à indústria BORG e proporcionada gratuitamente pelo importador, deve ser adicionado ao preço a pagar pela planta industrial, em virtude do Artigo 8.1 b), iv), que compreende tais serviços de engenharia. Deve também ser rateado entre as quatro plantas industriais.

e) 10 milhões de u.m., a pagar à AMÉRICA pelo fornecimento à BORG de 10 máquinas especiais de soldagem (ver parágrafo 3, a), iv) retro).

Este ajuste não é efetuado em razão do item iv) do Artigo 8.1 b), mas conforme o item ii), porque envolve ferramentas usadas na construção da planta industrial importada. O comprador forneceu-as gratuitamente ao vendedor para uso exclusivo na produção e venda para a exportação da planta industrial. O valor das ferramentas é o custo de sua aquisição que, nesse caso, é representado pelo custo do aluguel.

f) 5 milhões de u.m., a pagar à AMÉRICA pelo fornecimento à BORG dos 500 cilindros de gás (ver parágrafo 3, a), v) retro).

Este ajuste também não é efetuado de acordo com o item iv) do Artigo 8.1 b), mas conforme o item iii), pois envolve materiais consumidos na produção da planta industrial, fornecidos gratuitamente pelo seu comprador e o valor dos materiais não está incluído naquele preço de venda.

g) 300 milhões de u.m., que representa a quarta parte dos 1,2 bilhão de u.m., a pagar à VESPUCIO pelo fornecimento do sistema a vapor para as quatro plantas industriais (ver parágrafo 3, b), i) retro).

Neste caso, a adição está de acordo com as disposições do Artigo 8.1 b), i), porque envolve materiais, componentes e partes incorporados à planta importada. O comprador das plantas fornece-os gratuitamente ao vendedor para utilização na produção e venda para exportação das plantas e seus valores não estão incluídos no montante de 2 bilhões de u.m. fixado como preço de venda da planta industrial.

h) 45 milhões de u.m., que representa a quarta parte dos 180 milhões de u.m., a pagar à VESPUCIO pelo fornecimento de planos, desenhos e documentação técnica para o sistema a vapor nas quatro plantas industriais (ver parágrafo 3, b), ii) acima).

Este é outro ajuste conforme o Artigo 8.1 b), iv). Aplica-se ao trabalho de design, aos planos e desenhos para utilização na construção da planta e aos gastos e às despesas de assistência técnica assumidos antes da importação da planta industrial importada; esses serviços são fornecidos indiretamente pelo comprador ao vendedor, a título gratuito, e seus valores não estão incluídos no preço de venda.

i) 150 milhões de u.m., que correspondem a um quarto do montante a pagar à subsidiária CARTAGO pelo trabalho de design, planos e esboços para os equipamentos auxiliares, comum às quatro plantas industriais (ver parágrafo 3, c), retro).

Essa assistência também está compreendida no Artigo 8.1 b), iv). O comprador fornece esses planos e esboços e paga pelo trabalho de design realizado fora do país de importação. O ajuste corresponde à quarta parte do montante pago pelo importador à subsidiária estrangeira.

j) 4 milhões de u.m., que representa um quarto do custo de elaboração dos planos para os sistemas de furnas das quatro plantas industriais, calculado pela multiplicação das 8.000 horas de mão-de-obra com o custo-hora de 2.000 u.m. (ver parágrafo 3, d), retro).

Este ajuste, conforme o Artigo 8.1 b), iv), corresponde ao valor do trabalho de design para o sistema de furnas da planta industrial importada.

8. As 12 milhões de u.m. pagas pela NAVAL à SERVO, com respeito a gráficos e desenhos, não são adicionados ao preço de venda, pois este serviço é fornecido no país de importação; Do mesmo modo, o custo dos serviços de engenharia realizados pela divisão especializada da NAVAL não deve ser levado em conta, por ocasião da determinação do valor aduaneiro, estando ambas as exclusões de acordo com as disposições da Nota ao Artigo 8.1 b), iv), subparágrafo 7.

9. Para resumir (ignorando, para os fins deste estudo de caso, a questão dos custos de transporte), o valor de transação da planta industrial importada é composto da seguinte forma:

	milhões de u.m.
Preço de venda da planta industrial	2.000
Para a BORG pelo projeto de engenharia e pela pesquisa e desenvolvimento	500
Para a AMÉRICA pelos materiais para os tanques	400
Para a AMÉRICA pelos planos dos tanques	50
Para a AMÉRICA pela assistência técnica	25
Para a AMÉRICA pelas máquinas de soldagem	10
Para a AMÉRICA pelos cilindros de gás	5
Para a VESPUCIO pelo sistema a vapor	300
Para a VESPUCIO pelos planos	45
Para a CARTAGO pelos planos do equipamento auxiliar	150
Para a CRIMEA pelo plano do sistema de furnas	4
VALOR ADUANEIRO DA PLANTA INDUSTRIAL IMPORTADA	3.489

[Os nomes usados neste estudo são fictícios.]

ESTUDO DE CASO 2.1

APLICAÇÃO DO ARTIGO 8.1 d) DO ACORDO

Fatos da transação

1. O importador M compra e importa um carregamento de carcaças de ovelhas de um exportador X não-vinculado. O carregamento é faturado a um preço FOB (porto de exportação). Segundo os termos do contrato, M paga, em adição ao preço da fatura, todos os custos de transporte e de seguro até o porto de importação, bem como os direitos aduaneiros e taxas, remetendo também a X 40% do lucro líquido auferido na revenda da carne no país de importação. O contrato não especifica o preço de revenda, mas estipula que o lucro líquido deva ser determinado pela dedução do preço de revenda de todos os custos diretos, exceto os freqüentes gastos administrativos fixos.
2. No momento da importação, M negociou a venda de uma quantidade de carcaças de ovelhas a um preço com R1, uma firma distribuidora. Também negociou a venda das carcaças remanescentes a um preço superior com R2, uma cadeia de comida congelada, após tê-las cortado em pequenos pedaços e embalado.
3. O país de importação aplica o Acordo de Valoração na base C.I.F.

Determinação do Valor Aduaneiro

4. Nas circunstâncias acima dispostas, existe uma venda para exportação e, desde que outras exigências do Artigo 1 tenham sido satisfeitas, este pode ser aplicado na determinação do valor aduaneiro das mercadorias importadas. Uma adição deve ser feita ao preço da fatura, segundo o Artigo 8.1 (d), para levar em conta aquela parte do lucro líquido que reverte para o exportador. A determinação efetiva do valor de transação é demonstrada no exemplo seguinte. (N.B. Quando a documentação necessária não estiver disponível no momento da importação será necessário retardar, por um período de tempo razoável, a determinação final do Valor Aduaneiro conforme o Artigo 13 do Acordo).

Exemplo:

No cálculo do valor de transação, são adotados os símbolos e as cifras a seguir:

P = Preço da fatura	2.000.000 u.m.
T = Frete e seguro desde o país de importação até o porto ou local de importação	200.000 u.m.
D = Direitos aduaneiros e despesas de importação (representando 20% do valor aduaneiro)	
Ti = Transporte interno	100.000 u.m.
C = Gastos com marketing	150.000 u.m.
G = Gastos com o corte e a embalagem da quantidade revendida para R2	300.000 u.m.
Pr1 = Preço de revenda para R1	2.700.000 u.m.
Pr2 = Preço de revenda para R2	1.250.000 u.m.
B = Lucro líquido das vendas	
V = Valor de transação	

2. Obviamente, o lucro líquido B deve ser calculado com base nos direitos aduaneiros e despesas de importação D, cujo montante, que depende do valor aduaneiro das mercadorias, deve ser determinado à luz do lucro líquido. Existe, então, uma interdependência entre os elementos B e V.

3. O cálculo do valor de transação seria procedido da seguinte forma:

$$V = P + T + 40B$$

100

$$V = 2.000.000 + 200.000 + 40B ; \text{ onde}$$

100

$$(1) V = 2.200.000 + 0,4 B$$

O montante do lucro líquido das vendas é:

$$B = (Pr1 + Pr2) - (P + T + Ti + C + G + D); \text{ onde}$$

$$B = (2.700.000 + 1.250.000) - (2.000.000 + 200.000 + 100.000 + 150.000 + 300.000 + 20V);$$

100

$$B = 1.200.000 - 0,2 v$$

Utilizando este valor de Bem (1):

$$V = 2.200.000 + 0,4 (1.200.000 - 0.2 V)$$

$$= 2.200.000 + 480.000 - 0.08 V; \text{ onde}$$

$$1,08 V = 2.680.000; V = 2.481.481$$

1,08

$$V = 2.481.481 \text{ u.m.}$$

$$B = 703.704 \text{ u.m.}$$

Assim, o valor de transação na base CIF é de 2.481.481 u.m..

ESTUDO DE CASO 2.2

RESULTADO DE OPERAÇÃO SUBSEQUENTE PREVISTO NO ARTIGO 8.1 d)

1. O Artigo 8.1 d) dispõe que, na determinação do valor aduaneiro conforme o disposto no Artigo 1, se deve adicionar ao preço efetivamente pago ou a pagar pelas mercadorias importadas o valor de qualquer parcela do resultado de qualquer revenda, cessão ou utilização subsequente de mercadorias importadas que reverta direta ou indiretamente ao vendedor.
2. Esta assertiva está diretamente relacionada com o Artigo 1.1 (c), que permite o uso do valor de transação na valoração de mercadoria importada, desde que nenhuma parcela do resultado de qualquer revenda, cessão, ou utilização subsequente das mercadorias pelo comprador reverta direta ou indiretamente ao vendedor, a menos que um ajuste apropriado possa ser feito de acordo com o disposto no Artigo 8. Do mesmo modo, a condição estabelecida no Artigo 1.1 (c) poderá se tornar inaplicável mediante um ajuste efetuado conforme o Artigo 8.
3. O Artigo 8.1 (d) estabelece os princípios para a adição de qualquer desses pagamentos e o Acordo não contém Nota Interpretativa que esclareça o seu alcance e aplicação. Deve-se também notar que o Acordo não estipula que tal pagamento deva ser uma condição de venda; a mera existência de tal resultado requer um ajuste com base no Artigo 8.
4. Outro fator importante que deve ser levado em conta é o Artigo 8.3, que estabelece que as adições ao preço pago ou a pagar devem ser feitas somente com base em dados objetivos e quantificáveis; caso contrário, o valor de transação não pode ser determinado.
5. Aplicando o Artigo 8.1 (d), o resultado de qualquer revenda, cessão ou utilização subsequente das mercadorias importadas não deve ser confundido com o fluxo de dividendos ou outros pagamentos do comprador ao vendedor que não guardam relação com as mercadorias importadas (ver Artigos 1 e 8 e as respectivas Notas Interpretativas relevantes).
6. Quando for exigido um ajuste a título de resultado e a informação necessária não estiver disponível no momento da importação, será necessário retardar, por um período de tempo razoável, a determinação final do valor aduaneiro, em conformidade com o Artigo 13 do Acordo.
7. Levando em consideração os princípios acima mencionados, as informações seguintes ilustram a aplicação do Artigo 8.1 (d), supondo que as outras exigências do Artigo 1 tenham sido satisfeitas.

Fatos gerais da transação

8. A firma C do país X é proprietária de um certo número de subsidiárias em países diferentes, as quais operam de acordo com a política empresarial estabelecida por C. Algumas dessas subsidiárias são fabricantes, outras são atacadistas e ainda existem outras subsidiárias que são prestadoras de serviços.
9. O importador I no país de importação Y, uma subsidiária de C, é um atacadista de vestuário para homens, mulheres e crianças; I compra roupas masculinas do fabricante M, outra subsidiária da firma C também localizada no país X, e roupas de mulheres e

crianças de fabricantes não-vinculados de terceiros países, bem como de fabricantes locais.

Situação 1

10. Em conformidade com a política empresarial de C relativa a vendas entre subsidiárias, as mercadorias são vendidas a um preço negociado entre as subsidiárias. Entretanto, ao final do ano, o importador I pagará ao fabricante M 5% do total anual de vendas das roupas masculinas dele compradas durante aquele ano como pagamento adicional pelas mercadorias.

11. Nesse caso, o pagamento em questão constitui resultado de uma revenda subsequente das mercadorias importadas que reverte diretamente ao vendedor e o montante correspondente deve ser adicionado ao preço pago ou a pagar, a título de ajuste, conforme as disposições do Artigo 8.1 (d).

Situação 2

12. Foi estabelecido que o importador I deva pagar à firma de serviços A, outra subsidiária da firma C, 1% do lucro bruto auferido do total anual das vendas de roupas de homens, mulheres e crianças adquiridas de todas as origens. O importador I faz prova de que esse pagamento não está relacionado com a revenda, cessão ou utilização subsequente das mercadorias importadas, mas constitui pagamento efetuado de acordo com a política da empresa para o reembolso de A pelos baixos juros de empréstimos e outros serviços financeiros que A fornece a todas as subsidiárias da firma C.

13. A firma prestadora de serviços A é vinculada ao vendedor das mercadorias importadas e conseqüentemente o pagamento poderia ser considerado como um pagamento indireto ao vendedor. Trata-se, entretanto, de pagamento por um serviço financeiro que não está relacionado com as mercadorias importadas. Portanto, o pagamento não seria considerado como "resultado" no contexto do Artigo 8.1 d).

Situação 3

14. Foi estabelecido que, no final do ano financeiro, o importador I deva remeter à firma C 75% do lucro líquido auferido durante aquele ano.

15. Neste caso a remessa feita por I à firma C não pode ser considerada como resultado, pois representa um fluxo de dividendos ou outros pagamentos do comprador ao vendedor que não guarda relação com as mercadorias importadas. Assim sendo, de acordo com a Nota Interpretativa ao Artigo 1 (preço pago ou a pagar), não faz parte do valor aduaneiro.

ESTUDO DE CASO 3.1

RESTRIÇÕES E CONDIÇÕES NO CONTEXTO DO ARTIGO 1

Fatos da transação

1. M, um fabricante estrangeiro de veículos automotores, concluiu um contrato com o atacadista D no país de importação I, onde D atuará como distribuidor exclusivo.

2. As disposições específicas do acordo de distribuição exclusiva entre o fabricante M e o atacadista D são as seguintes:

- a) o direito de venda de D não deve se estender aos países situados fora do território do distribuidor, isto é, do país de importação I;
- b) D deve fixar seus preços a varejo e a taxa de desconto para as concessionárias em seu território;
- c) D deve manter o estoque de veículos por dois ou três meses e um estoque correspondente de peças de reposição;
- d) D deve envidar esforços para importar e vender a maior quantidade possível de veículos automotores de M, pois caso não seja alcançado o faturamento mínimo, a M é reservado o direito de cancelar o acordo. O faturamento mínimo das diferentes marcas e modelos dos veículos é fixado por M. Entretanto, a quantidade fixada para cada marca e modelo é flexível e negociável, mesmo que a quantidade não seja alcançada. D possui também o direito de cancelar o acordo, com a devida notificação a M;
- e) D deve manter salões de exposição, empregar um quadro específico e suficiente de vendedores treinados e estabelecer uma cadeia de concessionárias com assistência técnica (mudou bastante, antes: oficinas de trabalho, ver letra g);
- f) D deve se encarregar da propaganda dos veículos dentro do território;
- g) D deve fornecer serviços de assistência pós-venda a todos os veículos de M utilizados no território;
- h) M não deve vender veículos a firma alguma no território de D; e
- i) não deve ser concedido a D qualquer desconto por quantidade aos veículos por ele importados.

Fatos específicos

3. O preço de venda de M a D do modelo mais popular é de 12.000 u.m., por carro, a despeito da quantidade e considerando que M não vende normalmente seus carros a terceiros, não há evidência de que o preço de venda de M varie de acordo com o nível comercial no tocante a vendas feitas ao país I.
4. R, uma locadora de carros no país I deseja comprar 10 unidades da mesma série de fabricação dos carros de M. A locadora R entra então em negociação com M para a compra direta das 10 unidades, pois não está preparada para pagar o preço mínimo, excluído impostos, que é de 21.000 u.m.. M indica estar pronto para vender 10 carros dos mesmos modelos para R a 12.600 u.m. cada, mas M está impedido de dar prosseguimento à venda tendo em vista o acordo de distribuição exclusiva entre ele e D. Este tem receio de que R, que não está sujeito às mesmas obrigações por ele assumidas, possa revender os carros, no país I, abaixo do seu preço de venda, e assim afetar substancialmente seus negócios. Sob a insistência de D, a venda entre M e R deve ser procedida com sujeição às seguintes condições:
- a) os carros devem ser registrados para utilização por R como carros de aluguel; e
 - b) os carros não devem ser revendidos por R dentro de um ano do registro.

5. Alguns turistas que visitam o país de M dele compram veículos automotores idênticos, ao preço de exportação, livre de impostos, de 13.900 u.m. cada, para exportação ao país I. Tais vendas a turistas não são proibidas pelo acordo de distribuição exclusiva.

Determinação do Valor Aduaneiro

Importação pelo distribuidor exclusivo

6. Um exame do acordo de distribuição exclusiva enseja as seguintes conclusões:

a) O direito de venda de D não deve se estender aos países situados fora do território do distribuidor, isto é, do país de importação I.

Esta é uma disposição que limita a área geográfica na qual as mercadorias devem ser revendidas, uma restrição que é permitida conforme o Artigo 1.1 a), ii).

b) D deve fixar seus preços de varejo e a taxa de desconto para as concessionárias em seu território.

Esta disposição não constitui uma condição ou contraprestação no contexto do Artigo 1.

c) D deve manter um estoque de veículos para dois a três meses e um estoque correspondente de peças de reposição.

Esta disposição corresponde a uma prática usual de negócio que exige a manutenção de um estoque adequado para vendas antecipadas e reparos; não se trata de uma condição de venda que obrigue a compra de outras mercadorias, mas sim de uma condição ou contraprestação relativa à comercialização das mercadorias importadas, em conformidade com as disposições do parágrafo 2 da Nota Interpretativa ao Artigo 1.1 b).

d) D não deve poupar esforços para importar e vender a maior quantidade possível de veículos automotores de M. No caso de o faturamento mínimo não ser alcançado, a M é reservado o direito de cancelar o acordo. O faturamento mínimo de diferentes marcas e modelos de veículos é fixado por M. Entretanto, a quantidade fixada para cada marca e modelo é flexível e negociável, mesmo que a quantidade não seja alcançada. A D também é reservado o direito de cancelar o acordo, com a devida notificação a M.

Esta disposição não é uma condição ou contraprestação no contexto do Artigo 1.

e) D deve manter salões de exposição, empregar um quadro específico e suficiente de vendedores treinados e estabelecer uma cadeia de concessionárias com assistência técnica.

Esta disposição corresponde a uma prática usual de negócio que deveria ser tratada como uma condição ou contraprestação relativa à comercialização das mercadorias importadas.

f) D deve se encarregar da propaganda dos veículos dentro do território.

Esta disposição corresponde a uma prática usual de negócio que deveria ser tratada como uma condição ou contraprestação relativa à comercialização das mercadorias importadas.

g) D deve oferecer serviços de assistência pós-venda a todos os veículos de M usados no território.

Esta disposição corresponde a uma prática usual de negócio que deveria ser tratada como uma condição ou contraprestação relativa à comercialização das mercadorias importadas.

h) M não deve vender veículos a firma alguma no território de D.

Esta disposição não é uma condição ou contraprestação no contexto do Artigo 1.

i) Não deve ser dado a D qualquer desconto por quantidade relativamente aos veículos por ele importados.

Esta disposição não é uma condição ou contraprestação no contexto do Artigo 1.

Importações feitas pela locadora de carros

7. Antes de se chegar a uma conclusão sobre que artigo deve ser utilizado na determinação do valor aduaneiro dos carros importados, faz-se necessário examinar o procedimento de venda de M a R.

8. Examinando o acordo entre M e R, verifica-se que existem duas restrições relativas à disposição e utilização das mercadorias pelo comprador, isto é:

i) os carros devem ser registrados para uso por R como carros de aluguel;

ii) os carros não devem ser revendidos por R dentro de um ano do registro.

9. Como M está pronto para vender os carros a R por 12.600 u.m., se assim D o permitir, as restrições impostas à R unicamente para salvaguardar o negócio de D não afetam o valor dos carros. Consequentemente, o valor pode ser estabelecido conforme o disposto no Artigo 1.

Importações por turistas

10. Com respeito às importações de carros idênticos efetuadas por turistas para o país I, deve-se levar em conta que, embora o negócio seja efetuado no mercado do país de exportação, os fatos da transação caracterizam o preço como de "venda para exportação" ao país de importação. O valor aduaneiro para esta categoria deve, portanto, ser baseado no valor de transação, i. e., 13.900 u.m., ajustado se necessário. (ver Estudo 1.1- Tratamento de veículos usados).

ESTUDO DE CASO 4.1

TRATAMENTO APLICÁVEL A MERCADORIAS ARRENDADAS OU OBJETO DE ARRENDAMENTO MERCANTIL (LEASING)

Fatos da transação

1. A firma I do país X, especializada em refeições preparadas, celebra contrato de médio prazo com linhas aéreas nacionais, para fornecimento de comida, acondicionada em embalagem individual especial, pronta para servir aos passageiros.

2. Considerando que as embalagens anteriores, utilizadas para tal finalidade, costumavam ser importadas por outra firma, tendo em vista a duração do contrato e com base em estudos preliminares de custo efetivo, I decide arrendar o maquinário de embalagem necessário. Portanto, fecha um contrato com a firma de arrendamento

mercantil A do país Y. Com base nas especificações dadas pela firma I, a firma de arrendamento mercantil A compra o maquinário de um fabricante local B no país Y, por conta própria, e a firma I se responsabiliza pela sua expedição a partir da fábrica. O preço pago por A ao fabricante B é o preço das mercadorias no mercado doméstico do país Y.

3. No momento do despacho aduaneiro a firma I apresenta à Aduana uma cópia do acordo de arrendamento mercantil.

4. Os termos do acordo de arrendamento mercantil são os seguintes:

- a) todos os custos relativos à expedição do maquinário, montagem no local apropriado, bem como desmontagem e retorno para endereço a ser designado pelo arrendador devem ser suportados pelo arrendatário;
- b) o pessoal técnico responsável pela montagem e pelo funcionamento do maquinário deve ser fornecido pela firma B. Os custos dessas atividades devem ser suportados pelo arrendatário;
- c) o arrendatário deve segurar o maquinário pelo período integral (desde a entrega ex-works até a devolução ao arrendador);
- d) quaisquer emolumentos, impostos e taxas a pagar, relacionados com o arrendamento e a importação, devem ser pagos pelo arrendatário;
- e) o período de arrendamento mercantil é de 36 meses, renováveis;
- f) o pagamento mensal do aluguel é de 5.300 u.m.. Em caso de prorrogação, o pagamento do aluguel é reduzido para 15% ao mês.

5. Em adição ao contrato de arrendamento mercantil (leasing), o arrendatário fornece à Aduana as informações e os documentos seguintes:

- o arrendador é uma subsidiária de um banco;
- prova documental indicando que o arrendador inclui nos pagamentos de contratos de aluguel dessa natureza juros de 9% (uma taxa que é aplicável a empréstimos de médio prazo no país Y);
- documento mostrando que as despesas mensais de aluguel também incluem a comissão do arrendador de 1,5%, calculada sobre o valor total a pagar no período do contrato básico;
- cópia da fatura que indica o preço do maquinário pago pelo arrendador ao fabricante B.

Determinação do valor aduaneiro

6. Como essa é a primeira importação de tal maquinário para o país de importação X, fica prejudicada a utilização dos Artigos 2 e 3 e, por conta da natureza da transação, o Artigo 5 também não pode ser aplicado. Os dados necessários para a determinação do valor computado não estão disponíveis. A Aduana deve estabelecer um valor em conformidade com o Artigo 7.

7. Embora existam várias abordagens para a determinação do valor aduaneiro conforme o Artigo 7, utilizando meios razoáveis consistentes com os princípios e as disposições gerais do Acordo e do Artigo VII do GATT, decidiu-se neste caso determiná-lo com base

nos alugueis a pagar durante a vida útil total do maquinário. Mediante consulta entre a Aduana e o arrendatário esta vida útil fica estimada em 60 meses.

8. O pagamento do aluguel mensal é de 5.300 u.m. para 36 meses e 4.505 u.m. para os 24 meses restantes (desconto de 15%). Os juros de 9% incluídos naqueles montantes devem ser deduzidos, desde que sejam preenchidas as condições estabelecidas na Decisão de Genebra sobre juros.

9. Foi estabelecido que a comissão de 1,5% sobre a quantia total a pagar no período do contrato básico não pode ser considerada como uma comissão de compra, nos termos do Artigo 8.1 a), i). Trata-se efetivamente da margem de lucro do arrendador e, portanto, não deve ser deduzida.

10. Dependendo da legislação interna de cada Parte Contratante, os elementos listados no Artigo 8.2 serão incluídos no valor aduaneiro ou dele excluídos. O custo correspondente ao pessoal técnico encarregado da montagem do maquinário e aos emolumentos, encargos e impostos a pagar, em razão do arrendamento mercantil e da importação, não fazem parte do valor aduaneiro.

11. Para se chegar ao valor aduaneiro, o montante do aluguel, exclusive os juros, pode ser determinado com base na seguinte fórmula, na qual certos símbolos foram adotados:

R1 = Aluguel mensal a pagar sobre o período contratual básico (36 meses)

R2 = Aluguel mensal a pagar sobre o período remanescente da vida útil do maquinário (24 meses)

$Q = 1 + i$, onde i representa a taxa de juros mensal (0,0075)

N = Número de pagamentos.

Cálculo do montante de aluguel, exclusive juros, sobre o período contratual básico.

a) Se o pagamento do aluguel for feito posteriormente:

R1 (QN -1)

QN (Q - 1)

O cálculo seguinte ilustra a fórmula anterior:

$$5.300 (1,0075^{36} - 1) = 5.300 (1,3086 - 1) =$$

$$1,0075^{36} (1,0075 - 1) \quad 1,3086(1,0075-1)$$

$$5.300 \times 0,3086 = 1.635,58 = 166.896.$$

$$1,3086 \times 0,0075 \quad 0,0098$$

b) Se o pagamento do aluguel for feito antecipadamente:

R1 (QN -1)

QN-1 (Q - 1)

O cálculo seguinte ilustra a fórmula anterior:

$$5.300 (1,0075^{36} - 1) = 5.300 (1,3086 - 1) =$$

$$(1,007536-1) (1,0075 - 1) 1,2989 \times 0,0075$$

$$5.300 \times 0,3086 = 1.635,58 = 167.924$$

$$1,2989 \times 0,0075 0,00974$$

Cálculo do montante de aluguel, exclusive os juros, sobre a vida útil remanescente do maquinário:

a) Se o pagamento do aluguel for feito posteriormente:

$$R2 (QN - 1)$$

$$QN (Q - 1)$$

O cálculo seguinte ilustra a fórmula anterior:

$$4.505 (1,007524 - 1) = 4.505 (1,1964 - 1) =$$

$$1,007524 (1,0075 - 1) 1,1964 (1,0075 - 1)$$

$$4.505 \times 0,1964 = 884,772 = 98.638$$

$$1,1964 \times 0,0075 0,00897$$

b) Se o pagamento do aluguel for feito antecipadamente:

$$R2 (QN - 1)$$

$$QN-1 (Q - 1)$$

O cálculo seguinte ilustra a fórmula anterior:

$$4.505 (1,007524 - 1) = 4.505 (1,1964 - 1)$$

$$(1,007524-1) (1,0075 - 1) 1,1875 \times 0,0075$$

$$4.505 \times 0,1964 = 884,782 = 99.414$$

$$1,1875 \times 0,0075 0,0089$$

12. No presente caso o valor total do aluguel a pagar durante a vida útil do maquinário, calculado conforme indicado acima, poderia constituir o valor aduaneiro, sujeito às disposições da legislação interna com respeito aos elementos listados no Artigo 8.2.

ESTUDO DE CASO 5.1

APLICAÇÃO DO ARTIGO 8.1 b)

Fatos da transação

1. O Importador I no país de importação Y apresenta para despacho aduaneiro 10 veículos, que foram objeto de uma operação de blindagem pela firma A no país de exportação X. Os veículos básicos foram adquiridos por I do fabricante M, também no país X, a um preço total de 17.400.000 unidades monetárias (u.m.) e fornecidos gratuitamente a A, sem terem sido usados desde a compra.

2. No momento da importação, I apresenta uma fatura de A pela operação de blindagem num montante de 43.142.000 u.m., e uma fatura do fabricante M pelos veículos básicos num montante de 17.400.000 u.m.

Determinação do valor aduaneiro

3. Neste caso os veículos blindados devem ser valorados conforme as disposições dos Artigos 1 e 8, considerados conjuntamente. O custo dos veículos básicos deve ser adicionado, a título de ajuste segundo o Artigo 8.1 b), i), ao preço efetivamente pago ou a pagar pela operação de blindagem. Em razão de A oferecer serviços de blindagem, não vendendo os veículos blindados, o termo "venda" a ser aplicado na transação entre I e A, será considerado no sentido mais amplo, como uma venda de mercadorias, de acordo com o parágrafo b) da Opinião Consultiva 1.1. Assim, ignorando para os fins deste caso a questão dos custos de transporte e conexos, o valor de transação dos veículos blindados seria de 60.542.000 u.m.

ESTUDO DE CASO 5.2

APLICAÇÃO DO ARTIGO 8.1 b)

Fatos da transação

1. A firma I, estabelecida no país de importação Y, ordena a compra de três carros de corrida idênticos ao fabricante de automóveis M no país de exportação X. Esses carros devem ser fabricados de acordo com as seguintes especificações técnicas impostas por I:

a) os carburadores para os carros serão fabricados pela firma A no país Q e fornecidos por I gratuitamente a M. O custo por unidade é de 10.000 unidades monetárias (u.m.);

b) o teste dos motores será feito na fábrica de M por equipamento de teste eletrônico, fabricado pela firma B no país P, que será alugado de B por I, que o fornecerá gratuitamente a M. O equipamento será incorporado à linha de produção de M. Os motores que forem aprovados nos procedimentos de teste serão incorporados às carrocerias; entretanto, o equipamento irá descartar os motores que forem reprovados no teste. A despesa de aluguel do equipamento entregue e instalado na fábrica de M é de 60.000 u.m.;

c) o teste de pista para garantir que o desempenho dos carros atenda às especificações de fabricação será procedido por M, utilizando 5.000 litros de combustível especial produzido pela firma C no país Q. Esse combustível será fornecido por I a M a um preço especial equivalente a 40% do preço faturado por C a I, que é de 10 u.m. por litro;

d) os chassis dos carros serão construídos por M de acordo com os planos e esboços preparados pela firma D no país R; estes serão fornecidos gratuitamente a M, sendo que o custo de 12.000 u.m. será custeado por I;

e) as caixas de marchas dos carros serão fabricadas por M, de acordo com os planos e esboços realizados pelo departamento de serviço técnico de I localizado no país de importação Y e fornecidos a M gratuitamente. O custo de produção desses planos e esboços é de 8.000 u.m..

2. No momento da importação dos três carros I apresenta às autoridades aduaneiras do país de importação Y uma declaração de valor baseada no valor de transação, juntamente com toda a documentação e contas comerciais relativas à fabricação dos carros por M e aos contratos para os materiais e outras mercadorias e serviços fornecidos.

Determinação do valor aduaneiro

3. O valor declarado é baseado no preço faturado por M para os três carros, 900.000 u.m., ao qual são adicionados os seguintes montantes (ignorando para os fins deste estudo de caso a questão dos custos de transporte e associados relacionados com as mercadorias e serviços fornecidos), a título de ajustes:

- a) 30.000 u.m. pagas por I a A, relativas a carburadores e componentes incorporados nos carros importados; este ajuste é feito conforme o Artigo 8.1 b), i);
- b) 60.000 u.m. pagas por I a B pelo fornecimento a M do equipamento de teste eletrônico, como ferramentas, matrizes, moldes e elementos semelhantes empregados na produção das mercadorias importadas; trata-se de um ajuste conforme o Artigo 8.1 b), ii);
- c) 30.000 u.m. correspondentes a 60% do preço faturado por C a I pelo combustível fornecido a M para os testes de pista, bem como pelo material consumido na produção dos carros importados, assim entendido que 40% do preço já foi incluído no preço de fatura; este é um ajuste conforme o Artigo 8.1 b), iii);
- d) 12.000 u.m. pagas por I a D pelos planos e esboços da estrutura dos carros, realizados no país R e necessários à produção dos carros importados; este ajuste é adicionado conforme com o Artigo 8.1 b), iv);

4. As autoridades aduaneiras aceitam a exclusão do valor de transação de 8.000 u.m., custo de produção dos planos e esboços para as caixas de marchas dos carros, considerando que esta assistência é oferecida dentro do país de importação pelo serviço técnico de I; a exclusão está de acordo com as disposições do Artigo 8.1 b), iv).

5. O valor ex-factory de M, para fins aduaneiros, dos três carros é de 1.032.000 u.m., ao qual seria adicionado o custo de transporte e associados até o país de importação, caso fosse previsto na legislação interna do país importador.

ESTUDO DE CASO 6.1

PRÊMIOS DE SEGURO PARA FINS DE GARANTIA

Fatos da transação

1. O vendedor S, estabelecido no país de exportação X, é o exportador de veículos automotores fabricados por M, também do país X. O vendedor S concluiu um contrato de venda com o comprador B do país de importação Y. De acordo com uma das condições do contrato de venda, uma garantia de dois anos (peças de reposição e serviços de reparo) é fornecida para os carros a serem comprados por B. Os custos para o primeiro ano de garantia estão incluídos no preço dos carros a pagar por B.

2. O contrato de venda estabelece que os custos do segundo ano de garantia serão pagos pelo comprador B para o vendedor S mediante pagamento em separado de uma certa quantia por carro. O pagamento aplicável a cada remessa de carros será faturado em

seguida à própria remessa. O montante a pagar é fixo, sejam quais forem as reclamações e as compensações durante o segundo ano de garantia.

3. O vendedor S negocia um contrato de seguro para o segundo ano de garantia com uma companhia de seguros N, estabelecida no país T. De acordo com o contrato, a companhia de seguros compensará totalmente o comprador B diretamente por todas as reclamações relacionadas com o segundo ano de garantia que é dado aos carros. A companhia de seguros receberá o prêmio do vendedor.

4. As reclamações e a compensação durante o primeiro ano de garantia devem ser tratadas diretamente entre o fabricante e o comprador, e durante o segundo ano entre a companhia de seguros e o comprador.

Tratamento aplicável em matéria de valoração

5. Vale destacar que o preço efetivamente pago ou a pagar é definido na Nota ao Artigo 1 como o pagamento total efetuado ou a efetuar pelo comprador ao vendedor ou em benefício deste pelas mercadorias importadas. Esta definição é adiante ampliada no parágrafo 7 do Anexo III, que afirma que o preço efetivamente pago ou a pagar inclui todos os pagamentos efetivamente realizados ou a realizar como uma condição de venda das mercadorias importadas pelo comprador ao vendedor, ou pelo comprador a uma terceira parte para satisfazer uma obrigação do vendedor.

6. Neste caso, o primeiro ano de garantia faz parte do preço efetivamente pago ou a pagar. O custo do segundo ano de garantia, embora pago em separado, faz também parte do preço efetivamente pago ou a pagar pelo comprador ao vendedor pelos carros importados.

ESTUDO DE CASO 7.1

APLICAÇÃO DO PREÇO EFETIVAMENTE PAGO OU A PAGAR

Fatos da transação

1. Um importador compra uma máquina a um preço de 10.000 unidades monetárias (u.m.).
2. A máquina em questão, por ser altamente especializada e incorporar tecnologia avançada, exige o uso de método operacional sofisticado. O vendedor, conseqüentemente, preparou um curso de treinamento para instruir os compradores na operação da máquina. O curso deve ser realizado, antes da importação, no estabelecimento do vendedor no país de exportação. O valor do curso é de 500 u.m..
3. Antes do despacho aduaneiro da máquina, o importador/comprador apresenta uma fatura do preço para a máquina.
4. O importador, por não estar certo se o montante, relativo ao curso, deve ou não ser incluído na declaração aduaneira, informa à Aduana sobre a nota de cobrança separada relativa ao curso de treinamento.

Situação 1

5. De acordo com o contrato de venda, depende do comprador decidir se necessita do curso ou se está apto a operar a máquina sem frequentá-lo. O pagamento pelo curso é

devido somente se o comprador realmente participou. Para fins de informação, note-se que, no momento do despacho aduaneiro, o comprador frequentou o curso. Ademais, o preço da máquina pode ser verificado como sendo de 10.000 u.m.

Determinação do valor aduaneiro

6. A Nota Interpretativa ao Artigo 1 e o parágrafo 7 do Anexo III esclarecem que o preço efetivamente pago ou a pagar é o pagamento total efetuado ou a efetuar, direta ou indiretamente, pelo comprador ao vendedor ou em benefício deste pelas mercadorias importadas. Esse preço inclui todos os pagamentos efetivamente realizados ou a realizar pelo comprador ao vendedor como uma condição de venda das mercadorias importadas.

7. O pagamento relativo ao curso não é uma condição de venda quando é possível comprar a máquina sem pagar pelo curso. O fato da cobrança do curso ter sido feita em separado significa que o comprador frequentou o curso. Neste caso, o pagamento pelo curso não diz respeito às mercadorias importadas, porque não se trata de uma condição de venda da máquina. De fato, o contrato de venda compreende dois elementos, quais sejam: o fornecimento das mercadorias e o oferecimento do curso. Não obstante isso, como a máquina pode ser adquirida sem o pagamento relativo ao curso, esses dois elementos são dissociáveis.

8. Consequentemente, o pagamento pelo curso não faz parte do valor aduaneiro, conforme as razões expendidas no parágrafo 6 acima, porque não constitui uma condição de venda.

Situação 2

9. O pagamento referente ao curso constitui uma exigência explícita no contrato de venda e deve ser efetuado mesmo quando o comprador não o frequenta.

Determinação do valor aduaneiro

10. O pagamento relativo ao curso é uma condição de venda; é devido mesmo quando o comprador não o tenha efetivamente frequentado, não podendo a máquina ser adquirida sem o pagamento correspondente. Neste caso, o pagamento total, que inclui o preço do curso, conforme as disposições referidas no item 6 acima, é efetuado pelas mercadorias importadas, porque constitui uma condição de venda. Assim acontece, mesmo quando o custo apareça em nota separada.

Situação 3

11. O contrato de venda obriga o comprador a frequentar e também a pagar pelo curso.

Determinação do valor aduaneiro

12. O pagamento referente ao curso forma parte do valor aduaneiro das mercadorias pelas mesmas razões constantes da Situação 2 acima.

ESTUDO DE CASO 8.1

APLICAÇÃO DO ARTIGO 8.1

Fatos da transação

1. A firma ICO vende roupas masculinas de alta-costura a varejistas no país de importação. Todas as roupas são importadas de um fornecedor estrangeiro, a XCO. A XCO fabrica as roupas utilizando modelos em papel fornecidos gratuitamente pela LCO, em nome da ICO. A LCO, localizada em um terceiro país, especializa-se no desenho de roupas masculinas de alta-costura. Não há vinculação, no sentido do Artigo 15.4, entre a ICO, a XCO e a LCO.

2. A ICO tem um acordo de licença com a LCO segundo o qual este lhe concedeu:

- i) uma licença exclusiva de distribuição, no país de importação, das roupas que levam incorporados os desenhos da LCO;
- ii) o direito de utilizar todos os modelos em papel, que levam incorporados os desenhos, criados pela LCO.

3. O acordo de licença também estipula que a LCO fornecerá desenhos e modelos em papel para qualquer um que a ICO designe. A ICO deu instruções à LCO para suprir a XCO com cópias múltiplas dos modelos em papel (que levam incorporados os desenhos) necessários à fabricação das roupas nos diferentes tamanhos.

4. A ICO paga à XCO 200 u.m. relativas a cada roupa. Pela licença concedida, a ICO paga à LCO um direito de licença igual a 10% do preço bruto de venda das roupas. Por ocasião da importação, todas as roupas foram vendidas a varejistas por 400 u.m. cada. Portanto, sabe-se no momento da importação que um direito de licença de 40 u.m. será pago a LCO em relação a cada roupa.

Determinação do valor aduaneiro

5. O importador apresenta à Aduana do país de importação uma declaração de valor baseada no valor de transação, juntamente com toda a documentação relativa tanto ao contrato de licença firmado com LCO como ao pagamento pelos direitos concedidos pelo citado contrato.

6. Todas as disposições do Artigo 1, (a) a (d) são cumpridas e o valor aduaneiro deve ser determinado segundo o método do valor de transação.

Preço efetivamente pago ou a pagar

7. O preço efetivamente pago ou a pagar em relação a cada roupa conforme o Artigo 1 é de 200 u.m., uma vez que este é o pagamento total efetuado pelo comprador ao vendedor, ou em benefício deste, no que diz respeito a cada roupa.

Ajustes

8. Cabe à Administração Aduaneira determinar a natureza exata do pagamento adicional de 40 u.m. por roupa, para comprovar se faz ou não parte do valor aduaneiro das roupas importadas. Se os elementos de fato demonstram que este pagamento se refere a um elemento do Artigo 8.1 (b) (um fornecimento), ainda que seja efetuado a título de direito de licença, então seria aplicado o referido artigo. Caso contrário, a Aduana deve examinar se o pagamento satisfaz as condições dispostas no Artigo 8.1 (c).

9. Os modelos em papel desempenham a mesma função que um molde ou uma matriz. O comprador envia os modelos em papel gratuitamente através do titular da licença LCO para que sejam utilizados na produção e venda para exportação das mercadorias

importadas. Portanto, estes modelos constituem um fornecimento segundo o Artigo 8.1 b), ii), e seu valor, que inclui também o custo do desenho, deve ser adicionado ao preço efetivamente pago ou a pagar pelas mercadorias importadas.

10. A Nota Interpretativa ao Artigo 8.1 b), ii) contém dois métodos para determinar o valor de um elemento. Primeiro, se o importador adquire o elemento de um vendedor não vinculado a um determinado custo, o valor do elemento será esse custo. Segundo, se o elemento foi produzido pelo importador ou por pessoa a ele vinculada, seu valor será o custo de produção. No presente caso, a ICO não é vinculada à LCO; portanto, o valor dos modelos em papel será o preço que a ICO paga para adquiri-los da LCO. A ICO adquiriu os modelos através de um acordo de licença com a LCO. Em contraprestação à licença, a ICO deve pagar à LCO um montante igual a 10% do preço bruto de venda das roupas. Por conseguinte, o custo de aquisição dos modelos é de 10% do preço bruto de venda (400 u.m.), ou seja, 40 u.m. em relação a cada roupa.

11. Tendo em conta que o pagamento adicional de 40 u. m. deve ser incluído no valor aduaneiro das roupas importadas, segundo os termos do Artigo 8.1 (b), não é necessário estudar o problema de sua possível adição ao preço efetivamente pago ou a pagar conforme o Artigo 8.1 (c).

Conclusão

12. O valor de transação de cada roupa é de 240 u.m., ou seja, as 200 u. m. a título de preço efetivamente pago ou a pagar mais as 40 u.m. a título de um ajuste com base no Artigo 8.1 b), ii), na medida em que o direito de licença, neste caso, deve ser considerado para fins de valoração aduaneira, como o pagamento por um fornecimento.

ESTUDO DE CASO 8.2

APLICAÇÃO DO ARTIGO 8.1

Fatos da transação

1. A ICO importa várias cópias de um vídeo-disco laser que comprou da XCO. Os discos, que incorporaram uma seleção de videoclipes musicais protegidos por direitos de autor, foram fabricados pela XCO no país de exportação. A ICO obteve o direito de utilizar os videoclipes musicais gravados nos discos mediante um acordo de licença distinto, firmado com a LCO em um terceiro país. De conformidade com este acordo de licença com a ICO, a LCO compilou uma fita original com a seleção dos clipes que devem ser gravados nos discos. A ICO então forneceu a referida fita original à XCO a título gratuito. Não existe vinculação, no sentido do Artigo 15.4, entre a ICO, a XCO e a LCO.

2. A fita original constitui a base do processo de produção da XCO. A referida fita proporciona as imagens que são reproduzidas de forma idêntica em uma matriz para discos laser. Múltiplas cópias do disco foram realizadas com a utilização da matriz. Assim, cada disco é a reprodução exata da fita original e sem ela a XCO não teria podido fabricar os discos.

3. A XCO exigiu da ICO o pagamento de 1.000 unidades monetárias (u.m.) pela produção da matriz e 28.000 u.m. para 4.000 cópias do disco. Pelo direito de utilizar os videoclipes musicais e a fita original, a ICO deve pagar à LCO um direito de licença de 5% do preço bruto de venda dos discos no país de importação.

Determinação do valor aduaneiro

4. O importador apresenta à Aduana do país de importação uma declaração de valor baseada no valor de transação, juntamente com toda a documentação relativa tanto ao contrato de licença firmado com LCO como ao pagamento pelos direitos concedidos pelo citado contrato.

5. Todas as disposições do Artigo 1, (a) a (d) são cumpridas e o valor aduaneiro será determinado segundo o valor de transação.

Preço efetivamente pago ou a pagar

6. O preço efetivamente pago ou a pagar segundo a Nota ao Artigo 1 é de 29.000 u.m., uma vez que essa quantia constitui o pagamento total efetuado ou a efetuar para o vendedor, ou em benefício deste pelos discos laser. As 1.000 u.m. pagas pela matriz fazem parte do preço efetivamente pago ou a pagar porque o comprador, para obter as mercadorias importadas, teve que pagar esta soma ao vendedor.

Ajustes

7. Cabe à Administração Aduaneira determinar a natureza exata do pagamento adicional de 5% do preço bruto de venda dos discos no país de importação, para comprovar se esse valor faz parte ou não do valor aduaneiro dos discos importados. Se os elementos de fato demonstram que este pagamento se refere a um elemento do Artigo 8.1 (b) (um fornecimento), ainda que se efetue pelo direito de licença, então será aplicado o referido artigo. Caso contrário, a Aduana deve examinar se o pagamento satisfaz as condições dispostas no Artigo 8.1 c).

8. Como a fita original foi utilizada em conexão com a fabricação dos discos e fornecida pelo comprador ao vendedor, a título gratuito, seu valor será adicionado ao preço efetivamente pago ou a pagar, caso se enquadre na classe de bens e serviços relacionados no Artigo 8.1, b), i) a iv).

9. Conforme previamente indicado no parágrafo 1 deste estudo de caso, a LCO realiza a compilação de videocliques musicais na fita original, a qual é fornecida à XCO. Esta compilação faz parte das atividades de trabalho de design, pesquisa e desenvolvimento empreendidas para os videodiscos laser importados. Essas atividades foram realizadas fora do país de importação e, portanto, seu valor deve ser adicionado ao preço efetivamente pago ou a pagar pelas mercadorias importadas, de conformidade com o Artigo 8.1 b), iv).

10. O valor do fornecimento constitui o direito de licença de 5%, uma vez que este foi o custo incorrido pela LCO para obter os videocliques musicais e a fita original.

11. Tendo em conta que o pagamento adicional de 5% do preço bruto de venda dos discos no país de importação deve ser incluído no valor aduaneiro dos discos importados, nos termos do Artigo 8.1 (b), não é necessário estudar o problema de sua possível adição ao preço efetivamente pago ou a pagar nos termos do Artigo 8.1 (c).

Conclusão

12. O valor de transação dos 4.000 discos importados é o preço efetivamente pago ou a pagar (29.000.u.m.) mais o valor do fornecimento (os 5% do preço bruto de venda dos discos no país de importação).

ESTUDO DE CASO 9.1

AGENTES, DISTRIBUIDORES E CONCESSIONÁRIOS EXCLUSIVOS

Fatos da transação

1. A Autoex, empresa estabelecida no país de exportação X, fabrica veículos automotores de alto nível de desempenho da marca "Auto". A Autoex designa a Auto Inc. (Inc.), empresa recentemente estabelecida no país de importação I, como sua distribuidora exclusiva no país I. O acordo pactuado entre a Autoex e a Inc. estipula o seguinte:

i) a Autoex concede à Inc. o direito exclusivo de venda e distribuição dos veículos "Auto" no país I;

ii) a Autoex e a Inc. devem fixar anualmente preços de venda no varejo recomendados no país I, com base nas tendências do mercado e na demanda prevista de veículos;

iii) a Autoex e a Inc. negociam o preço ao qual esta compra os veículos, com base nos preços de venda a varejo acordados. Ademais, a Inc. tem direito a um desconto por quantidade, concedido na fatura, de 10% do preço de venda pactuado em pedidos de mais de um veículo;

iv) a Inc. exerce suas atividades por conta própria. A Autoex não indenizará nem reembolsará a Inc. em caso de perda relacionada com a venda de veículos "Auto", inclusive no caso de inadimplência por parte dos clientes.

2. O item 1 anterior expõe na íntegra o contrato subscrito entre as partes e esse contrato é consistente com a prática comercial.

3. Posteriormente, a Inc. vende dois veículos "Auto" para a PCO, uma revendedora de veículos automotores estabelecida no país I. Ambos os veículos foram fabricados pela Autoex e remetidos à Inc. para que esta proceda aos preparativos antes da entrega.

4. A Inc. é responsável pelas providências relativas ao despacho aduaneiro e, antes da importação, apresenta à Aduana no país I toda a documentação relativa à transação com um pedido de cálculo do valor aduaneiro.

5. O exame das circunstâncias que envolvem a venda estabelece o seguinte:

a) A Autoex e a Inc. emitiram faturas relativas aos veículos automotores.

i) a primeira fatura, emitida pela Autoex para a Inc., é de 200.000 unidades monetárias (u.m.), menos um desconto de 20.000 u.m., o que perfaz um total de 180.000.u.m. As condições da venda são FOB (porto de exportação) e o pagamento é efetuado com carta de crédito à vista, mediante apresentação do conhecimento de carga.

ii) a segunda fatura, emitida pela Inc. para a PCO, é de 300.000 u.m. (direitos aduaneiros e impostos incluídos). As condições da venda são ex-yard, desde o estabelecimento da Inc. no país I. O pagamento deve ser efetuado 30 dias após a entrega.

b) os custos de frete e seguro no exterior correm por conta da Inc. e perfazem 5.000. u.m.

Determinação do valor aduaneiro

6. A determinação do valor aduaneiro neste caso depende da adequada caracterização do papel e da situação jurídica de cada uma das partes na transação.

7. O exame do acordo firmado entre a Autoex e a Inc. e a atuação das partes revela que:

- a) a Inc. é uma pessoa jurídica independente;
- b) a propriedade das mercadorias é transferida à Inc., que assume os riscos na fase FOB;
- c) a Inc. assume o risco decorrente da inadimplência por parte da PCO.

8. Estes elementos de fato indicam que existe uma venda para exportação para o país I e que a Autoex é o vendedor e a Inc. o comprador das mercadorias importadas.

9. Nenhum elemento do acordo entre a Autoex e a Inc. permite supor que exista uma vinculação no sentido do Artigo 15.4 e, concretamente, do Artigo 15.4, (e). Os diferentes elementos do referido acordo não constituem condições ou contraprestações nos termos do Artigo 1.1.

10. A venda entre a Autoex e a Inc. constitui a base para determinar o valor aduaneiro conforme o Artigo 1.

ESTUDO DE CASO 10.1

APLICAÇÃO DO ARTIGO 1. 2

Fatos da transação

1. A ICO do país I comprou e importou da XCO do país X duas categorias de ingredientes utilizados na produção de aromatizantes alimentícios.

2. No momento do despacho das mercadorias, a ICO declara à Aduana do país I que está vinculada à XCO, vez que:

- a) a XCO detém 22% das ações da ICO; e
- b) o pessoal administrativo e os diretores da XCO estão representados também no conselho de administração da ICO.

3. Após a importação, a Aduana do país I decide empreender um exame das circunstâncias da venda das mercadorias por XCO à ICO, de conformidade com o Artigo 1.2 do Acordo, porque tem dúvidas quanto à aceitabilidade do preço. Por conseguinte, envia um questionário à ICO para coletar informações sobre a venda de produtos que a XCO realiza a outros compradores no país I e, se necessário, obter uma justificativa das diferenças de preço, assim como informação sobre o custo de produção e os lucros da XCO. A pedido da ICO, a Aduana enviou, também, um questionário à XCO. Com base nas respostas recebidas, foram comprovados os elementos de fato a seguir.

4. A ICO importa da XCO uma grande parte dos materiais necessários à produção dos aromatizantes alimentícios. Os ingredientes vendidos pela XCO à ICO dividem-se em duas categorias:

- a) ingredientes fabricados pela XCO; e

b) ingredientes estocados pela XCO e adquiridos de outros fabricantes e fornecedores. A XCO não fabrica nem transforma ingredientes desta categoria. Não obstante, pode embalar alguns deles para sua revenda.

5. Segundo o Artigo 15.2 do Acordo, os ingredientes da categoria a) não são mercadorias idênticas ou similares aos da categoria b).

6. Os ingredientes da categoria a) também são vendidos a outros compradores não vinculados no país I. Os preços que XCO fatura pelos ingredientes desta categoria são os seguintes:

i) vendas para a ICO 92 u.m. FOB

ii) vendas a compradores não vinculados 100 u.m. FOB

7. Com relação aos ingredientes da categoria a), a Aduana comprovou que:

i) os compradores não vinculados comprem os ingredientes no mesmo nível comercial e nas mesmas quantidades que a ICO, utilizando-os para os mesmos fins. Estes ingredientes importados por compradores não vinculados serão valorados de acordo com o seu valor de transação de 100 u.m.; e

ii) a XCO incorre nos mesmos custos em vendas à ICO e a compradores não vinculados no país I.

8. A Aduana comprovou, também, que o preço dos ingredientes não experimenta variações sazonais que poderiam explicar a diferença de 8% nos preços relacionados no item 6. Em que pese a Aduana tê-los pedido, a ICO e a XCO não forneceram informações adicionais para explicar a diferença de preços.

9. Os ingredientes da categoria b) são vendidos unicamente à ICO no país I e não há importações de mercadorias idênticas ou similares no país I.

10. No que respeita aos ingredientes da categoria b), a Aduana comprovou que, com os preços cobrados à ICO, a XCO recupera todos os custos, a saber, os custos de aquisição, os custos de mudança de embalagem, de manuseio e de transporte e, ademais, auferir um lucro que está em consonância com o lucro global realizado pela empresa em um período de tempo representativo.

Determinação do valor aduaneiro

11. A ICO e a XCO são pessoas vinculadas segundo as alíneas (a) a (d) do Artigo 15.4 do Acordo. Conforme o disposto no Artigo 1.1, (d), considerado em conjunção como Artigo 1.2, o valor aduaneiro será determinado com base no valor de transação das vendas realizadas entre a XCO e a ICO, de modo que fique demonstrado que a vinculação não influenciou o preço.

12. Segundo o Artigo 1.2 do Acordo, corresponde ao importador demonstrar que a vinculação não influenciou o preço. É certo que o Acordo requer que as Aduanas deem ao importador oportunidade razoável para fornecer a informação que demonstre que a vinculação não influenciou o preço, entretanto não obriga à Administração Aduaneira a empreender uma investigação exaustiva com vistas a justificar a diferença de preços. Portanto, qualquer decisão a este respeito deve ser baseada, essencialmente, na informação proporcionada pelo importador.

Ingredientes da categoria a)

13. A informação disponível neste caso mostra que as transações entre a ICO e a XCO são realizadas a preços inferiores aos cobrados em vendas a compradores não vinculados. A XCO e a ICO não atenderam a petição de justificar ou explicar os preços diferentes.

14. A informação obtida pela Aduana mostra que a ICO e os compradores não vinculados compram quantidades similares de ingredientes no mesmo nível comercial e para o mesmo uso e que os custos de venda da XCO são os mesmos tanto quando vende à ICO como a compradores não vinculados. Tendo em conta o exposto e a natureza do ramo de produção e das mercadorias, não existem razões suficientes para sustentar que a diferença de preço não seja significativa.

15. Portanto, aos ingredientes da categoria a) não poderia ser aplicado o método do valor de transação. Assim, é necessário determinar o valor aduaneiro destes segundo um dos métodos substitutivos. O valor de transação de mercadorias idênticas ou similares importadas por compradores não vinculados pode servir de base para determinar o valor aduaneiro.

16. Entretanto, vale notar que a repercussão da diferença concreta de preço é peculiar aos elementos de fato do caso apresentado. Esta cifra não deveria ser tomada como norma ou critério para determinar se uma diferença de preço é significativa desde o ponto de vista comercial em outros casos. O Acordo estabelece claramente que para determinar se a diferença de preço resulta ou não significativa, há que se levar em consideração a natureza das mercadorias e do ramo de produção de que se trate.

Ingredientes da categoria b)

17. No que respeita aos ingredientes da categoria b) que são vendidos unicamente à ICO, o exame das circunstâncias da venda mostra que com o preço se consegue recuperar todos os custos e se auferir um lucro que está em consonância com os lucros globais da XCO em vendas de mercadorias da mesma classe ou espécie. De conformidade com o parágrafo 3 da Nota Interpretativa ao Artigo 1.2 para esta categoria de ingredientes é possível aceitar o valor de transação para fins de valoração.

ESTUDO DE CASO 11.1

APLICAÇÃO DO ARTIGO 15.4 e)

Fatos da transação

1. A empresa B, domiciliada no país de importação I, subscreve um contrato de venda, serviços e distribuição (o contrato) com a empresa C, domiciliada no país de exportação X. A empresa C é uma filial de uma importante empresa multinacional que fabrica máquinas pesadas e peças de reposição, muito conhecidas pelos consumidores.

2. As cláusulas do contrato são as seguintes:

a) Por este contrato, tanto a empresa B como a empresa C se propõem, principalmente, a fomentar e promover a venda de produtos, assegurar o melhor abastecimento possível de peças de reposição e oferecer um serviço técnico que satisfaça aos usuários do produto.

b) A empresa B terá que fomentar e promover a venda dos produtos, aos atuais e futuros clientes no território delimitado no acordo, e dar manutenção à linha de produtos estabelecida.

c) O acordo é um contrato de caráter pessoal que a empresa C firma, confiando na capacidade da empresa B em assegurar as vendas e serviços a seus clientes. A empresa B se compromete a não designar terceiros para realizar estas tarefas sem o consentimento, por escrito, da empresa C.

d) A empresa C e a empresa B concordam que a eficácia e a capacidade desta em alcançar o primeiro objetivo do acordo poderiam ser prejudicadas por sua associação com uma outra organização que fosse um usuário importante (usuário final) dos produtos. A empresa B se compromete em renunciar, durante a vigência do acordo, a semelhante associação, seja por investimento de capital ou obtenção do mesmo, a gerência ou propriedade em comum ou de outra forma, salvo consentimento por escrito da empresa C.

e) A empresa C conta com certas pessoas qualificadas e capacitadas da empresa B para a promoção, a venda e serviço de manutenção no país I. A empresa B assume o compromisso de que estas pessoas continuem participando, ativamente, da direção da empresa, ou continuem tendo participação relevante no capital. Não será feita nenhuma grande modificação no que diz respeito à participação destas pessoas na direção, em seu direito de propriedade ou em seu direito de voto sem a anterior notificação à empresa C e sem o prévio consentimento desta.

f) A empresa B se compromete que, salvo consentimento por escrito da empresa C, o estoque dos produtos adquiridos desta, à luz do contrato, não será utilizado como garantia a favor de outros credores.

g) A empresa B instalará, de acordo com a preferência da empresa C, um ou vários pontos comerciais para assegurar a seus clientes um abastecimento suficiente e um apropriado serviço técnico. A empresa B se compromete a abrir novos pontos ou a realocar os já existentes, para poder prestar os correspondentes serviços aos clientes. A localização destes novos pontos e a realocação dos pontos já existentes só podem ser feitas com o consentimento por escrito da empresa C. A empresa B manterá todos os seus pontos comerciais em bom estado, limpos e atrativos, e um estoque suficiente de forma a atender as exigências da empresa C.

h) A empresa B empregará um número apropriado de pessoas qualificadas para a venda e manutenção dos produtos, de forma a atender as exigências da empresa C.

i) A empresa B manterá os livros de inventário e de vendas segundo o estipulado pela empresa C, e disponibilizará a esta, informativos a respeito dos estoques, das vendas e dos serviços segundo os prazos estipulados por C.

j) Até 30 dias depois do término do ano fiscal da empresa C, ou em qualquer outro momento por solicitação desta, a empresa B fornecerá toda a informação que possa ser solicitada a respeito da composição do capital social, do estado financeiro e das atividades da empresa B e de todas as sociedades com as quais ela esteja associada ou vinculada.

k) Antes de 90 dias depois do fim de seu ano fiscal, a empresa B apresentará à empresa C, salvo disposição em contrário desta, um balanço patrimonial auditado e uma demonstração dos resultados do ano em questão.

l) As partes entendem que sua relação será de empresários independentes e de vendedor e comprador; que nenhuma cláusula do acordo ou medida resultante dele fará com que a empresa B atue como comissionada em nome da empresa C para qualquer efeito que seja; e que B arcará com todos os custos das atuações ou das atividades que empreenda conforme o contrato, salvo expressa disposição em contrário.

m) Cada uma das partes pode rescindir o contrato, com ou sem motivo, comunicando sua decisão à outra parte com antecedência.

3. Outras cláusulas do contrato estabelecem as modalidades de venda das mercadorias pela empresa C à empresa B, assim como as condições de cada venda realizada conforme o contrato, como por exemplo, os preços praticados aos comerciantes, os preços aos usuários finais, a transmissão do título de propriedade, a forma de pagamento e a garantia.

4. Segundo o contrato, as importações no país I de mercadorias fornecidas pela empresa C, são classificadas em quatro categorias:

i) mercadorias vendidas à empresa B por C;

ii) mercadorias que a empresa C vende diretamente aos usuários finais em atendimento aos pedidos solicitados pela empresa B;

iii) mercadorias vendidas pela empresa C aos usuários finais sem a intervenção da empresa B ou de algum outro comerciante; e

iv) mercadorias vendidas pela empresa C a outros dois comerciantes segundo condições semelhantes às feitas a empresa B na categoria i).

5. Um exame das circunstâncias no que se relaciona aos outros dois comerciantes, mostra que a associação entre a empresa B e a empresa C é única. Os outros comerciantes:

a) só estão autorizados a comprar mercadorias por conta própria;

b) não estão autorizados a emitir pedidos de usuários finais do tipo solicitado pela empresa B na categoria ii) (vendas com comissão).

c) não podem empreender atividades de consultoria; e

d) não recebem comissões por vendas realizadas pela empresa C a outros compradores no país I.

6. Nos contratos celebrados entre estes dois comerciantes e a empresa C não constam as cláusulas especificadas no anterior parágrafo 2.

7. A Administração Aduaneira certificou que a empresa B e a empresa C não são vinculadas segundo os itens a), b), c), d), f), g) e h) do Artigo 15.4 do Acordo.

Assuntos a resolver:

8. No que diz respeito às vendas que se realizam entre a empresa C e a empresa B, a questão está em saber se se trata de pessoas vinculadas no sentido do Artigo 15.4 e), porque uma parte controla diretamente ou indiretamente a outra.

Análise

9. A Nota Interpretativa ao Artigo 15.4 e) dispõe que "entender-se-á que uma pessoa controla outra quando a primeira estiver, de fato ou de direito, numa posição de impor limitações ou ditar ordens à segunda.". A Nota Explicativa 4.1 do Comitê Técnico procura proporcionar diretrizes adicionais a respeito da aplicação do Artigo 15.4 e) e sua Nota Interpretativa em relação aos acordos de agentes, concessionários e de distribuidores exclusivos. Este caso suscita as mesmas considerações na determinação do "controle".

10. A Nota Explicativa 4.1 enuncia que cada contrato de compra/venda ou acordo de distribuição estabelece direitos e obrigações cuja execução e cumprimento são exigidos juridicamente entre as partes. Também ressalva que é de suma importância a distinção entre os direitos e obrigações normalmente relacionados com a venda e a distribuição internacional das mercadorias e os direitos e obrigações contratuais que criariam uma vinculação entre as partes no sentido do Artigo 15.4 e). Segundo a Nota Explicativa 4.1 "o texto da Nota Interpretativa ao Artigo 15.4 e) deve, normalmente, considerar-se aplicável às situações... que supõem que uma pessoa se encontra em uma situação de impor limitações, ou ditar ordens em áreas essenciais relacionadas com a direção das atividades da outra pessoa". Para determinar, com base no acordo de distribuição, se as empresas B e C são vinculadas, é necessário examinar detidamente os efeitos das cláusulas do citado acordo à luz deste princípio, do Artigo 15.4 e) e suas Notas Interpretativas.

11. Muitas das cláusulas que constam no contrato de distribuição firmado entre as empresas C e B são usualmente encontradas em acordos deste tipo e não pressupõem que uma das partes impõe limitações ou dita ordens a outra. Por exemplo, é usual que os acordos de distribuição contenham uma cláusula de rescisão (2m)); cláusulas que atribuem comissões (2b)); uma cláusula best endeavour (2 h)) [Cláusulas best endeavour são cláusulas não mandatórias, mas baseadas em compromissos de boa vontade.]; e uma declaração de independência para limitar a responsabilidade (2 l)). Não obstante, várias outras cláusulas do acordo de distribuição necessitam de uma análise mais detalhada:

a) Cláusula 2 d) - os acordos de distribuição costumam conter acertos destinados a impedir que alguma das partes estabeleça associações que possam conduzir a conflitos de interesses. Neste caso, as partes consideraram que toda associação da empresa B com usuários finais poderia ter efeitos negativos em sua capacidade de realizar o principal objetivo do contrato. A empresa B se compromete a renunciar a semelhante associação, "seja por investimento de capital ou obtenção do mesmo, a gerência ou propriedade em comum ou de outra forma, salvo consentimento da empresa C". As decisões relativas a estes diferentes aspectos podem ser áreas essenciais na direção de qualquer empresa. Não obstante, o verdadeiro alcance desta limitação deve ser avaliado no contexto dos principais objetivos do acordo e da prevenção de conflitos de interesses. Esta cláusula limita o direito da empresa B em associar-se a "usuários finais" ou a obter capital dos mesmos. A empresa B é livre para associar-se com outras partes e para obter capital de outras fontes sem o consentimento prévio da empresa C. Em tais

circunstâncias, é razoável que a empresa C tenha o direito de concordar ou vetar qualquer associação com um "usuário final" pretendida por B, por possíveis efeitos negativos que tal associação possa produzir nas prioridades e/ou fidelidade da empresa B.

b) Cláusula 2 e) - os contratos de distribuição contêm, normalmente, cláusulas por meio das quais se exige que uma das partes notifique a outra toda modificação importante que ocorra na propriedade ou na direção da empresa. Com frequência, tais modificações podem ser motivo de rescisão de um contrato. Não obstante, a cláusula 2 e) vai muito além que uma simples estipulação de notificação ao exigir o consentimento da empresa C antes que se efetue qualquer modificação na direção, na propriedade ou controle de votos. A nomeação da diretoria e as decisões relacionadas com a cessão e o direito de voto são áreas essenciais relacionadas com a direção da empresa B.

c) Cláusula 2 g) - os requisitos de dispor de pontos comerciais apropriados assim como de estoque e peças de reposição suficientes fazem parte, em geral, dos acordos de distribuição. Frequentemente é possível que o fornecedor e o distribuidor se consultem sobre a localização dos pontos comerciais. Esta cláusula, no entanto, deixa claro que ao final, a empresa C tem o direito de decidir pela abertura de novos pontos comerciais e pela realocação dos já existentes. As decisões a respeito da instalação das atividades comerciais são áreas essenciais da direção da empresa B.

d) Cláusula 2 j) e k) - estas cláusulas, ainda que não outorguem direitos específicos de tomada de decisão à empresa C, indicam que esta controla a situação financeira de B, de suas filiais e das empresas vinculadas. Estipula-se, em geral, o acesso a documentos financeiros para permitir a uma das partes comprovar e determinar a exatidão dos pagamentos feitos à outra parte (por exemplo, royalties, comissões e produto). Não se depreende claramente da informação prestada, a natureza exata do nível de acesso que a empresa C tem aos documentos financeiros da empresa B, e será necessário um exame para determinar o alcance e os efeitos desta cláusula na prática.

Conclusão

12. Ainda que todos os aspectos do contrato acertado entre as partes B e C estejam de acordo com as práticas comerciais, não obstante o dito acordo vai além de contratos usuais celebrados por um comprador e um vendedor ou de contratos usuais de distribuição. Mediante o contrato, a empresa C se mostra em situação de impor limitações e/ou ditar ordens à empresa B em várias áreas essenciais de sua direção (a saber, postos de direção; direito de propriedade ou direito a voto; localização dos pontos comerciais). Por conseguinte, as empresas B e C serão consideradas pessoas vinculadas para os efeitos do Acordo de Valoração Aduaneira da OMC, porque a empresa C tem a capacidade de controlar direta ou indiretamente a empresa B no sentido do Artigo 15.4 e) do Acordo.

13. Tendo em conta esta conclusão, quando existirem dúvidas sobre a aceitabilidade do preço, a Administração Aduaneira deverá fazer um exame com o objetivo de determinar se a vinculação influenciou o preço, de acordo com o Artigo 1.2 e sua Nota Interpretativa.

ESTUDO DE CASO 12.1

APLICAÇÃO DO ARTIGO 1 DO ACORDO DE VALORAÇÃO PARA MERCADORIAS VENDIDAS PARA EXPORTAÇÃO A PREÇOS ABAIXO DO SEU CUSTO DE PRODUÇÃO

Fatos da transação

1. O importador A, no país B, compra do exportador S, no país T, componentes de alta qualidade para serem consumidos nos seus processos de fabricação. O exportador S é uma subsidiária de um conglomerado multinacional que vende a um setor industrial específico. Não há vinculação entre o comprador e o vendedor. Todas as negociações foram realizadas em condições de livre concorrência pelo Exportador S que avisou ao importador A que os níveis de preço acordados somente poderiam ser mantidos enquanto durasse o estoque. O exportador S não tem nenhuma participação no mercado do país B e vê nesta venda uma oportunidade de ingresso. A entrada, bem-sucedida, neste mercado traria benefícios consideráveis a longo prazo para a companhia e serviria como uma plataforma para que as empresas vinculadas mais rentáveis do grupo também pudessem ingressar no mercado. Os níveis de preço foram influenciados por estas considerações.

2. As circunstâncias econômicas globais forçaram o exportador S a vender os artigos conservados em estoque a preços que estão em média 30% abaixo de seu custo de produção a fim gerar fluxo de caixa. Os componentes encomendados pelo Importador A se incluem nesta categoria. Entretanto, por causa da oportunidade de expansão de mercado, o exportador S concordou em vendê-los a um preço 40% abaixo de seu custo de produção.

Questão

3. Com base no Acordo de Valoração como o valor aduaneiro deveria ser calculado?

Determinação do valor aduaneiro

4. A base primeira para a valoração aduaneira das mercadorias importadas é o valor de transação, isto é, o preço efetivamente pago ou a pagar pelas mercadorias, ajustado de acordo com o Artigo 8, sujeito a determinadas exigências (Artigo 1). O preço efetivamente pago ou a pagar é o pagamento total efetuado ou a ser efetuado pelo comprador ao vendedor, ou em benefício deste (Nota ao Artigo 1).

5. Os fatos como apresentados indicam que uma venda para exportação foi acordada entre o exportador S e o importador A.

6. No caso sob consideração, não há nenhuma indicação que forneça motivos para a rejeição do valor de transação, determinado segundo as disposições do Artigo 1, sem prejuízo, naturalmente, do disposto no Artigo 17 do Acordo. Não há nenhuma restrição estipulada. Não há nenhuma condição ou contraprestação para a qual não se possa determinar um valor em relação às mercadorias objeto de valoração. O exportador S e o importador A concordaram em um preço sobre a venda. Esse preço está condicionado somente à disponibilidade do estoque. Do mesmo modo, não há nenhuma parcela do resultado das vendas subsequentes que reverta ao vendedor. Tampouco, tomando como base os fatos apresentados, não há vinculação entre comprador e vendedor, nos termos do Artigo 15.4.

7. Conclui-se, portanto, que não existem motivos, segundo as disposições fornecidas pelo Artigo 1 do Acordo de Valoração, para rejeitar o valor de transação e aplicar outro artigo para a determinação do valor aduaneiro.

8. A Opinião Consultiva 2.1 conclui que o simples fato de um preço ser inferior aos preços correntes de mercado para mercadorias idênticas não é motivo suficiente para sua rejeição para os fins do Artigo 1. Similarmente, o simples fato do preço, neste caso, estar abaixo do custo de produção e não gerar um lucro ao vendedor, não é motivo suficiente para a rejeição do valor de transação.

9. Baseado nas informações fornecidas, o valor aduaneiro deve ser calculado com base no valor de transação pago pelo importador A ao exportador S, ajustado de acordo com o Artigo 8.

ESTUDO DE CASO 13.1

APLICAÇÃO DA DECISÃO 6.1 DO COMITÊ DE VALORAÇÃO ADUANEIRA

Fatos da transação

1. A empresa ICO, no país I, importou 2.000 (duas mil) unidades de determinado produto do país de exportação X. No despacho de importação, a empresa ICO apresentou as seguintes informações:

- i) o vendedor das mercadorias é a empresa XCO, domiciliada no país de exportação X;
- ii) o fabricante das mercadorias é a empresa MCO, domiciliada no país M;
- iii) o valor aduaneiro foi declarado com base no método do valor de transação definido no Artigo 1 do Acordo;
- iv) não existiram ajustes ao preço declarado, nos termos do Artigo 8.1 do Acordo;
- v) ICO, XCO e MCO não são empresas vinculadas, nos termos do Artigo 15.4 do Acordo;
- vi) o preço unitário constante na fatura comercial para as mercadorias importadas foi de 9.30 unidades monetárias (u.m.) (FOB);
- vii) o pagamento das mercadorias foi à vista.

2. Após a liberação das mercadorias, a empresa ICO foi selecionada para procedimento de auditoria com base no sistema de análise de riscos da Aduana.

3. Previamente à auditoria e como parte do processo de construção do perfil do importador, a administração aduaneira analisou todas as importações de mercadorias idênticas e obteve as seguintes informações:

- i) nove outros compradores importaram mercadorias idênticas, ao mesmo tempo ou em tempo aproximado das mercadorias objeto da valoração;
- ii) o valor aduaneiro nas importações de mercadorias idênticas foi declarado com base no método do valor de transação;
- iii) os preços unitários das mercadorias idênticas variaram entre 69.09 u.m e 85.00 u.m. (FOB);

iv) as quantidades das mercadorias idênticas importadas em cada transação foram aproximadamente as mesmas (entre 1.800 e 2.300 unidades) da transação entre ICO e XCO (2.000 unidades);

v) os pagamentos das importações das mercadorias idênticas também foram à vista, com exceção do caso em que custaram 85.00 u.m. (FOB);

4. A administração aduaneira consultou outros importadores e obteve listas de preços de diversos fornecedores do país de exportação X. O preço unitário das mercadorias idênticas nessas listas variava entre 80.00 a 140.00 u.m. (FOB), dependendo da quantidade vendida. Todas as mercadorias importadas eram originárias do país M, embora os principais fornecedores destas mercadorias importadas pelo país I fossem domiciliados no país de exportação X.

5. A administração aduaneira do país I não possui acordo de cooperação com as administrações dos países X e M. A administração aduaneira enviou correspondência ao fornecedor XCO e ao fabricante MCO solicitando informações sobre o preço das mercadorias. Nenhuma resposta foi recebida.

6. A administração aduaneira pesquisou fornecedores na Internet e encontrou inúmeras ofertas de venda de mercadorias idênticas, cujos preços unitários em vendas a varejo para exportação variavam entre 123.99 e 148.00 u.m.

7. A administração aduaneira informou ao importador ICO, por escrito, que havia dúvidas quanto à veracidade da declaração do valor de transação, fundamentadas nos fatos expostos anteriormente e, principalmente, fundamentadas no baixo valor declarado. A administração solicitou ao importador que apresentasse alguma prova adicional, ou seja, correspondência comercial e/ou algum outro documento que confirmasse que o preço da fatura comercial correspondia ao preço total efetivamente pago ou a pagar pelas mercadorias importadas.

8. ICO respondeu que:

i) todas as particularidades da transação tinham sido detalhadas na fatura comercial apresentada;

ii) não houve nenhuma condição especial de comércio como as referidas no Artigo 1 do Acordo que se aplicassem à transação;

iii) a transação ocorreu com base em oferta usual de XCO;

iv) não havia contrato de compra e venda por escrito e nenhuma correspondência comercial;

v) a venda foi ajustada por telefone.

9. A administração aduaneira decidiu realizar uma auditoria nas dependências da empresa ICO. Na sua primeira visita, a administração aduaneira obteve as seguintes informações:

i) não havia nenhuma correspondência comercial com XCO;

ii) ICO vendeu todas as mercadorias para a empresa BCO, no país I, ao preço unitário de 281.00 u.m.;

iii) a contabilidade da empresa não se encontrava em ordem nem atualizada e não poderia comprovar o valor pago pelas mercadorias importadas em questão.

10. A administração aduaneira concedeu um período razoável que permitisse à empresa ICO atualizar e colocar em ordem sua contabilidade. Quando os registros contábeis foram apresentados, a auditoria não encontrou nenhuma prova adicional acerca do preço efetivamente pago ou a pagar pelas mercadorias, ajustado de acordo com as disposições do Artigo 8. A única informação apresentada foi aquela que anteriormente já havia sido fornecida à aduana.

11. A auditoria revelou que um pagamento em cartão de crédito tinha sido feito por um dos empregados da companhia ICO a uma terceira pessoa no país X durante a negociação, registrado na contabilidade como uma despesa administrativa. O importador não forneceu nenhuma explicação razoável a respeito da natureza deste pagamento. Consequentemente, foram levantadas dúvidas a respeito do baixo lucro auferido, levando em consideração que o preço de revenda dos bens era muito mais elevado do que o preço declarado na importação e também acerca da quantia registrada a título de despesas administrativas.

12. O relatório da auditoria concluiu que:

i) o importador não forneceu nenhuma informação adicional que demonstrasse que o valor declarado representava o preço total efetivamente pago ou a pagar pelos bens importados, ajustado segundo as disposições do Artigo 8 do Acordo;

ii) a auditoria não revelou nenhuma nova informação e não dissipou as dúvidas da aduana a respeito da veracidade ou exatidão do valor de transação declarado.

Determinação do valor aduaneiro

13. A base primeira para a valoração aduaneira é o valor de transação, isto é, o preço efetivamente pago ou a pagar pelas mercadorias, em uma venda para exportação para o país de importação, ajustado de acordo com as disposições do Artigo 8.

14. O preço efetivamente pago ou a pagar não deve estar sujeito a nenhuma condição ou consideração que possa impedir que o valor seja determinado segundo as disposições do Artigo 1.

15. Este preço pode ser representado pelo preço da fatura comercial, ajustado de acordo com as disposições do Acordo de Valoração Aduaneira, constituindo-se, esse documento, como prova suficiente da veracidade ou exatidão do valor declarado, naturalmente que sem prejuízo do disposto no Artigo 17 do Acordo.

16. De acordo com a Decisão 6.1 do Comitê de Valoração Aduaneira, quando a administração aduaneira tiver motivos para duvidar da veracidade ou exatidão do valor declarado, pode solicitar ao importador que forneça uma explicação complementar, assim como documentos ou outras provas, de que o valor declarado representa a quantidade total efetivamente paga ou a pagar pelas mercadorias importadas, ajustada em conformidade com as disposições do Artigo 8.

17. Neste caso, em virtude do fato do valor declarado ser substancialmente mais baixo do que os valores declarados de bens idênticos, importados por outros nove compradores ao mesmo tempo ou em tempo aproximado, a administração aduaneira teve razões para

duvidar da veracidade ou exatidão do valor declarado como apresentado na fatura comercial. Consequentemente, de acordo com a Decisão 6.1, a administração aduaneira, corretamente, solicitou ao importador que fornecesse informação adicional que confirmasse que o valor declarado era o preço total efetivamente pago ou a pagar pelos bens importados, ajustado de acordo com as disposições do Artigo 8.

18. Nesses casos, incentivados pelo Acordo, ambas as partes devem procurar fortalecer o espírito de cooperação e diálogo, com vistas a encontrar uma solução que não prejudique os interesses legítimos do importador, nem os da administração aduaneira.

19. Na determinação do valor aduaneiro com base no Acordo, as administrações aduaneiras não podem ser obrigadas a confiar em documentos que estejam incompletos acerca de informações relevantes, especialmente se existirem dúvidas a respeito de outros encargos e pagamentos que possam fazer parte do valor de transação.

20. Especificamente, a Decisão 6.1 permite que se, uma vez recebida a informação complementar, ou a falta de resposta, a Administração Aduaneira ainda tiver dúvidas razoáveis sobre a veracidade ou exatidão do valor declarado, poderá decidir, tendo em conta as disposições do Artigo 11, que o valor aduaneiro das mercadorias importadas não pode ser determinado com base nas disposições do Artigo 1. De qualquer modo, antes de adotar uma decisão definitiva, a Administração Aduaneira comunicará ao importador, por escrito, se solicitado, seus motivos para duvidar da veracidade ou exatidão dos dados ou documentos apresentados e lhe dará uma oportunidade razoável para responder.

21. Neste caso, levando em conta que: (i) o importador não forneceu nenhuma evidência, além da fatura comercial, para comprovar que o valor declarado representava o preço efetivamente pago ou a pagar pela mercadoria importada, ajustado de acordo com o Artigo 8; e (ii) os registros da contabilidade examinados durante a auditoria revelaram uma despesa questionável, a administração aduaneira, por conseguinte, concluiu que ainda restavam dúvidas razoáveis sobre a veracidade ou exatidão do valor declarado e notificou o importador os motivos para tal conclusão.

Conclusão

22. Assim, de acordo com a Decisão 6.1, a administração aduaneira corretamente concluiu que o valor aduaneiro dos bens importados não poderia ser determinado com base nas disposições do Artigo 1 e comunicou ao importador, por escrito, a sua decisão e os motivos que a inspiraram.

23. Neste caso, o valor aduaneiro foi estabelecido com base nas disposições do Artigo 2 do Acordo.

ESTUDO DE CASO 13.2

APLICAÇÃO DA DECISÃO 6.1 DO COMITÊ DE VALORAÇÃO ADUANEIRA

(Valor declarado das mercadorias importadas inferior ao da matéria prima)

Elementos de fato da transação

1. A Administração Aduaneira do país Y recebeu uma denúncia segundo a qual pregos espirais do país de origem X foram importados e despachados com valores extremamente baixos que variavam de 340 u.m./TM (toneladas métricas) a 440 u.m./TM, sendo que no

mercado internacional, o preço da matéria-prima, isto é, do fio laminado de aço utilizado na fabricação de pregos espirais, variava de 600 u.m./TM a 675 u.m./TM, e que o preço do fio laminado no mercado local girava em torno de 670 u.m./TM.

2. Na denúncia afirmava-se ainda que o preço de importação real dos pregos espirais era 1.250 u.m./TM. O denunciante forneceu também uma cópia da declaração das mercadorias onde se indicava que os pregos espirais eram valorados por 750 u.m./TM, em contraposição ao valor declarado de 350 u.m./TM.

3. A Administração Aduaneira do país Y realizou um estudo e verificou os dados disponíveis neste caso. Restou comprovado o preço da matéria-prima (fio de aço) no mercado internacional examinando, durante o período correspondente, os dados consignados em uma renomada revista especializada, publicada em Londres e o registro da importação física do fio de aço no país Y por 675 u.m./TM. O país de exportação/produção dos pregos espirais e do fio de aço era o mesmo, no entanto, o produtor/exportador dos pregos espirais e do fio de aço eram diferentes.

4. A Administração Aduaneira averiguou que existia um caso em que a Aduana valorou os pregos espirais por 750 u.m./TM. Este valor representava o valor computado calculado com base em informação disponível. (Ficou estabelecido que o valor declarado de 350 u.m./TM não representava o valor de transação, sendo então rejeitado pela Aduana).

5. Foram identificados cinco casos adicionais de importação de pregos espirais. Para os efeitos do Artigo 13, foram determinados os seguintes valores provisórios: 551 u.m./TM; 551 u.m./TM; 539 u.m./TM; 541,3 u.m./TM; e 565,7 u.m./TM. Referidos casos foram enviados à Direção-Geral de Valoração Aduaneira e ao serviço encarregado do controle pós-despacho. Este serviço desempenha a função especializada de solucionar controvérsias de valoração em casos que não podem ser resolvidos pelas unidades locais.

6. A Administração Aduaneira organizou diversas reuniões relacionadas a esses casos, a fim de oferecer aos importadores a possibilidade de demonstrar que seus valores declarados representavam bem o valor de transação.

7. Os importadores foram solicitados a fornecer faturas pró-forma, faturas comerciais, cópias de contratos, uma prova de pagamento e qualquer outro documento pertinente à transação, que permitissem confirmar que o preço declarado era verdadeiramente o preço efetivamente pago ou a pagar. Não obstante, os importadores proporcionaram unicamente faturas pró-forma e faturas comerciais emitidas pelos exportadores. Enquanto os importadores declaravam que não utilizavam cartas de crédito como meio de pagamento, não lhes foi possível proporcionar nenhuma prova de pagamento das mercadorias. Os importadores declararam igualmente que não existia nenhum contrato escrito de venda das mercadorias e que estas foram importadas com base em acordos verbais com os exportadores.

8. A Administração Aduaneira examinou os registros contábeis dos importadores durante as consultas, porém esses dados não forneceram evidências para ajudar a estabelecer o preço efetivamente pago ou a pagar porque os importadores não mantinham registros nem livros contábeis detalhados. A Administração Aduaneira não pode encontrar provas de que foram efetuados tais pagamentos pelas mercadorias, nem tampouco informação ou provas sobre possíveis acréscimos ao preço como, por exemplo, fornecimentos.

Determinação do valor aduaneiro

Método do valor de transação

9. O valor de transação constitui a primeira base para a determinação do valor aduaneiro, vale dizer, o preço efetivamente pago ou a pagar pelas mercadorias quando vendidas para exportação ao país de importação, ajustado de conformidade com o disposto no Artigo 8.

10. O preço efetivamente pago ou a pagar não deverá depender de nenhuma condição ou contraprestação que possa impedir que o valor seja determinado com base no disposto no Artigo 1.

11. Referido preço pode estar representado pelo preço indicado na fatura, ajustado de conformidade com o disposto no Acordo e, neste sentido, a fatura comercial pode constituir prova suficiente da veracidade ou exatidão do valor declarado, observada a reserva do disposto no Artigo 17. Dito artigo estabelece que nenhuma das disposições do Acordo poderá ser interpretada no sentido de restringir ou pôr em dúvida o direito de as Administrações Aduaneiras de comprovar a veracidade ou a exatidão de toda informação, documento ou declaração apresentados para efeitos de valoração aduaneira.

12. De conformidade com a Decisão 6.1 do Comitê de Valoração Aduaneira, quando a Administração Aduaneira tiver motivos para duvidar da veracidade ou exatidão do valor declarado, poderá pedir aos importadores que proporcionem uma explicação complementar, assim como documentos ou outras provas de que o valor declarado representa a quantidade total efetivamente paga ou a pagar pelas mercadorias importadas, ajustado de conformidade com as disposições do Artigo 8.

13. Neste caso, devido ao fato de que o valor declarado dos pregos espirais era substancialmente inferior ao preço, no mercado internacional, da matéria-prima utilizada na fabricação dos referidos pregos, a Administração Aduaneira teria motivos para duvidar da veracidade ou exatidão do valor declarado como refletido na fatura comercial. Portanto, de conformidade com a Decisão 6.1, a Administração Aduaneira pediu aos importadores que fornecessem provas para confirmar que o valor declarado constituía o preço efetivamente pago ou a pagar pelas mercadorias importadas, ajustado de conformidade com o previsto no Artigo 8. Aos importadores foram dadas diversas oportunidades para apresentar fornecer informação adicional, porém não puderam fornecer o contrato nem alguma prova de pagamento. Ademais, comprovou-se que os registros contábeis examinados durante as consultas não respaldavam o preço efetivamente pago ou a pagar. A Administração Aduaneira ainda tinha dúvidas razoáveis acerca da veracidade ou exatidão do valor declarado.

14. O Comitê Técnico previamente considerou como a Decisão 6.1 do Comitê de Valoração Aduaneira deveria ser aplicada, incluindo o procedimento adequado que deveria ser adotado de acordo com o Estudo de Caso 13.1, "Aplicação da Decisão 6.1 do Comitê de Valoração Aduaneira". A Decisão 6.1 estabelece que se, uma vez recebida a informação complementar, ou na falta de resposta, a Administração Aduaneira ainda tiver dúvidas razoáveis acerca da veracidade ou exatidão do valor declarado, poderá decidir, tendo em conta as disposições do Artigo 11, que o valor aduaneiro das mercadorias importadas não pode ser determinado com base nas disposições do Artigo 1. Antes de tomar uma decisão definitiva, a Administração Aduaneira comunicará ao importador, por escrito, se assim lhe for solicitado, os seus motivos para duvidar da veracidade ou

exatidão dos dados ou documentos apresentados e lhe dará uma oportunidade razoável para contestar.

15. Neste caso, tendo em conta os seguintes elementos de fato: (i) o valor declarado dos pregos espirais era inferior ao preço, no mercado internacional, da matéria-prima utilizada na fabricação dos referidos pregos; (ii) o importador não proporcionou nenhuma prova, nem tampouco uma prova de pagamento, com exceção da fatura comercial e a fatura pró-forma, para justificar que o valor declarado representava o preço efetivamente pago ou a pagar pelas mercadorias importadas, ajustado de conformidade com as disposições do Artigo 8; e (iii) os importadores não mantiveram atualizados, não forneceram registros detalhados nem livros contábeis, a Administração Aduaneira ainda tinha dúvidas razoáveis e concluiu que o valor das mercadorias importadas não podia ser determinado segundo o disposto no Artigo 1. Antes de adotar uma decisão definitiva, a Administração Aduaneira comunicou ao importador os seus motivos para duvidar da veracidade ou exatidão dos documentos apresentados, tanto por escrito como verbalmente, no curso das diversas reuniões. A Administração Aduaneira também forneceu oportunidades aos importadores para contestação.

16. Em vista do exposto, o valor declarado foi rejeitado, tendo em conta o Artigo 17, a Decisão 6.1 e o Estudo de Caso 13.1. Após adotar uma decisão definitiva, a Administração Aduaneira comunicou aos importadores, por escrito, a sua decisão e os motivos que a inspiraram. Após a rejeição do valor de transação com base no Artigo 1, foram feitas tentativas para determinar o valor aduaneiro mediante aplicação sucessiva dos artigos do Acordo, começando com o Artigo 2.

Método de mercadorias idênticas ou similares

17. A Administração Aduaneira considerou em seguida a aplicação dos Artigos 2 e 3. Embora houvesse um caso em que a Administração Aduaneira determinou o valor de pregos espirais idênticos ou similares em 750 u.m./TM, este valor não poderia ser utilizado para fins de aplicação dos Artigos 2 ou 3, porque se tratava de um valor computado e não de valor de transação de mercadorias idênticas ou similares. As Notas Interpretativas aos Artigos 2 e 3 deixam claro que, para efeitos de aplicação do método das mercadorias idênticas ou similares, somente serão selecionados aqueles casos cujos valores declarados já tenham sido determinados com base no Artigo 1.

18. Houve outros cinco casos de pregos espirais importados, que a Administração Aduaneira valorou provisoriamente com base no Artigo 13. Esses valores provisórios não podiam ser utilizados como base para determinar o valor segundo o método das mercadorias idênticas/similares porque o Artigo 13 se refere somente ao desembaraço das mercadorias importadas mediante o depósito de uma garantia suficiente, quando for necessário retardar a determinação final do valor aduaneiro.

19. Dado que, neste caso, não foi possível dispor de algum valor de transação de mercadorias idênticas ou similares, o valor aduaneiro das mercadorias importadas não pode ser determinado com base nas disposições dos Artigos 2 e 3, e o método de valoração seguinte teve que ser considerado, em conformidade com o Acordo.

Método do valor dedutivo

20. Após descartar as disposições dos Artigos 1, 2 e 3, foi aplicado o método do valor dedutivo previsto no Artigo 5.

Conclusão

21. De conformidade com a Decisão 6.1, o valor aduaneiro não pode ser determinado em conformidade com o disposto no Artigo 1.

ESTUDO DE CASO 14.1

UTILIZAÇÃO DE DOCUMENTAÇÃO DE PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA AO EXAMINAR TRANSAÇÕES ENTRE PARTES VINCULADAS AO ABRIGO DO ARTIGO 1.2 a) DO ACORDO

Introdução

1. Este documento descreve um caso no qual a Aduana levou em conta as informações fornecidas em um estudo sobre preços de transferência de uma empresa baseado no Método da Margem Líquida Transacional (Transactional Net Margin Method -TNMM) ao examinar se o preço das mercadorias importadas tinha sido influenciado ou não pela relação existente entre o comprador e o vendedor de acordo com o Artigo 1.2 a).

Este estudo de caso não indica, implica ou estabelece qualquer obrigação de as autoridades aduaneiras utilizarem as Diretrizes da OCDE e a documentação resultante da aplicação das Diretrizes da OCDE na interpretação e aplicação do Acordo de Valoração da OMC.

Fatos da transação

2. XCO, um fabricante no país X vende relés para sua subsidiária integral, ICO, um distribuidor do País I. ICO importa os relés e não compra quaisquer mercadorias de vendedores não vinculados. XCO não vende relés ou mercadorias da mesma classe ou espécie a compradores não vinculados.

3. Em 2012, ICO declarou as suas mercadorias usando o valor de transação, baseado no preço indicado na fatura comercial, que foi submetida à Aduana do País I. Não há indicação de que existam circunstâncias especiais como as estabelecidas nas alíneas a) a c), do Artigo 1 do Acordo, que impediriam a utilização do valor de transação.

4. Após a importação, as autoridades aduaneiras no País I decidiram rever as circunstâncias próprias da venda de mercadorias entre ICO e XCO, nos termos do Artigo 1.2 a), do Acordo, porque tinham dúvidas quanto à aceitabilidade do preço.

5. O importador não forneceu valores critério, de acordo com o Artigo 1.2 b) e c), como uma forma de demonstrar que a vinculação não influenciou o preço.

6. Em resposta ao pedido da Aduana de informações adicionais, ICO apresentou um estudo de preços de transferência para o período de 2011, elaborado por uma empresa independente em nome de ICO.

7. O estudo de preços de transferência utilizou o Método da Margem Líquida Transacional ("TNMM") que, neste caso, comparou a margem operacional de ICO com as margens operacionais de distribuidores funcionalmente comparáveis de mercadorias da mesma classe ou espécie, também localizados no País I, que realizaram operações não vinculadas comparáveis no mesmo período de tempo. O estudo de preços de

transferência foi elaborado no intuito de cumprir com os requisitos da regulamentação fiscal do País I e aplicou os princípios contidos nas Diretrizes da OCDE sobre Preços de Transferência para Empresas Multinacionais e Administrações Tributárias da Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico ("Diretrizes da OCDE sobre Preços de Transferência"). O estudo de preços de transferência abrangeu todos os relés de XCO comprados por ICO.

8. Dados relevantes para ICO, extraídos dos registros financeiros da empresa:

- Vendas 100,0
- Custo das Mercadorias Vendidas (CMV) 82,0
- Lucro Bruto 18,0
- Despesas operacionais 15,5
- Lucro operacional 2,5
- Margem de lucro operacional (comparada) 2,5% das vendas

9. O estudo de preços de transferência, usando dados extraídos dos registros da empresa ICO, indicou que a margem de lucro operacional de ICO na venda de relés comprados de XCO foi de 2,5% em 2011.

10. O estudo conclui que é possível encontrar transações comparáveis para ICO que sejam confiáveis e, conseqüentemente, ICO foi selecionada como parte avaliada no estudo de preços de transferência.

11. O estudo de preços de transferência de ICO havia sido revisado pelas autoridades tributárias dos países I e X, no contexto da negociação de um Acordo de Preços Antecipados (APA) bilateral. Em seguida, um APA foi acordado entre ICO, XCO e as autoridades tributárias dos países I e X relativamente a todas as transações entre ICO e XCO. Enquanto em revisão pelas autoridades tributárias dos países I e X, ICO forneceu informações que mostram que as margens de lucro que auferem na venda dos seus relés são geralmente as mesmas que aquelas ganhas por distribuidores independentes nas indústrias de aparelhos elétricos e de peças eletrônicas.

12. No estudo de preços de transferência, oito distribuidores, não vinculados aos seus fornecedores, foram selecionados com base na similaridade substancial das suas funções, ativos e riscos, em comparação com ICO.

13. As informações relativas a estes oito distribuidores foram retiradas do ano fiscal de 2011 para fins de comparação. O intervalo de margens de lucro operacional obtidas por esses distribuidores não vinculados foi de 0,64 a 2,79 por cento, com uma mediana de 1,93 por cento. No contexto das negociações do APA, este intervalo foi aceito pelas autoridades tributárias como um intervalo arm's length (em condições de livre concorrência) de margens de lucro operacionais para transações comparáveis às transações de ICO com XCO. Esse intervalo arm's length (de livre concorrência) foi estabelecido mediante aplicação das margens de lucro operacionais das oito empresas comparáveis, utilizando os registros financeiros dessas empresas, disponíveis em bases de dados públicas. A margem de lucro operacional de ICO foi de 2,5 por cento, ficando assim dentro do intervalo. A margem de 2,5 por cento foi obtida pelo importador no país

de importação em função: a) do preço efetivamente pago ou a pagar por ICO a XCO, b) das próprias receitas de vendas de ICO; e c) dos próprios custos de ICO.

14. Determinou-se que nenhum ajuste previsto no Artigo 8 do Acordo precisaria ser feito ao preço efetivamente pago ou a pagar. Além disso, ICO não efetuou ajustes de compensação para fins tributários para o ano de 2011.

15. ICO fixa os seus preços de venda a fim de permitir à empresa obter um lucro operacional que corresponda ao intervalo (interquartil) arm's length visado, conforme estabelecido no estudo de preços de transferência. O preço pago ou a pagar para XCO não sofreu alterações significativas ao longo do ano.

Questões a serem resolvidas

16. O estudo de preços de transferência fornecido neste caso, elaborado com base nas Diretrizes da OCDE sobre Preços de Transferência e utilizado como base de um APA bilateral, fornece informações que permitem às autoridades aduaneiras concluir se o preço efetivamente pago ou a pagar pelas mercadorias importadas está ou não influenciado pela vinculação entre as partes nos termos do Artigo 1 do Acordo?

Análise

17. Nos termos do Artigo 1 do Acordo, um valor de transação é aceitável como valor aduaneiro quando o comprador e o vendedor não são vinculados ou caso o sejam, a vinculação não influencia o preço. Quando o comprador e o vendedor forem vinculados, o Artigo 1.2 do Acordo prevê duas formas de determinar a aceitabilidade do valor de transação quando as autoridades aduaneiras tiverem dúvidas quanto ao preço: 1) as circunstâncias da venda devem ser examinadas para determinar se a vinculação influenciou o preço (Artigo 1.2 a)); ou 2) o importador demonstra que o valor se aproxima muito de um dos três valores critério (Artigo 1.2 b)). No caso em apreço, tal como indicado no parágrafo 5, o importador não forneceu valores critério, portanto as autoridades aduaneiras examinaram as circunstâncias próprias da venda.

18. A Nota Interpretativa ao Artigo 1.2 do Acordo prevê que, ao examinar as circunstâncias da venda, "a administração aduaneira deverá estar preparada para examinar os aspectos relevantes da transação, inclusive a maneira pela qual o comprador e o vendedor organizam suas relações comerciais e a maneira pela qual o preço em questão foi definido, com a finalidade de determinar se a vinculação influenciou o preço."

19. Com base nas informações obtidas de ICO, XCO não vende a mercadoria a compradores não vinculados. Consequentemente, ICO não é capaz de demonstrar que o preço foi fixado da mesma forma que nas vendas a partes não vinculadas, conforme especificado na Nota 1 ao Artigo 1.2 a) do Acordo.

20. Durante a análise das circunstâncias próprias da venda, a Aduana levou em conta o exame das informações discutidas no estudo de preços de transferência ao determinar se o preço havia sido fixado de maneira consistente com as práticas normais de preços da indústria ao abrigo da Nota ao parágrafo 2 a) do Artigo 1. A esse respeito, o termo "indústria" inclui a indústria ou o setor industrial que contém mercadorias da mesma classe ou espécie (incluindo mercadorias idênticas ou similares) que as mercadorias importadas.

21. Com base nas informações fornecidas no parágrafo 8:

- A cifra das vendas pode ser aceita, uma vez que ICO está vendendo apenas para partes não vinculadas (e presume-se que ICO esteja racionalmente buscando maximizar seus lucros em suas negociações com partes não vinculadas).

- A quantia correspondente às despesas operacionais foi examinada e aceita como confiável, vez que é determinado que essas despesas são pagas por ICO a partes não vinculadas, com ICO buscando minimizar seus custos, e que essas despesas não foram pagas em benefício do vendedor.

- O estudo de preços de transferência confirma que a margem de lucro operacional de ICO situa-se dentro da faixa arm's length (isto é, com base em um estudo de distribuidores comparáveis, porém independentes (não vinculados)).

- O Custo dos Produtos Vendidos de ICO reflete o preço pago ou a pagar a XCO e representa a transação entre ICO e sua parte vinculada, XCO. Esse é o preço de transferência em questão.

Tendo como ponto de partida a faixa arm's length das margens de lucro operacional e das outras informações aceitas expostas acima, pode-se deduzir que o preço de transferência é um valor arm's length (de mercado). Isso demonstra que as informações relativas à transação entre ICO e distribuidores não vinculados podem ser úteis e relevantes para a Aduana ao examinar as circunstâncias da venda entre XCO e ICO.

22. A análise funcional mostrou que não havia diferenças significativas nas funções, riscos e ativos entre ICO e os oito distribuidores não vinculados. Além disso, foi observado um nível adequado de comparabilidade da mercadoria. As empresas comparáveis foram escolhidas dentre as indústrias de aparelhos elétricos e de peças eletrônicas (empresas que vendem mercadorias da mesma classe ou espécie que as mercadorias importadas). Assim, a margem de lucro operacional na revenda das mercadorias importadas mostrou ser geralmente a mesma que nas indústrias de aparelhos elétricos e de peças eletrônicas. [Neste caso, a Aduana aceitou a margem de lucro operacional como uma medida mais precisa da rentabilidade real de ICO porque revelou o que ICO efetivamente auferiu em suas vendas, após todas as despesas associadas terem sido pagas. Não obstante, em certas circunstâncias, o lucro bruto pode ser considerado pela Aduana a fim de ilustrar as despesas associadas apropriadamente deduzidas e o estabelecimento do correto preço de transferência.] Especificamente, o estudo de preços de transferência concluiu que a faixa arm's length das margens de lucro operacional das empresas comparáveis se situava entre 0,64 e 2,79 por cento. Conforme observado anteriormente, a margem de lucro operacional de ICO foi de 2,50 por cento. Consequentemente, uma vez que todas as empresas comparáveis vendem mercadorias da mesma classe ou espécie, o estudo de preços de transferência respalda a conclusão de que o preço entre ICO e XCO foi estabelecido de forma coerente com as práticas normais de preços da indústria.

Conclusão

23. Após o exame das circunstâncias que envolvem a venda no que se refere a transações de partes vinculadas ocorridas entre ICO e XCO, a Aduana concluiu, inclusive por meio de análise de um estudo de preços de transferência baseado no TNMM e de informações

adicionais sobre despesas operacionais consideradas necessárias, que, segundo as disposições do Artigo 1.2 a) do Acordo, a vinculação entre as partes não influenciou o preço.

24. Como indicado no Comentário 23.1, a utilização de um estudo de preços de transferência para examinar as circunstâncias da venda deve ser considerada caso a caso.

ESTUDO DE CASO 14.2

USO DE DOCUMENTOS REFERENTES A PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA AO EXAMINAR TRANSAÇÕES ENTRE PARTES RELACIONADAS SEGUNDO O ARTIGO 1.2 a) DO ACORDO

Introdução

1. Este documento descreve um caso em que a Aduana levou em consideração a informação apresentada em um estudo de preços de transferência de uma empresa, bem como outras informações, ao determinar se o preço efetivamente pago ou a pagar pelas mercadorias importadas havia sido influenciado pela vinculação existente entre o comprador e o vendedor segundo o artigo 1.2 a) do Acordo.

Este estudo de caso não indica, implica ou estabelece nenhuma obrigação para as autoridades aduaneiras no sentido de utilizar as Diretrizes da OCDE e os documentos resultantes da aplicação das Diretrizes da OCDE na interpretação e aplicação do Acordo de Valoração da OMC.

Fatos da transação

2. XCO do país X vende bolsas de luxo para ICO, um distribuidor do país I. Tanto XCO como ICO são subsidiárias integrais da ACO, a matriz de uma empresa multinacional e proprietária da marca de bolsas de luxo. Nem XCO nem qualquer outra empresa vinculada a ACO vende bolsas de luxo idênticas ou similares para compradores não vinculados no país I. ICO é o único importador dessas bolsas de luxo vendidas pela XCO ao país I. Assim, todas as bolsas de luxo que ICO importa no país I são compradas de XCO.

3. Em 2012, ICO declarou o preço das bolsas de luxo importadas com base no valor especificado na fatura comercial emitida por XCO. Os documentos comerciais apresentados à Aduana do país I indicavam que não havia circunstâncias especiais nem pagamentos adicionais que impediriam o uso do valor de transação conforme estabelecido nas alíneas (a) a (c) do Artigo 1 do Acordo, ou exigissem um ajuste adicional do preço de importação conforme estabelecido no Artigo 8.

4. Em 2013, a Aduana do país I realizou uma auditoria pós-despacho para verificar o preço de importação declarado por ICO, pois havia dúvidas sobre a aceitabilidade do preço. A política de preços de transferência de ICO demonstrou que o preço de importação de todas as bolsas de luxo havia sido determinado com o uso do Método do Preço de Revenda (de acordo com as Diretrizes da Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico, sobre preços de transferência, aplicáveis a empresas multinacionais e administrações tributárias). Ao final de cada ano, ICO calculava o preço de importação das bolsas de luxo com base no preço de revenda e a margem bruta prevista para o ano seguinte, conforme recomendava XCO. Depois que a margem bruta prevista para 2012 foi determinada em 40%, ICO calculou o preço de importação das

bolsas de luxo a serem importadas em 2012 utilizando o Método do Preço de Revenda de acordo com a fórmula: Preço de importação = Preço de Revenda Recomendado x (1 - Margem Bruta Prevista) / (1 + alíquota do imposto de importação).

5. ICO é um distribuidor simples ou regular. De fato XCO é quem estabelece a estratégia comercial para a venda de bolsas no país I. Também é XCO quem aconselha os níveis de estoque a serem mantidos e quem estabelece o preço de venda recomendado das bolsas vendidas por ICO, incluindo a política de descontos a ser utilizada pela ICO. XCO também fez grandes investimentos para desenvolver os valiosos ativos intangíveis associados com as bolsas. Consequentemente, XCO assume os riscos de mercado e de preço relacionados às vendas das bolsas no país I.

6. O mercado de bolsas de luxo no país I, onde ocorre a revenda das mercadorias importadas, é muito competitivo. No entanto, em 2012, as receitas reais de vendas de ICO excederam em muito as receitas estimadas, pois mais bolsas foram vendidas ao preço normal e menos com desconto. Portanto, a margem bruta de ICO em 2012 foi de 64%, uma porcentagem muito superior à margem bruta prevista indicada na política de preços de transferência da ICO. Durante a auditoria, a Aduana solicitou a ICO que fornecesse informação adicional a fim de examinar a aceitabilidade do preço de importação declarado.

7. ICO não forneceu os valores "critérios" exigidos para a aplicação do artigo 1.2 b) e c), como meio para demonstrar que a vinculação não havia influenciado o preço. No entanto, ICO apresentou um estudo sobre preços de transferência, que utilizava o método do preço de revenda que comparou a margem bruta de ICO com as margens brutas obtidas por empresas comparáveis em suas transações com partes não vinculadas (ou seja, transações não vinculadas comparáveis). O estudo sobre preços de transferência foi elaborado por uma empresa independente seguindo o procedimento estabelecido de acordo com as Diretrizes da OCDE sobre Preços de Transferência.

8. De acordo com o estudo de preços de transferência, ICO não usa ativos intangíveis, valiosos ou únicos, nem assume qualquer risco significativo. No estudo de preços de transferência apresentado por ICO, haviam sido selecionadas oito empresas comparáveis localizadas no país I. A análise funcional revelou que as oito empresas comparáveis importavam do país X produtos comparados, realizavam funções semelhantes, assumiam riscos semelhantes e não utilizavam ativos intangíveis valiosos, exatamente como ICO.

9. O estudo sobre preços de transferência revelou que o intervalo arm's length (interquartil), em condições de livre concorrência, às margens brutas obtidas em 2012 pelas empresas comparáveis se situava entre 35% e 46%, com mediana de 43%. Consequentemente, a margem bruta de 64% obtida por ICO não estava dentro da faixa interquartil em condições de livre concorrência. No momento em que a Aduana realizou o controle de valoração, foi estabelecido que, neste caso em particular, ICO não havia realizado nenhum ajuste de preço de transferência a esse respeito.

Questão a ser resolvida

10. O estudo de preços de transferência, apresentado neste caso, oferece informação que permita a Aduana concluir se o preço efetivamente pago ou a pagar pelas

mercadorias importadas foi influenciado pela vinculação existente entre as partes conforme o Artigo 1 do Acordo?

Análise

11. Conforme o Artigo 1 do Acordo, um valor de transação é aceitável como valor aduaneiro quando não existe vínculo entre o comprador e o vendedor, ou se existir, a vinculação não afetou o preço. Quando há uma vinculação entre o comprador e vendedor, o Artigo 1.2 do Acordo prevê duas maneiras de estabelecer a aceitabilidade do valor da transação quando a Aduana tiver dúvidas sobre o preço: (1) as circunstâncias da venda devem ser examinadas para determinar se vinculação influenciou o preço (artigo 1.2 (a)); ou (2) o importador demonstra que o valor está muito próximo de um dos três valores "critérios" (artigo 1.2 (b)).

12. Neste caso, tal como está indicado no parágrafo 7, o importador não forneceu valores "critérios", sendo que a Aduana examinou as circunstâncias da venda.

13. A Nota Interpretativa do Artigo 1.2 do Acordo estabelece que ao examinar as circunstâncias da venda "a administração aduaneira deverá estar preparada para examinar os aspectos relevantes da transação, inclusive a maneira pela qual o comprador e o vendedor organizam suas relações comerciais e a maneira pela qual o preço em questão foi definido, com a finalidade de determinar se a vinculação influenciou o preço."

14. Ao examinar as circunstâncias da venda em relação às empresas que usam o método de preço de revenda, a comparação entre a margem bruta da empresa em questão e a margem bruta de empresas comparáveis poderia revelar se o preço declarado havia sido ajustado de maneira consistente as práticas normais de fixação de preços do setor de produção correspondente.

15. Partindo da análise funcional, não havia diferenças significativas entre ICO e as oito empresas comparáveis porque essas empresas comparáveis:

estão todas localizadas no país I;

realizam funções de distribuição semelhantes, assumem riscos semelhantes e não utilizam ativos intangíveis valiosos, exatamente como ICO;

importam produtos comparáveis e esses produtos são fabricados de forma semelhante no país X.

Além disso, foi observado um nível adequado de comparabilidade dos produtos e estas empresas comparáveis foram consideradas adequadas para os propósitos de valoração aduaneira.

16. De acordo com o estudo sobre os preços de transferência, o intervalo interquartil em condições de livre concorrência, arms length, das margens brutas obtidas pelas empresas comparáveis situava-se entre 35% e 46% com uma mediana de 43%. No entanto, em 2012, ICO obteve uma margem bruta de 64%, uma porcentagem muito superior às margens brutas normais obtidas por empresas comparáveis neste setor de produção. Deve ser observado também que o mercado de bolsas de luxo do país importador I é competitivo, sendo que o lucro operacional e despesas operacionais de ICO devem ser semelhantes aos das empresas comparáveis, uma vez que não existiam diferenças substanciais entre ICO e as oito empresas comparáveis. Consequentemente,

a grande margem bruta de ICO em 2012 não era proporcional às funções desempenhadas, aos ativos utilizados e aos riscos assumidos.

17. Assim, dado que a ICO obteve uma margem superior, e considerando que ICO não realizou nenhum ajuste compensatório, a Aduana concluiu que o preço de importação não havia sido fixado de maneira consistente com as práticas normais de fixação preços do setor de produção correspondente. O valor aduaneiro das mercadorias importadas em 2012 haviam sido declarados a um preço inferior e, conseqüentemente, tal valor deveria ser determinado mediante a aplicação dos métodos alternativos de valoração em ordem sucessiva.

Conclusão

18. Ao examinar as circunstâncias da venda que ocorreu entre ICO e XCO baseando-se no disposto no artigo 1.2 a) do Acordo, após análise do estudo de preços de transferência, a Aduana concluiu que o preço de importação declarado não havia sido ajustado de acordo com as práticas normais de fixação de preços do setor de produção correspondente e, deste modo, que o preço havia sido influenciado pela relação existente entre o comprador e o vendedor. Portanto, o valor aduaneiro deverá ser determinado mediante a aplicação dos métodos alternativos de valoração em ordem sucessiva.

19. Cabe ressaltar que o uso de um estudo de preços de transferência como uma possível base para o exame das circunstâncias da venda deve ser considerado caso a caso, como especificado no Comentário 23.1.

ESTUDO DE CASO 14.3

UTILIZAÇÃO DA DOCUMENTAÇÃO DE PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA NA ANÁLISE DE TRANSAÇÕES ENTRE PARTES VINCULADAS NOS TERMOS DO ARTIGO 1.2(a) DO ACORDO

Introdução

1. Este documento descreve um caso em que, ao examinar as circunstâncias da venda, a Aduana levou em consideração as informações fornecidas em um Estudo de Preços de Transferência - EPT elaborado para fins fiscais com o objetivo de verificar se a vinculação entre o comprador e o vendedor, nos termos do Artigo 1.2 a) do Acordo, influenciou o valor de transação das mercadorias importadas durante um período determinado. Além disso, analisa se a Aduana pode determinar o valor aduaneiro das mercadorias importadas utilizando as informações contidas no EPT.

2. Este Estudo de Caso não indica, implica ou estabelece qualquer obrigação para as autoridades aduaneiras de utilizarem as Diretrizes da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico - OCDE sobre Preços de Transferência e a documentação resultante da aplicação das Diretrizes da OCDE sobre Preços de Transferência na interpretação e aplicação do Acordo de Valoração Aduaneira da OMC - Acordo.

Fatos da Transação

3. O importador ICO, no país I, compra e importa materiais de seu fornecedor XCO, no país X, que são utilizados na fabricação de peças para automóveis no país I. ICO é vinculado à XCO nos termos do Artigo 15.4 do Acordo, sendo ICO uma entidade jurídica distinta.

4. Em 2021, ICO declarou os preços das mercadorias importadas utilizando os valores de transação constantes nas faturas, incluindo os custos de transporte internacional e seguro, de acordo com a legislação nacional. Por exemplo, uma mercadoria importada a um preço FOB de 10,00 u.m., somado a 1,00 u.m. de seguro internacional e 2,00 u.m. de transporte internacional, resulta em um valor aduaneiro de 13,00 u.m. Os documentos comerciais apresentados à Aduana do país I indicavam que não havia circunstâncias especiais ou pagamentos adicionais que impedissem a utilização do valor de transação, tal como estabelecido no Artigo 1, alíneas (a) a (c), do Acordo, nem que exigissem um ajuste adicional do preço de importação, tal como determinado no Artigo 8.1 do Acordo.

5. Em 2022, a Aduana do país I realizou uma auditoria pós-liberação das mercadorias para verificar o valor aduaneiro declarado por ICO, pois tinha dúvidas quanto à aceitabilidade do preço da fatura. Nessa auditoria, confirmou-se que ICO e XCO pertenciam ao grupo econômico ZCO, situado no exterior. ZCO dispõe de um Conselho de Administração, que se encarrega da gestão corporativa do grupo e da definição dos seus objetivos estratégicos, com o objetivo de garantir que os recursos humanos e financeiros sejam adequados para que o grupo atinja seus objetivos.

6. Quando questionada sobre a possível influência da vinculação com XCO no valor de transação das mercadorias importadas, ICO não forneceu valores-critério conforme disposto no Artigo 1.2 (b) do Acordo, como forma de demonstrar que a vinculação não havia influenciado o preço. ICO afirmou que a empresa não compra mercadorias idênticas ou similares de fornecedores não vinculados, nem XCO exporta mercadorias idênticas ou similares para outros importadores não vinculados situados no país I. Além disso, embora existam importações de mercadorias da mesma classe ou espécie fabricadas por concorrentes de XCO, estas não podem ser consideradas mercadorias idênticas ou similares para fins de valoração aduaneira. Ademais, a Aduana não dispunha de qualquer informação para aplicar o Artigo 1.2 (b) do Acordo.

7. A Aduana solicitou esclarecimentos sobre a forma como os preços das mercadorias importadas foi determinada. ICO esclareceu que a determinação dos preços se baseava em um catálogo global de preços de transferência. Esse catálogo contém um conjunto de diretrizes válidas para as empresas que participam do regime de preços de transferência. Assim, os preços foram determinados com base em uma lógica empresarial global e não em negociações entre ICO e XCO.

8. Comunicações adicionais entre ICO e a Aduana mostraram que os insumos utilizados na produção das mercadorias objeto de importação foram fornecidos por partes não vinculadas; a produção das mercadorias não envolvia quaisquer ativos arrendados ou processos complexos; e as mercadorias importadas eram utilizadas na produção de peças de automóveis no país I e não se destinavam à revenda. Além disso, o método de produção de ICO não se limitava à simples transformação das mercadorias importadas, mas envolvia um processo industrial mais complexo, e os produtos finais fabricados não possuíam as mesmas características que os materiais importados.

9. Durante a auditoria, um EPT chamou a atenção da Aduana. O EPT, elaborado por uma empresa independente, foi realizado para cumprir a legislação fiscal do país I, e aplicou os princípios das Diretrizes sobre Preços de Transferência para Empresas Multinacionais e Administrações Fiscais da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico ("Diretrizes da OCDE sobre Preços de Transferência").

10. Neste estudo, o método do custo mais lucro - MCL foi utilizado com XCO como a parte testada. De acordo com as Diretrizes da OCDE sobre Preços de Transferência, esse método parte dos custos incorridos pelo fornecedor das mercadorias importadas que são objeto de uma transação controlada, aos quais se adiciona uma "margem de lucro adequada", com o objetivo de determinar o preço arms length. A margem de lucro adequada é determinada com base nas margens de lucros obtidas em transações comparáveis não controladas, de uma forma consistente com as práticas normais de preços seguidas pelo setor industrial em questão.

11. Com a finalidade de determinar a base para o cálculo do imposto sobre a renda, ICO utilizou o método do custo mais lucro na declaração de imposto de renda, conforme resumido abaixo:

Preço de importação arms length = custo base x (1 + margem de lucro)

A margem de lucro = lucro bruto / custo base pertinente.

12. De acordo com o EPT:

(a) o custo médio ponderado de produção de uma unidade de mercadoria vendida e exportada por XCO era de 15,00 u.m.;

(b) foram selecionadas oito empresas comparáveis localizadas no país X foram selecionadas;

(c) as oito empresas comparáveis selecionadas:

(i) produziam produtos comparáveis que também eram produtos semiacabados e podiam ser considerados mercadorias da mesma classe ou espécie;

(ii) exportavam esses produtos para o país I;

(iii) desempenhavam funções semelhantes;

(iv) assumiam riscos semelhantes; e

(v) a produção de bens era de baixo valor agregado.

(d) a prática contábil adotada pelas oito empresas comparáveis era consistente com a adotada por XCO;

(e) todas as empresas compravam matérias-primas de terceiros fornecedores e exerciam suas atividades sem utilizar ativos arrendados; e

(f) o intervalo arms length (interquartil) das margens de lucro obtidas pelas empresas comparáveis situava-se entre 15% - 25%, com uma mediana de 20% (o cálculo baseou-se nos preços FOB).

13. No momento em que a Aduana realizou sua auditoria, constatou-se que, neste caso específico, ICO não havia feito quaisquer ajustes de preços de transferência. Confirmou-se que não houve variações significativas nos custos ao longo do período anual em que os custos médios ponderados foram incorridos. A esse respeito, ICO esclareceu que, dado que as transações haviam sido realizadas com empresas situadas em países com economia estável e moeda forte, as condições de mercado não se alteraram e não ocorreram distorções mensais relevantes.

Questões a serem resolvidas

14. O EPT fornecido neste caso apresenta informações que permitem à Aduana concluir que, com relação às mercadorias importadas, o valor de transação declarado foi influenciado pela vinculação entre as partes, nos termos do Artigo 1 do Acordo?

15. Em caso afirmativo, a Aduana pode determinar o valor aduaneiro das mercadorias importadas com base no Artigo 7 do Acordo, aplicando de maneira flexível o método previsto no Artigo 6 do Acordo e utilizando as informações contidas no EPT elaborado para fins fiscais?

Análise da Primeira Questão

16. Conclui-se, a partir dos elementos de fato da transação, que ICO e XCO são controladas por uma terceira parte, ZCO, e que a vinculação se enquadra no Artigo 15.4(f) do Acordo.

17. Nos termos do Artigo 1 do Acordo, um valor de transação é aceitável como valor aduaneiro quando o comprador e o vendedor não são vinculados ou caso sejam, a vinculação não influencia o preço. Quando o comprador e o vendedor forem vinculados, o Artigo 1.2 do Acordo prevê duas formas de determinar a aceitabilidade do valor de transação quando a Aduana tem dúvidas quanto ao preço:

(a) as circunstâncias da venda devem ser examinadas para determinar se a vinculação influenciou o preço (Artigo 1.2(a)); ou

(b) o importador demonstra que o valor se aproxima muito de um dos três valores critério (Artigo 1.2(b)).

18. No presente caso, conforme indicado no parágrafo 6, o importador não forneceu valores-critério; portanto, a Aduana examinou as circunstâncias da venda.

19. O terceiro parágrafo da Nota Interpretativa do Artigo 1, parágrafo 2, do Anexo I do Acordo estabelece que, ao examinar as circunstâncias da venda, "...a administração aduaneira deverá estar preparada para examinar os aspectos relevantes da transação, inclusive a maneira pela qual o comprador e o vendedor organizam suas relações comerciais e a maneira pela qual o preço em questão foi definido, com a finalidade de determinar se a vinculação influenciou o preço. Quando ficar demonstrado que o comprador e o vendedor, embora vinculados conforme as disposições do Artigo 15, comprem e vendem um do outro como se não fossem vinculados, isto comprovará que o preço não foi influenciado pela vinculação."

20. Em consequência, no Comentário 23.1, o Comitê Técnico de Valoração Aduaneira reconheceu que um EPT pode conter informações relevantes sobre as circunstâncias da venda entre partes vinculadas.

21. Ao examinar as circunstâncias da venda no caso de empresas que utilizam o método do custo mais lucro, de acordo com as "Diretrizes da OCDE sobre Preços de Transferência", uma comparação entre a margem de lucro da empresa em questão e a margem de lucro das empresas comparáveis pode revelar se o preço declarado foi fixado de forma consistente com as práticas normais de fixação de preços seguidas pelo setor industrial em questão.

22. Neste caso, a análise funcional do EPT indicou que não havia diferenças significativas entre XCO e todas as oito empresas comparáveis. Essas empresas comparáveis estavam todas localizadas no país X, fabricavam produtos que podiam ser considerados produtos da mesma classe ou espécie, exportavam esses produtos para o país I e desempenhavam funções similares, assumiam riscos similares e empregavam ativos similares, todos semelhantes aos de XCO. Além disso, as práticas contábeis adotadas pelas oito empresas comparáveis eram consistentes com as adotadas por XCO.

23. Por conseguinte, essas empresas comparáveis foram consideradas adequadas para o exame das circunstâncias da venda para fins de valoração aduaneira.

24. De acordo com o EPT, o intervalo interquartil arms length das margens de lucro obtidas pelas empresas comparáveis no ano de 2021 situava-se entre 15% - 25%, com uma mediana de 20%.

25. Com base nas informações fornecidas na seção "Fatos da Transação" acima (ver especialmente os parágrafos 11 e 12), o preço FOB para uma única unidade das mercadorias produzidas e exportadas por XCO era de 10 u.m. e o custo médio ponderado de produção dessa unidade era de 15 u.m.; assim, a margem de lucro obtida por XCO era negativa. O cálculo pode ser demonstrado abaixo:

Lucro bruto de XCO = preço das mercadorias - custo de produção = 10 - 15 = -5;

Margem de lucro de XCO = lucro bruto / custo de produção = (-5)/15 = -33,33%.

26. A margem de lucro negativa de XCO nas transações com ICO era anormal, considerando as funções desempenhadas, os ativos utilizados e os riscos assumidos por XCO, em comparação com as empresas comparáveis.

27. Além disso, no que diz respeito ao preço declarado das mercadorias importadas, verificou-se que era inferior ao custo médio ponderado de produção, uma vez que uma única unidade das mercadorias importadas durante o ano de 2021 foi declarada com um valor aduaneiro de 13,00 u.m. (preço FOB de 10,00 u.m., mais 1,00 u.m. para seguro internacional e 2,00 u.m. para transporte internacional), e o custo médio ponderado de produção dessa unidade para XCO foi considerado igual a 15,00 u.m..

28. Portanto, XCO apresentou uma margem de lucro negativa nas transações com ICO, que ficou abaixo do intervalo interquartil da margem de lucro obtida pelas empresas comparáveis e, além disso, o preço de uma única unidade das mercadorias importadas não era suficiente para recuperar todos os custos mais um lucro, sem que fosse feito um ajuste compensatório.

29. O terceiro parágrafo da Nota Interpretativa do Artigo 1, parágrafo 2, do Anexo I do Acordo fornece exemplos de como um exame das circunstâncias da venda pode demonstrar que o preço não foi influenciado pela vinculação entre o comprador e o vendedor. Por exemplo: "... se o preço tivesse sido determinado de maneira compatível com as práticas normais de fixação de preços do setor industrial em questão, isto demonstraria que o preço não foi influenciado pela vinculação". Neste caso, as empresas comparáveis identificadas no EPT podem estabelecer uma prática normal de preços do setor industrial em questão. No entanto, uma vez que a margem de lucro de XCO não se situava dentro do intervalo arms length e não foi feito qualquer ajuste compensatório por

ICO, não é possível estabelecer que a venda entre XCO e ICO foi liquidada de acordo com as práticas normais de preços do setor industrial.

30. Em outro exemplo fornecido no terceiro parágrafo da Nota Interpretativa Artigo 1, parágrafo 2, do Anexo I do Acordo se estabelece que: "... quando ficar demonstrado que o preço é suficiente para cobrir todos os custos e assegurar um lucro representativo do lucro global obtido pela firma durante um período de tempo também representativo (por exemplo anual), em vendas de mercadorias da mesma classe ou espécie, estará comprovado que o preço não foi influenciado pela vinculação." Neste caso, uma análise das informações contidas no EPT, apoiada nos livros e registros de XCO, estabeleceu que XCO vendeu o produto por um preço inferior ao custo de produção. Assim, o preço pago por ICO não era suficiente para que XCO recuperasse todos os custos mais um lucro.

31. Vale mencionar que o Comitê Técnico emitiu o Estudo de Caso 12.1 abordando um cenário em que o método do valor de transação foi aceito com base em um preço de mercadorias importadas que era inferior ao custo de produção. No entanto, a situação descrita no Estudo de Caso acima mencionado é totalmente diferente do cenário atual em análise, uma vez que no Estudo de Caso 12.1 não havia vinculação entre o vendedor e o comprador, o preço era condicionado à disponibilidade de estoque e era fixado abaixo do custo de produção do exportador para gerar fluxo de caixa e penetrar no mercado do país importador.

32. Em última instância, ao aplicar a análise das circunstâncias da venda, o cumprimento de qualquer um dos critérios ilustrados no terceiro parágrafo da Nota Interpretativa do Artigo 1, parágrafo 2, do Anexo I do Acordo é suficiente para concluir que o preço não foi influenciado pela vinculação. No presente caso, ICO não atendeu a dois exemplos distintos na análise das circunstâncias da venda, que demonstravam, por um lado, que o preço não tinha sido fixado de forma consistente com a prática normal de preços do setor industrial em questão e, por outro lado, que XCO não recuperou os custos de produção das mercadorias. Considerando que ICO não apresentou uma explicação, a Aduana concluiu que o preço declarado das mercadorias importadas em 2021 foi influenciado pela vinculação entre comprador e vendedor. Consequentemente, de acordo com o Artigo 1.2 do Acordo, a Aduana rejeitou a aplicação do método do valor de transação.

Análise da Segunda Questão

33. Em relação à segunda questão, ou seja, se a Aduana pode determinar o valor aduaneiro das mercadorias importadas em 2021 com base Artigo 7 do Acordo, utilizando as informações contidas no EPT, foi aplicada a seguinte análise.

34. Com base nas informações fornecidas na seção "Fatos da transação" (ver especialmente os parágrafos 6 e 12), os produtos fabricados pelas oito empresas comparáveis não podiam ser considerados mercadorias idênticas ou similares para fins de valoração aduaneira. Portanto, não foi possível aplicar os métodos previstos nos Artigos 2 e 3 do Acordo. Também não foi possível permitir a aplicação de seu Artigo 5, uma vez que as mercadorias importadas se destinavam à produção de peças para automóveis, envolvendo um processo industrial complexo, e não seriam revendidas nas mesmas condições em que foram importadas.

35. A aplicação do Artigo 6 do Acordo foi então levada em consideração. No entanto, este também não pôde ser aplicado, devido à ausência de dados objetivos e quantificáveis

para calcular cada um dos elementos específicos de custo, valor ou lucro e despesas gerais contemplados no Artigo 6.1 do Acordo que são necessários para o cálculo do valor aduaneiro utilizando o método do valor computado.

36. Seguindo a aplicação sequencial do Acordo, o Artigo 7 do Acordo foi então considerado. Em conformidade com o Acordo, os métodos previstos no Artigo 7 devem ser "... critérios razoáveis compatíveis com os princípios e as disposições gerais deste Acordo e com o Artigo VII do GATT 1994...".

37. Neste caso, a Aduana concluiu que não era razoavelmente possível adotar a aplicação flexível dos Artigos 1 a 5 do Acordo. No entanto, era possível a adoção de uma aplicação flexível do Artigo 6 do Acordo, nos termos de seu Artigo 7 e o Artigo 7.2 não a vedava.

38. A Aduana observou que todos os elementos disponíveis nas declarações de custo de produção, com base nos quais o EPT foi elaborado, podiam ser utilizados para determinar o valor aduaneiro. O custo médio de produção das mercadorias importadas é um valor que representa com precisão todos os custos envolvidos na produção, incluindo os custos diretos e indiretos, cuja atribuição a cada unidade de mercadoria produzida só é possível no final de um determinado período. Foi também confirmado que não houve variações significativas nos custos ao longo do período anual, o que significa que o valor médio ponderado anual pode ser considerado um valor razoável dos custos para cada transação realizada no ano em questão.

39. Por meio das consultas entre a Aduana e o importador, os valores do custo médio ponderado de produção das mercadorias importadas foram considerados e uma margem de lucro adequada foi acrescentada, com base nas margens de lucro obtidas pelas oito empresas comparáveis. Com base nas informações trocadas nessas consultas, decidiu-se que a mediana do intervalo interquartil das margens de lucro das oito empresas comparáveis (20%) era aceitável.

40. O quadro seguinte mostra como o valor aduaneiro foi determinado nos termos do Artigo 7 do Acordo, com aplicação flexível do Artigo 6 do Acordo e incluindo os custos de transporte internacional e seguro, de acordo com a legislação nacional:

Custo médio ponderado de produção	15.00 u.m.
Margem de lucro adequada	20% 15.00 u.m. X 20% = 3.00 u.m.
Seguro internacional	1.00 u.m.
Transporte internacional	2.00 u.m.
Valor aduaneiro	21.00 u.m.

Conclusão

41. Ao examinar as circunstâncias da venda entre ICO e XCO nos termos do Artigo 1.2(a) do Acordo, utilizando as informações contidas no EPT, bem como as informações adicionais obtidas na auditoria, a Aduana concluiu que o preço de importação declarado das mercadorias em análise não havia sido estabelecido de maneira consistente com as práticas normais de preços do setor industrial em questão, e que XCO não recuperou os custos de produção dessas mercadorias. Portanto, a vinculação entre o comprador e o vendedor influenciou esse preço e, conseqüentemente, o valor declarado. Assim, a

Aduana procedeu à aplicação sucessiva em ordem sequencial através dos métodos previstos nos Artigos 2, 3, 5 e 6 do Acordo, nenhum dos quais se mostrou aplicável.

42. Por fim, a Aduana rejeitou o valor declarado das mercadorias importadas de 13,00 u.m. e estabeleceu o valor aduaneiro em 21,00 u.m., pela aplicação do método previsto no Artigo 7 do Acordo, que permite, entre outras coisas, a aplicação flexível de seu Artigo 6. Na aplicação flexível do Artigo 6, a Aduana levou em consideração as informações contidas no EPT previamente elaborado para fins fiscais.

43. Conforme indicado no Comentário 23.1 do Comitê Técnico de Valoração Aduaneira, a utilização de um estudo de preços de transferência para examinar as circunstâncias da venda nos termos do Artigo 1 do Acordo deve ser considerada caso a caso. Do mesmo modo, a utilização de um documento dessa natureza para determinar o valor aduaneiro segundo métodos alternativos também deve ser considerada caso a caso.

ESTUDO DE CASO 14.4

UTILIZAÇÃO DA DOCUMENTAÇÃO DE PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA NA ANÁLISE DE TRANSAÇÕES ENTRE PARTES VINCULADAS NOS TERMOS DO ARTIGO 1.2(a) DO ACORDO

Introdução

1. Este documento descreve um caso em que a Aduana levou em conta as informações fornecidas em um estudo sobre preços de transferência de uma empresa - EPT, assim como outras informações, incluindo os ajustes compensatórios correspondentes e seus registros contábeis, ao determinar se o valor declarado era aceitável para fins aduaneiros nos termos do Artigo 1.2 do Acordo.

2. Este Estudo de Caso não indica, estabelece ou implica nenhuma obrigação para as autoridades aduaneiras no sentido de utilizar as Diretrizes da OCDE sobre Preços de Transferência e a documentação resultante da aplicação das Diretrizes da OCDE sobre Preços de Transferência na interpretação e aplicação do Acordo de Valoração Aduaneira da OMC - Acordo.

Fatos da transação

3. XCO do País X vende bolsas de luxo a ICO, um distribuidor no País I. Tanto XCO quanto ICO são subsidiárias integrais de ACO, um grupo multinacional e proprietário da marca das bolsas de luxo. Nem XCO nem outras empresas vinculadas à ACO, ou outras empresas não vinculadas à ACO, vendem bolsas de luxo idênticas ou similares a compradores não vinculados no país I. ICO é o único importador das bolsas de luxo vendidas por XCO ao país I. Assim, todas as bolsas de luxo que ICO importa para o país I são compradas de XCO.

4. ICO é um distribuidor de risco limitado. A estratégia de marketing para as vendas de bolsas no país I é, de fato, estabelecida por XCO. XCO também aconselha sobre os níveis de estoque a serem mantidos e estabelece o preço de revenda recomendado para as bolsas vendidas por ICO, incluindo a política de descontos a ser utilizada por ICO. XCO também investiu fortemente no desenvolvimento de ativos intangíveis valiosos relacionados às bolsas. Consequentemente, XCO assume os riscos de mercado em relação às vendas das bolsas no país I.

5. De acordo com a política de preços de transferência - PPT de ACO, o preço das bolsas de luxo importadas em 2023 foi determinado utilizando o Método do Preço de Revenda (de acordo com as Diretrizes da OCDE sobre Preços de Transferência), com base na margem bruta de revenda pretendida para ICO em 2023. Uma revisão de preços será realizada no final do exercício financeiro para fins de imposto sobre a renda. A margem final será avaliada em comparação com valores de referência, e um ajuste compensatório poderá ser feito, se necessário.

6. Em conformidade com os requisitos nacionais, ICO informou à Aduana que o valor aduaneiro das bolsas de luxo importadas em 2023 seria baseado num preço de transferência que poderia estar sujeito a um ajuste compensatório. Os documentos comerciais apresentados à Aduana no momento da importação indicavam que não existiam circunstâncias especiais ou pagamentos adicionais, tal como previsto no Artigo 1, alíneas (a) a (c), do Acordo, que impedissem a utilização do valor de transação ou exigissem um ajuste adicional previsto no Artigo 8 do Acordo para o preço de importação.

7. De acordo com o EPT de ACO, a margem bruta pretendida para ICO em 2023 foi estabelecida em 40%, e ICO, então, determinou o preço de importação das bolsas de luxo a serem importadas em 2023 utilizando o Método do Preço de Revenda, de acordo com a fórmula:

Preço de importação = preço de revenda x (1 - margem bruta prevista) / (1 + alíquota de imposto).

8. O mercado de bolsas de luxo do país I, onde os produtos importados eram revendidos é altamente competitivo. No entanto, em 2023, as receitas reais de vendas de ICO excederam em muito as receitas estimadas, uma vez que mais bolsas foram vendidas do que o previsto pelo preço normal e menos pelo preço com desconto. Consequentemente, a margem bruta de ICO em 2023 foi de 64%, um percentual muito superior à margem bruta pretendida de 40% indicada no EPT de ACO.

9. De acordo com o EPT de ACO e com as regras nacionais relativas a preços de transferência para fins de imposto sobre a renda, ICO realizou um EPT para revisão de preços no final do ano. O EPT indicava que ICO não utiliza quaisquer ativos intangíveis valiosos, únicos, nem assume qualquer risco significativo. A análise funcional especificava que as oito empresas comparáveis selecionadas no EPT importavam produtos comparáveis do país X, desempenhavam funções similares, assumiam riscos similares e não utilizavam quaisquer ativos intangíveis valiosos, tal como era o caso de ICO. O EPT concluiu que o intervalo arm's length (interquartil) de margens brutas auferidas pelas empresas comparáveis selecionadas em 2023 situava-se entre 35 % - 46 %, com uma mediana de 43%. Portanto, a margem bruta de 64% obtida por ICO não se enquadrava dentro da faixa interquartil arm's length. Assim, ICO determinou que um ajuste compensatório deveria ser aplicado ao preço das bolsas importadas durante 2023, a fim de garantir que esses preços fossem arm's length.

10. ICO efetuou um ajuste compensatório de preços de transferência de 220.000 unidades monetárias (u.m.) para reduzir sua margem bruta para 46%, o limite superior do intervalo interquartil arm's length. Foi emitida uma nota de débito, processado um pagamento de ICO para XCO e realizada uma anotação nos livros e registros contábeis de ICO.

11. Posteriormente, conforme os requisitos nacionais, foi notificado às autoridades aduaneiras o ajuste compensatório de preços de transferência e pagos os direitos aduaneiros adicionais. Os direitos foram calculados com base na repartição proporcional do ajuste entre todos os produtos importados durante o ano.

12. Após receber a informação sobre o ajuste de preços de transferência declarado, a Aduana solicitou uma cópia do EPT para análise, e consultou ICO sobre os detalhes do ajuste.

Questão a ser resolvida

13. Qual é o impacto de um ajuste de preços de transferência no valor aduaneiro das mercadorias importadas, especialmente:

- na avaliação se o valor de transação das mercadorias importadas foi influenciado pela vinculação entre as partes?; e

- na determinação do valor aduaneiro das mercadorias importadas?

Análise

14. Nos termos do Artigo 1 do Acordo, um valor de transação é aceitável como valor aduaneiro quando o comprador e o vendedor não são vinculados ou, caso o sejam, a vinculação não influencia o preço. Quando o comprador e o vendedor forem vinculados, o Artigo 1.2 do Acordo prevê duas formas de determinar a aceitabilidade do valor de transação quando a Aduana tiver dúvidas quanto ao preço: (1) as circunstâncias da venda devem ser examinadas para determinar se a vinculação influenciou o preço (Artigo 1.2 (a)); ou (2) o importador demonstra que o valor se aproxima muito de um dos três valores critério apontados (Artigo 1.2 (b)).

15. Neste caso, tal como indicado no parágrafo 3, nenhum dos valores critério foram disponibilizados; em consequência, as circunstâncias da venda foram examinadas nos termos do Artigo 1.2 (a) do Acordo.

16. A Nota Interpretativa ao Artigo 1, parágrafo 2, do Anexo I do Acordo prevê que, ao examinar as circunstâncias da venda, "a administração aduaneira deverá estar preparada para examinar os aspectos relevantes da transação, inclusive a maneira pela qual o comprador e o vendedor organizam suas relações comerciais e a maneira pela qual o preço em questão foi definido".

17. Ao examinar as circunstâncias da venda no que diz respeito a empresas que utilizam o Método do Preço de Revenda, uma comparação entre a margem bruta da empresa em questão e a margem bruta de empresas comparáveis poderia mostrar ou não se o preço declarado havia sido estabelecido de forma consistente com as práticas normais de fixação de preços do setor industrial.

18. Com base na análise funcional, não havia diferenças significativas entre ICO e as oito empresas comparáveis, porque essas empresas estão todas situadas no país I, desempenham funções de distribuição similares, assumem riscos similares e não empregam quaisquer ativos intangíveis valiosos. Estas considerações, tomadas em conjunto, indicam sua semelhança com ICO. Além disso, observou-se um nível adequado de comparabilidade dos produtos, e essas empresas comparáveis foram consideradas apropriadas para fins de valoração aduaneira.

19. De acordo com o EPT, o intervalo interquartil arm's length das margens brutas auferidas pelas empresas comparáveis situava-se entre 35 % - 46 %, com uma mediana de 43 %. Contudo, em 2023, ICO obteve uma margem bruta de 64 %, um percentual muito superior às margens brutas normais das empresas comparáveis de setor industrial. Deve-se notar também que o mercado de bolsas de luxo do país importador I é competitivo, de modo que o lucro operacional e as despesas de ICO deveriam ser semelhantes aos das empresas comparáveis, uma vez que não havia diferença substancial entre ICO e as oito empresas comparáveis. Portanto, a elevada margem bruta de ICO em 2023 não era compatível com as funções realizadas, com os ativos utilizados e com os riscos assumidos.

20. Dado que a margem bruta de ICO excedeu o intervalo interquartil arm's length de margens brutas das empresas comparáveis, ICO procedeu a um ajuste de preços de transferência de 220.000 u.m., pelo qual aumentou a conta a pagar à XCO pelas compras em 2023, o que, por sua vez, aumentou os custos das mercadorias vendidas por ICO e reduziu os lucros de ICO em 2023. A redução de 220.000 u.m. nos lucros resultou uma margem bruta de 46%, que se situa dentro do intervalo arm's length de 35-46% da margem bruta.

21. Dado que o pagamento efetivo do ajuste compensatório foi efetuado por ICO e comprovado pelos livros e registros contábeis de ICO, a Aduana decidiu que o ajuste do preço de transferência complementava o preço total pago ou a pagar por ICO a XCO pelas importações de 2023. Após consultas entre a Aduana e o importador, a Aduana concluiu que o preço final, incluindo o ajuste do preço de transferência, foi estabelecido de forma consistente com as práticas normais de fixação de preços do setor industrial em questão. Assim, de acordo com o Artigo 1.2 (a) do Acordo, o método do valor de transação pode ser aplicado.

22. Conforme indicado na Nota Interpretativa ao Artigo 1 do Anexo I do Acordo, o preço efetivamente pago ou a pagar é o pagamento total efetuado ou a efetuar pelo comprador ao vendedor pelas mercadorias importadas. Assim como nas cláusulas de revisão de preços descritas no Comentário 4.1 do Comitê Técnico de Valoração Aduaneira, o EPT de ACO estabelece uma fórmula acordada que identifica os fatores que constituem a base para a fixação do preço final. Ao aplicar a fórmula e fazer o ajuste do preço de transferência, o preço pago ou a pagar ao vendedor, XCO, é aumentado.

23. Em outras palavras, o montante final pago ou a pagar por ICO a XCO, incluindo o ajuste compensatório feito com base no EPT, constitui a base para o valor de transação conforme o Artigo 1 do Acordo.

Conclusão

24. Tendo em vista a análise acima, ao examinar as circunstâncias da venda entre ICO e XCO nos termos do Artigo 1.2 (a) do Acordo, utilizando as informações sobre a revisão de preços contidas no EPT e nos livros e registros de ICO, a Aduana concluiu que o valor pago ou a pagar pelos produtos importados, incluindo o montante do ajuste dos preços de transferência, foi ajustado de forma consistente com as práticas normais de fixação de preços do setor industrial. Assim sendo, a Aduana também concluiu que o preço não tinha sido influenciado pela vinculação entre o comprador e o vendedor.

25. O processo pelo qual ICO comunica à Aduana o ajuste do preço de transferência de 220.000 u.m., imputa tal ajuste às importações e recolhe os direitos correspondentes deve ser realizado em conformidade com a legislação nacional. Do mesmo modo, a legislação nacional pode impor requisitos adicionais ao importador.

26. Cabe destacar que a utilização de um estudo de preços de transferência como possível base para examinar as circunstâncias da venda deve ser considerado caso a caso, conforme especificado no Comentário 23.1 do Comitê Técnico de Valoração Aduaneira.

ESTUDO 1.1

TRATAMENTO APLICÁVEL AOS VEÍCULOS AUTOMOTORES USADOS

1. O tratamento aplicável em matéria de valoração aos veículos automotores usados segundo o Acordo, embora não suscite questões de princípio, pode ocasionar algumas dificuldades de ordem prática. Portanto, julgou-se proveitoso para as administrações aduaneiras que esses problemas fossem objeto do presente estudo, que propõe várias soluções possíveis.

2. O estudo foi concebido de modo a abranger a ampla gama de veículos considerados como usados no momento de sua importação, independentemente do fato de terem sido adquiridos novos ou de segunda mão, descartando, no entanto, os veículos destinados a uso especializado e os modelos de época (clássicos) ou de coleção.

3. Os critérios para determinar se um veículo deve ser considerado como "usado" constituem uma questão distinta. Essa deve ser deixada a critério de cada administração, pois a grande diversidade de situações possíveis nessa esfera, não permite a adoção de práticas uniformes. As situações relativamente difíceis que a seguir se apresentam podem ilustrar o problema:

a) quando o comerciante importa o veículo, o hodômetro deste indica 250 km, o que representa a distância percorrida desde a fábrica até o porto de embarque no país de exportação;

b) quando um particular importa um veículo que adquiriu novo e que registrou no exterior algumas semanas antes, o veículo já percorreu uma distância de 1.560 km, desde o local da aquisição até o de entrada no país de importação.

4. O ponto de vista expressado no item 3 acima é igualmente válido para decidir se um veículo usado importado deve ser considerado como utilizado posteriormente a sua última venda. Segundo o método que se adote, os veículos em questão serão enquadrados na Categoria I ou na Categoria II, conforme definidas abaixo.

5. Para a valoração dos veículos usados importados são apresentados os dois tipos de situações a seguir, que serão examinadas subseqüentemente na mesma ordem:

i) O veículo é importado após a sua compra, sem utilização no intervalo.

ii) O veículo é importado após a sua utilização desde a compra.

I. O veículo é importado após a sua compra, sem utilização no intervalo

6. Dado que a importação se segue a uma venda, o preço efetivamente pago ou a pagar por ocasião dessa transação deve servir de base para o estabelecimento do valor de transação, sempre que as exigências e condições do Artigo 1 do Acordo sejam cumpridas.

7. Quando as disposições do Artigo 1 não puderem ser aplicadas, o valor aduaneiro deve ser determinado por meio de um dos outros métodos especificados pelo Acordo, na ordem de aplicação prescrita; a respeito desses métodos, a atenção deve ser dirigida aos itens 10 a 23 abaixo.

II. O veículo é importado após a sua utilização desde a compra

Artigo 1

8. A questão principal, a ser respondida antes de qualquer outra consideração relativa à aplicabilidade das disposições do Artigo 1, é se o veículo que a administração considera como utilizado após a venda pode, ainda, para fins de valoração, ser considerado como o mesmo veículo objeto da última venda.

9. Se não puder ser considerado como tal, não haverá o preço efetivamente pago ou a pagar pelo veículo no estado em que se encontre no momento da valoração; assim, as disposições do Artigo 1 não podem ser aplicadas e o valor deve ser determinado de acordo com o primeiro artigo aplicável, observada a ordem de aplicação prescrita pelo Acordo.

Artigos 2 e 3

10. A aplicação dos métodos de valoração previstos nos Artigos 2 e 3 pressupõe a existência de mercadorias idênticas ou similares às mercadorias objeto de valoração, exportadas no mesmo tempo ou aproximadamente no mesmo tempo que aquelas mercadorias. Além disso, o valor dessas mercadorias idênticas ou similares deve ter sido determinado nos termos do Artigo 1 do Acordo.

11. Parece duvidoso que essas condições possam ser cumpridas no caso específico dos veículos usados importados por particulares; entretanto, os Artigos 2 e 3 poderiam ter uma aplicação ocasional, em particular no caso de importações efetuadas por comerciantes.

Artigo 5

12. Se os Artigos 2 e 3 não forem aplicáveis e se os veículos usados importados ou os veículos usados idênticos ou similares importados forem vendidos no país de importação no mesmo estado em que são importados, as disposições do Artigo 5.1 podem ser aplicadas, desde que satisfeitas todas as exigências nele contidas.

13. Nos casos em que o Artigo 5.1 não puder ser aplicado, deve ser cogitada a valoração com base no parágrafo 2 daquele artigo, se assim o importador o solicitar, quando os veículos usados forem vendidos no país de importação após transformação (por exemplo, reparo, recondicionamento, instalação de acessórios). Em tal caso, há que se proceder às deduções necessárias para levar em conta o valor acrescido desses trabalhos.

14. É de se esperar, no entanto, que as situações conforme descritas nos parágrafos 12 e 13 acima normalmente só se apresentem quando a importação for realizada por comerciantes.

Artigo 6

15. Posto que os veículos automotores usados obviamente não são fabricados como tais, não podem ser aplicadas as disposições do Artigo 6, baseadas no custo de produção das mercadorias importadas.

Artigo 7

16. Decorre do que foi dito anteriormente que, em muitos casos, o valor aduaneiro de veículos automotores usados deverá ser determinado segundo as disposições do Artigo 7 do Acordo.

17. Quando as mercadorias são valoradas com a utilização desse método do "último recurso", é importante ter presente alguns grandes princípios gerais estabelecidos no Acordo, notadamente que:

- o valor deve ser determinado, para os fins do Artigo 7, com a utilização de critérios razoáveis consistentes com os princípios e as disposições gerais do Acordo e do Artigo VII do GATT, com base nos dados disponíveis no país de importação;
- certos métodos de valoração são expressamente excluídos pelo Artigo 7.2;
- os métodos de valoração empregados devem ser aqueles dispostos nos Artigos 1 a 6, inclusive, aplicados com flexibilidade razoável, e devem, na medida do possível, ser baseados em valores aduaneiros previamente determinados;
- o Acordo recomenda que se celebrem consultas entre a administração aduaneira e o importador para estabelecer a base para valoração.

18. Ainda que não seja possível estabelecer um método-padrão de valoração para veículos automotores usados, diversas formas de abordagem permanecem abertas, baseando-se nos princípios acima enunciados e tendo em vista que, em caso de contestação, um valor determinado, segundo o Artigo 7, deve permitir sua defesa na esfera judicial. Algumas dessas abordagens estão indicadas nos itens a seguir. Em última análise, é preciso dar às administrações a possibilidade de eleger um método compatível com os princípios e as disposições gerais do Acordo e com o Artigo VII do Acordo, para que possam ser levadas em conta as circunstâncias específicas de cada país.

19. O valor aduaneiro poderá basear-se, por exemplo, no preço efetivamente pago ou a pagar pelo veículo. Nesse caso, as mercadorias devem ser valoradas levando em conta o seu estado no momento da valoração. Portanto, o preço deve ser ajustado para considerar a depreciação relativa à idade ou ao grau de utilização sofrido desde a compra. As tabelas abaixo exemplificam os procedimentos que poderiam ser aplicados para efetuar os ajustes em caso de depreciação. A fim de evitar qualquer arbitrariedade, há que se efetuar os ajustes com certo critério, tendo em conta as circunstâncias próprias de cada caso. No que concerne mais especificamente a ajustes baseados no grau de utilização, há que se ter em mente que a quilometragem indicada no hodômetro pode induzir a erro.

Período desde a data da compra menos de 6 meses de 6 a 12 meses de 12 a 24 meses etc.	Montante a ser deduzido do preço pago A por cento B por cento C por cento etc.
ou Grau de utilização desde a data da compra Menos de 5.000 km de 5.001 a 16.000 km de 15.001 a 30.000 km etc.	Montante a ser deduzido do preço pago X por cento Y por cento Z por cento etc.

Convém notar que qualquer aperfeiçoamento executado ou acessório instalado, após a compra, aumenta o valor do veículo.

20. Nos casos em que não há um preço efetivamente pago ou a pagar, o valor poderá ser determinado em consulta com o importador, a partir do valor de transação anteriormente aceito para veículos novos importados da mesma marca e do mesmo modelo. Esse valor deverá, então, ser ajustado para refletir a condição do veículo no momento da valoração, levando em conta, de um lado, a depreciação resultante da idade, uso e obsolescência e, de outro, os acessórios adicionais que não fazem parte do modelo do veículo de referência. Outros ajustes poderão ser necessários para levar em conta quaisquer diferenças no nível e na quantidade entre as transações sob comparação.

21. Na ausência de importação de veículos novos da mesma marca e do mesmo modelo, o procedimento descrito no item precedente poderia ser aplicado partindo-se agora dos valores de transação já aceitos para veículos similares novos.

22. O método considerado no item 19 poderia também ser aplicado com base no preço de catálogo no mercado do país de importação para um veículo importado novo da mesma marca e do mesmo modelo. Nessa situação e quando as disposições do Artigo 5 forem aplicadas com flexibilidade razoável, deverão ser eventualmente feitos ajustes de acordo com os elementos enunciados no Artigo 5.1, a), i) a iv).

23. Quando for possível obter catálogos ou revistas especializadas, indicando preços correntes no mercado de veículos usados do país de importação, esses preços podem servir de base para a valoração. Neste caso, deve-se naturalmente ter em conta o estado do veículo e todos os elementos que afetem o seu valor (por exemplo, uso anormal, reparos, recondicionamento, instalação de acessórios) em comparação com os do veículo de referência. Além disso, é importante não perder de vista o fato de que os preços indicados nesses catálogos podem incluir os direitos e taxas incidentes na importação. Entretanto, o Artigo 7.2 a) proíbe a aplicação desse método para veículos produzidos no país de importação (na medida em que podem ser passíveis de direitos no momento de uma eventual reimportação). Em tais casos, poder-se-ia eventualmente tomar como referência veículos idênticos ou similares fabricados em outros países, através de uma interpretação flexível dos termos "idênticos" e "similares".

24. Convém notar que uma das maiores dificuldades que podem se apresentar nos casos examinados neste estudo é de ordem prática e refere-se ao problema de recolher os elementos de fato necessários ao estabelecimento do valor de transação, dado que as compras efetuadas por particulares nem sempre são acompanhadas de faturas comerciais, senão somente de um recibo, uma nota manuscrita ou um acordo verbal. Nessas circunstâncias, as aduanas terão que comprovar a veracidade do preço de

compra declarado. Essa questão faz parte de um problema maior do comércio de mercadorias usadas ou de segunda mão, que oferece maiores possibilidades de fraude, particularmente mediante a utilização de faturas falsas, problema esse de luta contra a fraude aduaneira, cujo tratamento dependerá das disposições nacionais pertinentes.

25. Em conformidade com a legislação nacional de cada Membro, os elementos enumerados no Artigo 8.2 do Acordo serão incluídos no valor aduaneiro de veículos usados ou dele excluídos. Se o transporte não for realizado a título comercial ou se os elementos a serem deduzidos ou adicionados não puderem ser determinados a partir dos documentos de transporte, os ajustes necessários deverão ser baseados no custo efetivo incorrido para o transporte das mercadorias importadas; vale notar que esses ajustes devem ser baseados em dados objetivos e quantificáveis (conforme o Artigo 8.3).

SUPLEMENTO AO ESTUDO 1.1

VALORAÇÃO DE VEÍCULOS AUTOMOTORES USADOS

Pergunta 1

1. É possível estabelecer o valor aduaneiro com base no Artigo 7 do Acordo fazendo referência ao preço das mercadorias no mercado interno do país de exportação, quando um comprador de veículos usados (empresa ou particular), que reside no país de importação, se abastecer no mercado interno do país de exportação e comprar veículos destinados a serem importados no país de importação?

Resposta

2. Conforme o Estudo 1.1 do Comitê Técnico, para a valoração dos veículos usados importados se apresentam, fundamentalmente, os dois tipos de situações seguintes:

- a) o veículo é importado após a sua compra, sem ter sido utilizado nesse intervalo;
- b) o veículo é importado após ter sido utilizado posteriormente à compra.

Segundo os elementos de fato apresentados na pergunta, parece que se trata da situação a). [Com respeito à situação b), pode servir de guia, para o tratamento aplicável a esta situação segundo o disposto nos Artigos 1 e 8, o Estudo de Caso 5.1 "Aplicação do Artigo 8.1, (b)" e, segundo o disposto no Artigo 7, o item 19 do Estudo 1.1 "Tratamento aplicável aos veículos automotores usados".]

3. Na Opinião Consultiva 14.1, o Comitê Técnico expressou a opinião de que se o importador pode demonstrar que a venda imediata em questão foi realizada tendo em vista exportar as mercadorias ao país de importação, neste caso, não é necessário recorrer ao Artigo 7 posto que pode ser aplicado o Artigo 1.

4. Em tais circunstâncias, como a importação foi realizada imediatamente após a venda, o preço efetivamente pago ou a pagar por essa venda deveria servir de base para determinar o valor de transação segundo o Artigo 1, sempre que sejam cumpridos os demais requisitos e condições nele previstos.

Pergunta 2

5. Como explicar a relação entre o Artigo 7. 2, (c) e o Artigo 1 quando o preço efetivamente pago ou a pagar for o preço vigente no mercado interno no país de exportação? Neste

caso, os veículos usados são comprados neste mercado direta e pessoalmente pelo comprador que os importa, e o preço é o único elemento que pode servir de base para determinar o valor aduaneiro.

Resposta

6. O Artigo 7.2 c) não proíbe que o valor aduaneiro seja determinado com base no preço efetivamente pago ou a pagar pelo comprador. Entretanto, proíbe que o valor aduaneiro, determinado segundo o Artigo 7, seja baseado em outros valores derivados de vendas no mercado nacional do país exportador. Assim, o Artigo 7.2 c) proibirá, por exemplo, que o valor aduaneiro seja baseado nos preços de mercado vigentes no país exportador ou no preço a que o vendedor oferece as mercadorias a outros compradores no mercado nacional do país de exportação. A proibição estipulada no Artigo 7.2 do Acordo aplica-se unicamente no que respeita ao valor aduaneiro determinado segundo o Artigo 7 e não guarda relação com a determinação do valor de transação segundo os Artigos 1 e 8.

Pergunta 3

7. É possível utilizar como base (preço inicial) para a determinação do valor aduaneiro de um veículo automotor usado importado no país de importação, segundo o procedimento previsto no item 19 do Estudo 1.1 do Comitê Técnico, os valores fixados em um catálogo estrangeiro, publicado por uma entidade independente, que indica os preços dos veículos novos e usados, com e sem impostos, vigentes no mercado interno do país de exportação? A possibilidade de utilizar estes valores como base para a determinação do valor aduaneiro dos veículos automotores usados importados depende de que esses preços estejam livres de direitos e impostos internos, o que os tornam diferentes dos preços efetivamente pagos no mercado interno do país de exportação?

Resposta

8. Segundo o Artigo 7.2 c), o valor aduaneiro não deve ser baseado no preço das mercadorias no mercado nacional do país exportador. O Estudo 1.1 do Comitê Técnico descreve um método que consiste na utilização de preços de catálogo do mercado do país importador sobre os quais serão efetuados ajustes a título de direitos, impostos e outros gastos (quer dizer, aplica-se com flexibilidade o método dedutivo). À falta de outros dados, o valor aduaneiro será determinado segundo critérios razoáveis, consistentes com os princípios do Acordo.

ESTUDO 2.1

TRATAMENTO APLICÁVEL A MERCADORIAS ARRENDADAS OU OBJETO DE ARRENDAMENTO MERCANTIL (LEASING)

1. O valor de transação, que o Acordo estabelece como o método fundamental de valoração, baseia-se no preço efetivamente pago ou a pagar pelas mercadorias quando vendidas para exportação para o país de importação.

2. A Opinião Consultiva 1.1 sobre o "conceito de venda no Acordo" adota o princípio de que as transações de arrendamento simples ou de arrendamento mercantil (leasing), por sua própria natureza, não constituem vendas, mesmo quando o contrato inclua uma opção de compra das mercadorias. Portanto, como o método do valor de transação não

pode ser aplicado nesses casos, deve-se calcular o valor aduaneiro segundo outros métodos, na ordem prescrita pelo Acordo.

3. Quando forem vendidas para exportação ao país de importação, mercadorias idênticas ou similares às mercadorias arrendadas ou objeto de arrendamento mercantil, o valor aduaneiro poderá ser estabelecido com base nos Artigos 2 e 3.

4. Entretanto, nos casos em que esses dois artigos não possam ser utilizados, o método seguinte a ser considerado será o do Artigo 5. Como as mercadorias arrendadas ou objeto de arrendamento mercantil, pela sua própria natureza, não serão vendidas no país de importação, o Artigo 5 poderá ser aplicado somente se as mercadorias idênticas ou similares forem vendidas no país de importação. Se não, será necessário tentar a determinação do valor aduaneiro nos termos do Artigo 6.

5. Quando forem esgotadas todas essas tentativas visando estabelecer o valor aduaneiro em conformidade com os Artigos 2 a 6, deverá então ser aplicado o Artigo 7, que permite diversas abordagens.

6. Para valorar as mercadorias nos termos do Artigo 7, há que se aplicar, em primeiro lugar, com uma flexibilidade razoável, os métodos previstos nos Artigos 1 a 6, inclusive. A esse respeito, faz-se necessário chamar a atenção para os instrumentos do Comitê Técnico sobre a aplicação do Artigo 7 (Opinião Consultiva 12.1, 12.2 e 12.3) e para os documentos expedidos sobre a aplicação prática do Artigo 7.

7. Se, nos termos do Artigo 7, o valor aduaneiro não puder ser determinado aplicando com flexibilidade os Artigos 1 a 6, é possível que ele seja estabelecido com a utilização de outros meios razoáveis, desde que não sejam vedados pelo Artigo 7.2 e sejam consistentes com os princípios e as disposições gerais do Acordo e do Artigo VII do GATT de 1994.

8. Por exemplo, a valoração poderá ser baseada em lista de preços vigentes (para mercadorias novas ou usadas) para exportação ao país de importação. No caso de mercadorias que tenham sido usadas, a valoração pode ser baseada em uma lista de preços vigentes para mercadorias novas, na ausência de uma lista de preços vigentes para mercadorias usadas. Entretanto, uma vez que as mercadorias deverão ser valoradas tendo em conta o seu estado no momento da importação, essas listas de preços para mercadorias novas devem ser ajustadas para levar em conta a depreciação e obsolescência das mercadorias objeto de valoração.

9. Outra possibilidade poderá ser o recurso a laudo pericial aceitável tanto para a Aduana quanto para o importador. O valor assim determinado deve estar em conformidade com as disposições do Artigo 7 do Acordo.

10. Em alguns casos, os contratos de arrendamento incluem uma opção de compra. Essa opção pode ser oferecida no início, decurso ou final do período do contrato inicial. No primeiro caso, a valoração deverá ser baseada no preço da opção. Nos últimos dois casos, a soma dos aluguéis previstos no contrato de arrendamento e do valor residual exigido pode fornecer uma base para a valoração aduaneira.

11. Nos casos em que os contratos não prevejam uma opção de compra, a valoração segundo o Artigo 7 poderia ser igualmente baseada nos aluguéis pagos ou a pagar pelas mercadorias importadas. Para esse fim, o valor total presumido dos aluguéis durante a

vida útil das mercadorias poderia servir de base de cálculo. Há que se ter cautela com relação a casos em que tenham sido fixados aluguéis mais elevados para assegurar uma amortização das mercadorias em um prazo inferior à sua provável vida útil.

12. A determinação da vida útil das mercadorias pode ocasionar problemas práticos, notadamente nos setores em que a evolução técnica seja muito rápida. Às vezes, a duração de mercadorias idênticas ou similares poderia dar uma indicação útil, porém, na maioria dos casos, a dificuldade será resolvida provavelmente consultando empresas especializadas, em colaboração com o importador. Cabe observar, igualmente, que será preciso distinguir entre a vida útil de mercadorias novas e usadas, utilizando, por exemplo, "a vida útil total" para as primeiras e "a vida útil remanescente" para as segundas.

13. Uma vez estabelecido o total dos aluguéis, podem ser necessários certos ajustes para estabelecer o valor aduaneiro, seja sob a forma de acréscimos, seja de deduções, dependendo dos termos do contrato e dos princípios fundamentais do Acordo. No que concerne aos acréscimos eventuais, devem ser levados em conta os elementos tributáveis ainda não incluídos nos aluguéis. A esse respeito, os elementos listados no Artigo 8 poderiam, na hipótese, fornecer certas indicações. Quanto às deduções, devem ser deduzidos todos os elementos que não façam parte do valor aduaneiro.

14. O seguinte exemplo ilustra a determinação do valor aduaneiro com base nos aluguéis a pagar. (Para os fins deste exemplo, não foram considerados os elementos mencionados no Artigo 8). Esta abordagem poderá ser aplicável independentemente da duração do contrato. No caso de reexportação das mercadorias antes da expiração da vida útil estimada, a restituição dos direitos aduaneiros e das taxas seria possível, se a legislação nacional assim o permitisse.

Elementos de fato da transação

15. Em razão da expansão de suas atividades, a empresa A do país X decide arrendar uma máquina nova da firma arrendadora B do país Y por uma duração mínima de 36 meses, renováveis. De acordo com os termos do contrato, os custos de instalação e manutenção no país de importação incorridos pelo importador são de 20.000 unidades monetárias (u.m), por ano nos primeiros dois anos de operação e de 30.000 u. m., nos anos subsequentes, pagáveis à firma arrendadora. A máquina é arrendada a 50.000 u. m., por mês, que inclui esses custos e uma taxa de juros de 10%.

16. Tendo em vista a natureza específica da máquina, não podem ser aplicados, sequer com flexibilidade razoável, nenhum dos métodos de valoração (Artigos 1 a 6). Como resultado de consulta entre a Aduana e o importador, decide-se basear o valor aduaneiro na soma dos aluguéis a pagar durante a vida útil total da máquina. Assim, estabeleceu-se que a máquina poderia ser utilizada durante cinco anos.

17. Por conseguinte, aceitar-se-á com base de valoração o montante dos aluguéis a pagar durante cinco anos. Desta soma são deduzidos os gastos de instalação e manutenção, bem como os juros.

18. Os seguintes símbolos são adotados para facilitar o cálculo:

R = total dos aluguéis a pagar durante toda a vida útil das mercadorias.

M = custos de instalação e manutenção

I = juros

Valor Aduaneiro = $R - (M + I)$.

[Os juros a serem deduzidos serão calculados segundo a fórmula de juros compostos.]

Nota: Republicada por ter saído no DOU de 23/6/2022, Seção 1, páginas 57 a 59, com incorreção do original.