

Universidad de Valladolid

**Facultad de Ciencias Económicas y
Empresariales**

Trabajo de Fin de Grado

**Grado en Administración y Dirección de
Empresas**

**Valoración de la deuda aduanera:
El valor de las mercancías**

Presentado por:

Enrique Fernández Amelivia

Valladolid, 14 de Julio de 2021

RESUMEN

El objetivo de este trabajo es estudiar los derechos de aduana, centrándose específicamente en el concepto de valor en aduana, al ser esta la base imponible del impuesto arancelario. Para ello se analiza diversos aspectos como la historia aduanera, la evolución de su recaudación, el territorio aduanero de la Unión Europea y la normativa que utiliza, definiendo conceptos como la importación, exportación y los tributos sobre el comercio exterior. Posteriormente se centra en el estudio de la normativa y metodología que regulan la determinación del valor en aduana, o base imponible, de las mercancías introducidas en el territorio aduanero de la Unión Europea, detallándose el método de transacción, principal método utilizado para obtener el valor en aduana, y explicando, de forma más breve, el resto de métodos secundarios de valoración.

PALABRAS CLAVE: aduana, arancel, métodos de valoración, valor de transacción.

Códigos JEL: F59, H29, H87.

SUMMARY

This research has as main aim the study of custom taxes; it focuses specifically in the customs value concept as it is the tax base of tariff tax. To do so it analyze various aspects as custom history, customs collection's evolution, customs territory in the European Union and the regulation it uses, defining concepts as importation, exportation and taxes in the foreign trade. Then, it focuses in studying the regulation and methodology for the determination of the customs value, or taxable base, of goods sold for export to the European Union's customs territory detailing the customs value of goods, the transaction value, will be extensively detailed, and the secondary methods of customs valuations will be also explained, but in a briefer manner.

Keywords: customs, tariff, methods of customs valuation, transaction value

JEL codes: F59, H29, H87.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

1. Introducción	5
2. Los derechos de Aduana	6
3. Evolución de la recaudación de los aranceles en España ..	9
4. Normativa aduanera	12
5. Ámbito de aplicación	13
5.1 Regulación europea	13
5.2 Caso especial de Ceuta y Melilla	14
5.3 Caso especial de Canarias	15
6. Deuda aduanera	17
7. El arancel de la aduana	18
8. El origen de las mercancías	18
9. El valor en aduana de las mercancías	20
9.1.1 Valor de transacción	22
9.1.1.1 Requisitos de su aplicación	22
9.1.1.2 Método de aplicación	23
9.1.1.3 Elementos que deben y no deben incluirse del valor de transacción	24
9.1.2 Métodos secundarios de valoración en aduana ..	28
9.1.2.1 El valor de transacción de mercancías idénticas	28
9.1.2.2 El valor de transacción de mercancías similares	29
9.1.2.3 El valor basado en el precio unitario	30
9.1.2.4 El valor basado en los costes de producción	30
9.1.2.5 Procedimiento llamado del último recurso ..	31
10. Conclusiones	32
11. Referencias bibliográficas	33
12. Anexo	35

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 3.1	10
Gráfico 3.2	11

1. INTRODUCCIÓN

La globalización de la economía mundial ha trastocado nuestras vidas en muchos sentidos, afectando a todos los países y a todos los sectores productivos. Hasta hace pocas décadas todas las fases de los procesos productivos se llevaban a cabo dentro de las fronteras del país, pero cada vez más, las distintas tareas se realizan más allá de nuestras fronteras. Es por esto, que es nuestro deber como sociedad adaptarnos a los nuevos retos que esta revolución conlleva. Parte fundamental de esa adaptación, pasa por llevar un control de la cantidad, calidad y forma en que los productos y servicios entran y salen de territorio del país. Esta tarea la llevan a cabo las aduanas aplicando en su labor la normativa aduanera. Como señala Pardo Carrero (2019, pág. 263), *“la función de control (...) es indispensable e irrenunciable en la medida que se trata de preservar y proteger intereses públicos tales como la moral, la salud pública, el medio ambiente, la seguridad nacional; es decir, bienes todos esenciales para los países y los cuales se protegen a través del establecimiento de barreras o restricciones que como regla general son hoy de naturaleza no económica”*.

Además de su función principal de vigilancia, los Estados utilizan las aduanas para proteger su mercado interno de productos provenientes de países con precios más competitivos, al penalizarlos con un sobrecoste en forma de impuesto (Martínez *et al.*, 2009). Pese a los controles llevados a cabo por los Estados, los importadores tratan de eludir los mismos con prácticas que conllevan una reducción de la base imponible.

Por todo esto, el objetivo de este trabajo es estudiar los derechos de aduana centrándose específicamente en el concepto de valor en aduana, al ser ésta la base imponible del impuesto arancelario. Asimismo, es importante destacar que el valor en aduana también es de aplicación como base imponible de otros impuestos, como el IVA.

La regulación del valor en aduana es un punto problemático debido a la cantidad de agentes económicos intervinientes en el comercio internacional. Por esto, es importante establecer una normativa que establezca criterios uniformes, con el objetivo de evitar el proteccionismo mediante la modificación

de sus bases de cuantificación, y lograr una mayor transparencia a la hora de comparar los tipos arancelarios de cada país.

Con este objetivo, examinaremos en primer lugar, quién tiene la potestad de regular la normativa aduanera, y cuál es su ámbito de aplicación teniendo en cuenta que España forma parte del mercado común de la Unión Europea.

En segundo lugar, explicaremos cuáles son las formas en las que se puede aplicar el impuesto sobre los productos importados centrándonos en el tipo “*ad valorem*”, ya que requiere explicación las distintas formas en que se puede calcular el valor en aduana de las mercancías, no sin antes hacer una breve mención al impacto en la base imponible del origen de las mercancías.

Por último, siendo esta la parte principal del trabajo se detallará cuáles son los diferentes métodos de valor en aduana de las mercancías, centrándose sobre todo, en el método de valor de transacción, ya que es el principal, pero sin dejar de lado los métodos secundarios. De esta forma, se habrán explicado los tres elementos (tipo de arancel, origen de la mercancía y valor en aduana) que intervienen a la hora de calcular la deuda aduanera.

2. LOS DERECHOS DE ADUANA

Los denominados “tributos sobre el comercio exterior” son aquellos que gravan las mercancías a su entrada o salida de las fronteras de un país (Lagares Calvo, 1995). Hay cuatro tipos de tributos sobre el comercio exterior: derechos de aduana, exacciones de efecto equivalente a derechos de aduana, derechos reguladores y derechos compensadores.

En primer lugar, los derechos de aduanas o derechos arancelarios son aquellos tributos que gravan las mercancías por el hecho de atravesar una línea aduanera. Actualmente, no se pone en duda que los derechos de aduana tienen naturaleza tributaria incluyéndose en la categoría de impuestos, caracterizándose como impuestos indirectos, reales, objetivos e instantáneos (Pérez Royo *et al.*, 2020).

En segundo lugar, las exacciones de efecto equivalente a derechos de aduanas se definen, por su parte, como contraprestaciones que la administración aduanera exige a los operadores económicos por los servicios que ésta les presta (Lagares Calvo, 1995).

En tercer lugar, los derechos reguladores son aquellos tributos que tienen por objeto influir o equiparar el precio del producto importado con los productos en el mercado interior del país de importación.

Por último, los derechos compensadores se caracterizan por tener por objeto que los productos del país sean sometidos a una presión fiscal igual a la que sufren otros productos iguales o similares que son objeto de operaciones interiores (Lagares Calvo, 1995).

Como ya se ha señalado, este trabajo se centra en el valor en aduana, que es la base imponible de los derechos de aduana, por ello resulta necesario detenerse a explicar, aunque sea someramente, el hecho imponible, el tipo de gravamen y los sujetos pasivos de este impuesto.

El hecho imponible de los derechos de aduana es la importación o exportación, es decir, el paso de la mercancía por una línea aduanera. Los tipos de gravamen son muy variados, ya que dependen de la clasificación arancelaria de las mercancías y su origen geográfico, conceptos que explicaremos más adelante. Por último, el sujeto pasivo normalmente es la persona que lleva a cabo la importación o exportación, aunque también puede serlo un agente de aduana.

Por lo que respecta a los orígenes y justificación de este tipo de impuestos, cabe señalar que los derechos de aduanas se utilizaban ya en las civilizaciones egipcia, griega y romana (Basaldúa, 1998), donde su función principal era recaudar, sin dejar de lado su finalidad como instrumento de política comercial, al permitir, o impedir, la entrada o salida de mercancías. No obstante, no fue hasta el siglo XVII cuando estos impuestos adquirieron una nueva función que con el tiempo sería la predominante (Martínez *et al.*, 2009): se trata de la protección de la economía de las importaciones provenientes de terceros países. El proteccionismo mediante aranceles tuvo su punto álgido con el

desarrollo industrial, ya que era fundamental proteger a los productores internos de los productos extranjeros.

Tras la Segunda Guerra Mundial, se crearon múltiples organizaciones internacionales, entre las que destaca la Organización Mundial del Comercio, que promovían la reducción de los aranceles con el objetivo de dinamizar la economía mundial. Gracias a estas organizaciones la función principal de las aduanas, a día hoy, es el control y la fiscalización del comercio exterior.

El 1 de enero de 1986 España se unió a las Comunidad Económica Europea (CEE), lo que supuso una gran revolución en la regulación aduanera, ya que a partir de ese momento entraban en vigor todos los reglamentos comunitarios.

La principal modificación fue el cambio en la forma de valorar las mercancías importadas se pasó, del sistema llamado “Definición de Bruselas” que las calculaba en función del valor teórico de las mercancías, al sistema denominado “Código de Valoración del GATT” basado en el valor de transacción (Mascó *et al.*, 2013).

Otra fecha fundamental para entender la regulación aduanera actual es el 1 de enero de 1993, ya que ese día la CEE era sustituida por la Unión Europea (UE). Este cambio conllevó la creación de un mercado único europeo que suprimía las fronteras internas, permitiendo la libre circulación de mercancías dentro del mercado aduanero común formado por los Estados miembros (Herrera, 2016).

Este mercado aduanero común requería de una legislación, por lo que el 1 de enero de 1994 entró en vigor el Código Aduanero Común, que era una recopilación de todos los reglamentos comunitarios en materia aduanera. Este Código ha sido modificado en dos ocasiones, en primer lugar en 2008 con la creación del Código Aduanero Comunitario y en 2013 con la publicación del Código Aduanero de la Unión (en adelante CAU).

En la actualidad, pese a que la función fundamental de los derechos sobre aduanas es de control, también tienen un fin recaudatorio, teniendo como efectos negativos, según diversos estudios (*vid.* Lawrence y Weinstein, 1999;

Mahadeven y Suardi, 2007; Awokuse, 2008; Kababie, 2010), como la reducción tanto del comercio internacional-como del crecimiento económico.

Sabiendo esto, lo lógico sería optar por una normativa que incentive tanto la exportación como la importación con el objetivo de alcanzar un mayor desarrollo económico nacional, ya que con una correcta política arancelaria será mucho más fácil alcanzar los objetivos estatales.

3. EVOLUCIÓN DE LA RECAUDACIÓN DE LOS ARANCELES EN ESPAÑA

Antes de iniciar el análisis de la regulación aduanera y de valor en aduana, es conveniente hacer un breve repaso de la evolución histórica de la recaudación de los aranceles en España para poner de manifiesto la relevancia de los impuestos aduaneros.

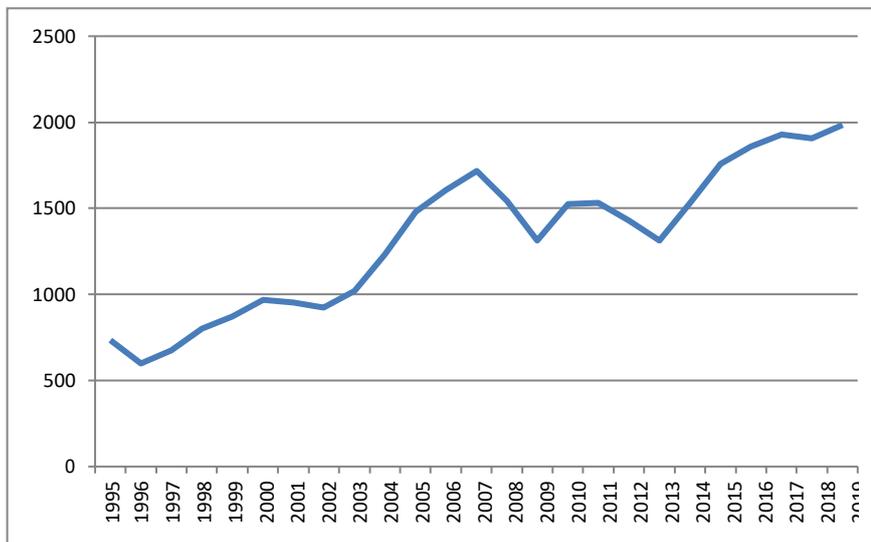
En primer lugar, hay que resaltar la enorme vinculación existente entre el volumen de las importaciones y la recaudación por aranceles. Debido a esto, un análisis cuantitativo de la evolución histórica de los aranceles no estaría completa si no se señala cual ha sido la evolución del comercio exterior en ese mismo periodo de tiempo. Hay que tener en cuenta a la hora de relacionar estas dos magnitudes, que los productos provenientes de los Estados que se encuentren dentro ámbito del CAU no han de pagar arancel. Además, hay países en vías de desarrollo que, pese a no estar dentro de ese ámbito, ven sus aranceles reducidos por estar dentro del sistema de preferencias arancelarias generalizadas (en adelante SPG) de la UE.

El primer año, sobre el que la Agencia Tributaria ofrece datos, es 1995. En este año, España recauda 729 millones de euros teniendo su volumen total de importaciones un valor de 86.394 millones de euros como podemos observar en los gráficos 3.1 y 3.2.

Como se puede apreciar en el gráfico 3.1, la recaudación sigue una tendencia alcista hasta 2007, llegando a incrementos interanuales superiores al 20% en 2004. Las grandes causantes de este aumento son las importaciones, como

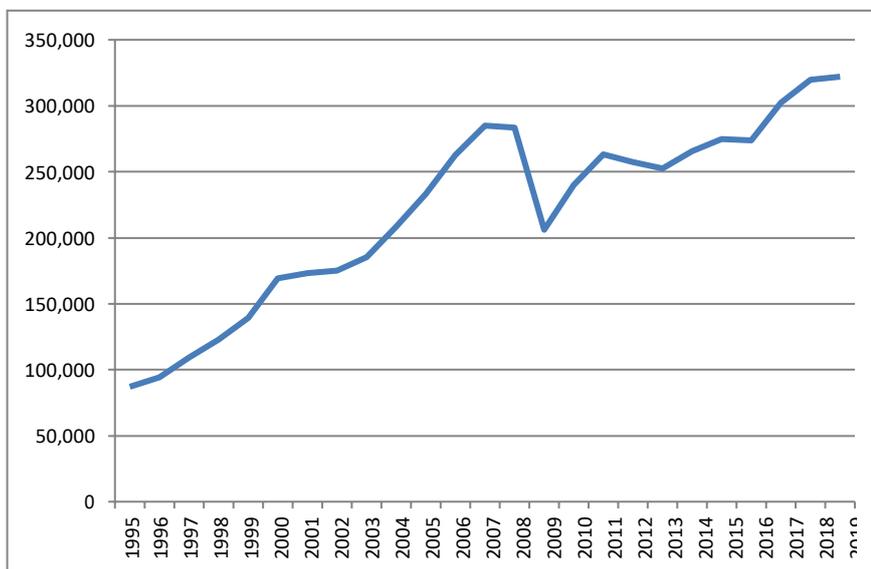
cabía esperar, ya que en este periodo de tiempo sufren un aumento del 230% alcanzando la cifra de 285.308 millones de euros.

Gráfico 3.1: recaudación por aranceles (millones de euros)



Fuente: Agencia tributaria. Informe anual de recaudación tributaria. (1999-2020).

Gráfico 3.2: volumen de importaciones (en millones de euros)



Fuente: Subdirección General de Estudios y Evaluación de Instrumentos de Política Comercial del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo a partir del Departamento de Aduanas e II EE y del Banco de España (1999-2020)

Tras este periodo de bonanza, la crisis económica que se inicia en 2008 lastra los ingresos en este ámbito, produciéndose una reducción desde máximos del 23.6% en 2013. Esta reducción también estuvo provocada por una fuerte reducción en las importaciones.

En los últimos 6 años, tanto la recaudación como las importaciones han sufrido un fuerte repunte hasta superar holgadamente los máximos anteriores. Esto se debe en gran parte a la recuperación lograda por la economía española en el último quinquenio.

Por último, hay que poner en perspectiva la importancia real de la recaudación por aduanas en España en comparación con otros impuestos. Los tres impuestos más importantes, en cuanto a volumen de ingresos, son por este orden: IRPF, IVA e Impuesto de Sociedades. Representando unos ingresos de 87.000 millones, 72.000 millones y 24.000 millones respectivamente (Agencia Tributaria, 2020).

Como se puede observar, los aranceles son un impuesto que representa una cuantía significativamente menor, ya que nunca ha superado los 2.000 millones de recaudación.

No debemos olvidar que la función principal de las aduanas no es la recaudación, sino el control y fiscalización de las mercancías que entran en el mercado común europeo. Además, los Estados miembros no reciben la recaudación por este impuesto, ya que es destinada en su práctica totalidad al presupuesto de la UE (80%), según señala el artículo 2.1 a) de la Decisión 2014/335/CE, solo siendo compensados (en un 20%) por los gastos de gestión y recaudación.

4. NORMATIVA ADUANERA

La normativa aduanera es el conjunto de normas que disciplinan el tráfico de mercancías con el exterior en un territorio. España, desde su entrada en la Unión Europea en 1986, forma una unión aduanera con el resto de Estados miembros. Debido a esto, las competencias normativas en esta materia

corresponden en exclusiva a las instituciones de la UE según los artículos 2.1 y 3.1 Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (en adelante TFUE).

Cuando los Tratados atribuyen a la UE una competencia exclusiva en un ámbito determinado, sólo la UE puede legislar y adoptar actos jurídicamente vinculantes, mientras que los Estados miembros únicamente podrán hacerlo para aplicar actos de la UE o si son facultados por la UE. Esto se debe a la aplicación de los principios de autonomía y primacía de las normas europeas sobre aduanas respecto a las normas nacionales (Herrera, 2016).

Este artículo implica que si un Estado miembro regula sobre materias cuya competencia exclusiva pertenece a la UE, se considerarán sin vigencia, sin que sea necesario que haya un acto expreso de derogación. Esto incluye las situaciones no reguladas por el derecho de la UE. En caso de violación de los Tratados, si el Parlamento Europeo, el Consejo Europeo, la Comisión o el Banco Central Europeo se abstuvieron de pronunciarse, los Estados miembros y las demás instituciones de la UE podrán recurrir al Tribunal de Justicia de la UE con objeto de que declare dicha violación (art. 265 TFUE).

La normativa de la UE con respecto a las aduanas está recogida en el Reglamento (UE) 952/2013, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 9 de octubre de 2013, en el que se recoge el CAU. Además, existen dos reglamentos que complementan y desarrollan al CAU:

1. El Reglamento Delegado (UE) 2015/2446 de la Comisión, por el que se completa el Reglamento (UE) 952/2013.
2. El Reglamento de Ejecución (UE) 2015/2447 de la Comisión, por el que se establecen normas de desarrollo de determinadas disposiciones del Reglamento (UE) 952/2013.

Además, de estos dos reglamentos también hay que incluir, en este apartado, dos reglamentos que regulan supuestos concretos en materia aduanera:

1. El Reglamento CEE 2658/87 del Consejo relativo a la nomenclatura arancelaria y estadística y al arancel aduanero común.
2. El Reglamento 1186/2009 del Consejo relativo al establecimiento de un régimen comunitario de franquicias aduaneras.

En el ámbito nacional, la regulación aduanera se basa en la Ley General Tributaria y sus reglamentos. Hay que recordar que la normativa nacional solo podrá regular los aspectos que haya sido delegados de forma expresa por la normativa comunitaria. Esa regulación nacional tiene que ser compatible con el Derecho aduanero de la UE (Herrera, 2016). Además de estos actos, atendiendo a lo dispuesto en el artículo 291.1 TFUE, los Estados miembros deberán adoptar todas las medidas de Derecho interno necesarias para la ejecución de los actos jurídicamente vinculantes de la UE. Esto implica que los Estados miembros puedan regular aquellos aspectos en materia aduanera necesarios para la ejecución de los actos jurídicamente vinculantes de la UE.

5. ÁMBITO DE APLICACIÓN

5.1 Regulación europea.

El ámbito de aplicación del CAU, regulado en el artículo 4 del Reglamento 952/2013, está formado por los territorios de los países miembros incluyéndose su mar territorial, sus aguas interiores y su espacio aéreo. Sin embargo, existen territorios que pese a formar parte de la UE no están dentro del ámbito de aplicación del CAU:

- Dentro del territorio de Dinamarca, no se incluyen las Islas Feroe y Groenlandia.
- Dentro del territorio de Alemania, no se incluyen la Isla de Heligoland y el territorio de Büsingen.
- Dentro del territorio de España, no se incluyen Ceuta y Melilla.
- Dentro del territorio de Francia, no se incluyen los países y territorios franceses de ultramar a los que se apliquen las disposiciones de la cuarta parte del TFUE.
- Dentro del territorio de Italia, no se incluyen los municipios de Livigno y Campione d'Italia, y las aguas nacionales del Lago de Lugano comprendidas entre la orilla y la frontera política de la zona situada entre Ponte Tresa y Porto Ceresio.

También existen Estados que no están dentro de la UE pero que están dentro del ámbito de aplicación del CAU:

- El territorio de Mónaco, tal y como se define en el Convenio aduanero firmado en París el 18 de mayo de 1963.
- El territorio de las zonas de soberanía del Reino Unido de Akrotiri y Dhekelia, tal como se definen en el Tratado relativo al Establecimiento de la República de Chipre, firmado en Nicosia el 16 de agosto de 1960.

5.2 Caso especial de Ceuta y Melilla.

Las ciudades autónomas de Ceuta y Melilla, pese a formar parte de España, no están dentro del ámbito de aplicación del CAU como establece el propio código.

Los productos originarios en Ceuta y Melilla están libres de derechos a la importación según el artículo 2 del Protocolo nº 2 del acta de adhesión de 1985. Los requisitos para que un producto se considere originario están recogidos en el artículo 2.2 del reglamento 82/2001 del Consejo, relativo a la definición de la noción de «productos originarios» y a los métodos de cooperación administrativa en el comercio entre el territorio aduanero de la Comunidad y Ceuta y Melilla:

- a) Los productos tienen que ser enteramente obtenidos en Ceuta y Melilla.
- b) Los productos obtenidos en Ceuta y Melilla que contengan materias que no hayan sido enteramente obtenidas allí, siempre que dichas materias hayan sido objeto de elaboraciones o transformaciones suficientes en Ceuta y Melilla.

La no aplicación de los derechos de importación a los productos originarios en Ceuta y Melilla no implica que no estén gravados, ya que se les aplica el *Impuesto sobre la producción, los servicios y la importación regulado en la Ley 8/1991*, de 25 de marzo, por la que se aprueba el arbitrio sobre la producción y la importación en las ciudades de Ceuta y Melilla.

El Impuesto sobre la Producción, los Servicios y la Importación es un impuesto indirecto de carácter municipal, que grava la producción, elaboración e importación de toda clase de bienes muebles corporales, las prestaciones de servicios y las entregas de bienes inmuebles situados en las Ciudades de Ceuta y Melilla (art. 1 de la Ley 8/1991).

5.3 Caso especial de Canarias.

Las Islas Canarias no están incluidas dentro de las excepciones del ámbito de aplicación del CAU. Sin embargo, el arancel aduanero común tiene algunas peculiaridades en su aplicación.

En primer lugar, se establece un Mecanismo Especial de Abastecimiento (MEA) que conlleva la suspensión temporal de los derechos arancelarios para:

- Los productos industriales, como regula artículo 3 del Reglamento CE 1386/2011 del Consejo, por el que se suspenden temporalmente los derechos autónomos del arancel aduanero común para las importaciones de determinados productos industriales a las Islas Canarias. Hay que hacer una matización en este punto, la suspensión está subordinada al destino final de la mercancía.
- Los productos de la pesca, como regula el Reglamento UE 2020/1785 del Consejo, relativo a la apertura y el modo de gestión de contingentes arancelarios autónomos de la UE para las importaciones de determinados productos de la pesca en las Islas Canarias desde 2021 hasta 2027. Hay que hacer una matización en este punto, los productos de pesca tiene que cumplir los requisitos de cantidad que indica el anexo del reglamento.

En segundo lugar, se constituye un Régimen Específico de Abastecimiento (REA) para productos agrícolas, regulado en el Reglamento UE 228/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo, por el que se establecen medidas específicas en el sector agrícola en favor de las regiones ultraperiféricas de la Unión y por el que se deroga el Reglamento (CE) 247/2006 del Consejo.

En aplicación de dicho Régimen, se establece una exención de derechos de aduanas, es decir, no se aplicará derecho alguno a la importación en las Islas Canarias -tampoco en el resto de regiones ultraperiféricas- de productos directamente procedentes de terceros países sujetos al régimen específico de abastecimiento, si están dentro de los límites cuantitativos establecidos en el mismo (art. 7.1 Reglamento UE 228/2013). Asimismo, se concederá una ayuda para el abastecimiento a las Islas Canarias (también al resto de regiones ultraperiféricas) de productos procedentes de la UE, que formen parte de existencias públicas, como consecuencia de la aplicación de medidas de intervención o que se hallen disponibles en el mercado de la UE (art. 7.2 del Reglamento UE 228/2013). Estas ayudas, financiadas a través de la Política Agraria Común de la UE, tienen un doble objetivo. Primero, el mantenimiento de un nivel de precios razonable para los productos agroalimentarios que cubre. Segundo, proveer a la industria agroalimentaria de materias primas a precios competitivos.

6. LA DEUDA ADUANERA

La deuda aduanera regulada por el CAU, se puede definir como la obligación de una persona de pagar el importe de los derechos de importación o de exportación aplicables a mercancías específicas con arreglo a la legislación aduanera vigente (art. 5.18 del CAU). Según su origen, la deuda aduanera se puede clasificar en dos categorías.

1. La deuda aduanera de importación es aquella que se genera por la inclusión de mercancías no pertenecientes a la UE sujetas a derechos de importación en alguno de los regímenes aduaneros siguientes (art. 77 del CAU):
 - a) El despacho a libre práctica, es decir, la conversión a comunitaria de mercancías originarias de terceros países mediante el pago de aranceles.
 - b) La importación temporal con exención parcial de derechos de importación se concede a aquellas mercancías que no cumplen las condiciones para que sea de aplicación una exención total.

La deuda aduanera de importación también puede nacer por el incumplimiento de obligaciones, o condiciones establecidas en la legislación aduanera (art.79 del CAU).

2. La deuda aduanera de exportación nace al incluirse las mercancías sujetas a derechos de exportación en el régimen de exportación o en el régimen de perfeccionamiento pasivo (art. 81 del CAU). La deuda aduanera de exportación también puede nacer por el incumplimiento de obligaciones o condiciones establecidas en la legislación aduanera, (art. 82 del CAU).

El cálculo de la deuda aduanera ya sea de importación o de exportación depende de tres factores: el arancel de la aduana, el origen de la mercancía y el valor en aduana de la mercancía (Mascó *et al*, 2013; Solé Estalella *et al* 2017). A continuación, se hará un breve análisis de las dos primeras para centrarnos en la última, ya que es la que más dificultades genera.

7. EL ARANCEL DE LA ADUANA

El tipo arancelario a aplicar en la aduana puede ser clasificado de dos formas (Cano Martínez, 2017):

1. En función de la mercancía y el país de origen, hay dos opciones:
 - Tipo general o no preferencial: se aplica a las mercancías importadas de países con los que la UE no tiene acuerdos ni forman parte del SPG. En este caso, el tipo arancelario es mayor ya que no se benefician de ninguna reducción.
 - Tipo preferencial: se aplica a las mercancías importadas de países con los que la UE tiene acuerdos aduaneros.
2. En función de su forma de aplicación, hay tres opciones:
 - Tipo “*ad valorem*”: se aplica un porcentaje sobre el valor en aduana de las mercancías. Son los más numerosos.
 - Tipo específico: se aplica una cantidad por unidad de mercancía.
 - Tipo mixto: se aplican de forma simultánea el tipo específico y el tipo “*ad valorem*”.

8. EL ORIGEN DE LA MERCANCÍA

El origen de las mercancías es un elemento fundamental a la hora de determinar el valor de la deuda aduanera. No hay que confundir el origen de las mercancías con el país de procedencia de las mercancías, es decir, el país desde el que entran las mercancías en la UE (Cano Martínez, 2017).

El primer problema al que no enfrentamos es dilucidar el origen de las mercancías. El artículo 60.1 del CAU aclara que se considerará que las mercancías enteramente obtenidas en un solo país o territorio tienen su origen en ese país o territorio.

Una mercancía se considera obtenida en un país, según el artículo 31 del Reglamento Delegado (UE) 2015/2446 de la Comisión, cuando;

- a) Los productos minerales han sido extraídos en dicho país o territorio.
- b) Los productos vegetales han sido recolectados en ese país.
- c) Los animales vivos han nacido y han sido criado en ese país.
- d) Los productos procedentes de animales vivos sean de animales criados en ese país.
- e) Los productos de la caza y de la pesca han sido generados de actividad practicadas en ese país.
- f) Los productos de la pesca marítima, y otros productos extraídos del mar, han sido extraídos por buques matriculados en el país o territorio y que enarbolan pabellón de ese país o territorio fuera de las aguas territoriales del país.
- g) Las mercancías obtenidas, o producidas a bordo de buques-factoría a partir productos de la pesca marítima, y otros productos extraídos del mar siempre que dichos buques-factoría estén matriculados en dicho país o territorio y enarbolan su pabellón.
- h) El país ejerza derechos exclusivos de explotación sobre el suelo o subsuelo del que son extraídos están situados fuera de las aguas territoriales.
- i) Los desperdicios y desechos resultantes de operaciones de fabricación, y los artículos usados que hayan sido recogidos en dicho país y solo puedan servir para la recuperación de materias primas.

- j) Se producen exclusivamente a partir de los productos mencionados en los apartados anteriores.

El artículo 60.2 del CAU señala que en el caso de que una mercancía haya sido producida en más de un país, se considerará que la mercancía tienen su origen en aquel en el que se haya producido su última transformación o elaboración sustancial, económicamente justificada, efectuada en una empresa equipada a tal efecto, y que haya conducido a la fabricación de un producto nuevo o que represente un grado de fabricación importante.

En función del país de origen, las mercancías se pueden clasificar en (Mascó *et al.*, 2013):

- Mercancías de origen no preferencial: tienen origen en Estados con los que la UE no tiene un acuerdo internacional para la importación y exportación.
- Mercancías de origen preferencial: tienen origen en Estados con los que la UE tiene un acuerdo internacional o un acuerdo autónomo para la importación y exportación. En este ámbito, destaca el SPG, que permite que algunos países en vías de desarrollo paguen aranceles reducidos por sus exportaciones a la UE. Hay tres regímenes:
 - Régimen general: se reducen los aranceles de las mercancías importadas a la UE por un país en desarrollo.
 - Régimen especial de estímulo: aranceles aún más reducidos con la condición de que apliquen ciertos convenios internacionales sobre derechos humanos.
 - Régimen especial para los países menos desarrollados: las importaciones están exentas para los países incluidos en la lista de la ONU de países menos desarrollados.

9. EL VALOR EN ADUANA DE LAS MERCANCÍAS

El valor en aduana es necesario en aquellos casos en los que se apliquen los tipos arancelarios “*ad valorem*” y mixto, ya que como se ha mencionado en el

apartado anterior, se aplica sobre el valor en aduana de la mercancía (Cano Martínez, 2017).

El valor en aduana es la base imponible sobre la que se calcularán los derechos aduaneros al aplicar el tipo arancelario. No hay que confundir este importe con el valor de la mercancía, ya que el valor en aduana puede contener otros gastos o costes accesorios.

Hasta 1979, había diversos métodos de valoración de mercancías en aduana lo que dificultaba enormemente el desarrollo del comercio internacional. En abril de 1979, se creó el Código de Valoración del GATT por el que se establecía un procedimiento común de valoración basado en la noción real de valor de las mercancías (Juárez Allende, 2020).

El Código de Valoración del GATT establece los siguientes métodos para determinar la base imponible “*ad valorem*” de los derechos arancelarios de importación:

- Valor de transacción.
- Valor de transacción de mercancías idénticas.
- Valor de transacción de mercancías similares.
- Procedimiento sustractivo.
- Procedimiento basado en el coste de producción.
- Procedimiento llamado del último recurso.

La UE firmó el Convenio de Valoración por lo que aplica las formas de valoración en él establecidas (70 y 74 CAU).

Hay que señalar que, como vamos a ver a continuación, la regulación trata de ser precisa para evitar las lagunas y antinomias, siempre surgen conflictos a la hora de aplicar, en la práctica, el valor en aduana sobre todo en lo relativo a los ajustes llevados a cabo a posteriori en el precio¹.

¹ Un ejemplo, es la sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea de 20 de diciembre de 2017 (asunto C-529/16 Hamamatsu) donde una empresa alemana solicitaba la devolución de parte de los derechos de aduana por una compra hecha a una sociedad japonesa vinculada debido a que finalmente el valor de transacción pactado había sido de menor cuantía.

9.1. Valor de transacción.

9.1.1 Requisitos para su aplicación.

El valor de transacción es el método principal de valoración de mercancías en aduana (Mascó *et al.*, 2013; Solé Estalella *et al.*, 2017). Las condiciones exigidas para su aplicación son las siguientes (art. 70.3 CAU):

- a) Que no existan restricciones para la utilización o disposición de las mercancías por parte del comprador fuera de las siguientes:
 1. Restricciones exigidas por las normas o por las autoridades de la UE.
 2. Limitaciones de la zona geográfica en la que las mercancías puedan ser objeto de reventa.
 3. Restricciones que no afecten sustancialmente al valor en aduana de las mercancías.
- b) Que ni la venta ni el precio estén sujetos a condiciones o consideraciones que impidan determinar el valor de las mercancías, excepto si su valor puede determinarse con relación a las mercaderías que se estén valorando. En este caso, se considerara parte del precio pagado o a pagar, salvo si esas condiciones o contraprestaciones se refieren a:
 - Las actividades, incluidas las actividades de marketing, efectuadas por el comprador o una empresa relacionada con el comprador por cuenta de este último o por cuenta de la propia empresa distintas de los elementos incluidos en el valor de transacción de la aduana.
 - Uno de los elementos incluidos en el valor de transacción en aduana.
- c) Que ninguno de los beneficios derivados de la reventa, cesión o utilización posterior de las mercancías por el comprador repercuta directa o indirectamente en el vendedor, salvo que el valor pueda valorarse convenientemente.
- d) Que no exista vinculación entre comprador y vendedor o la vinculación no tenga influencia en el precio. Se considera que dos personas están

vinculadas si se cumple alguna de las siguientes condiciones (art. 127 CAU):

1. Si una de ellas forma parte de la dirección o del consejo de administración de la empresa de la otra.
2. Si ambas tienen jurídicamente la condición de asociadas.
3. Si una es empleada de otra.
4. Si una tercera persona posee, controla o tiene directa o indirectamente el 5 % o más de las acciones o títulos con derecho a voto de una y otra.
5. Si una de ellas controla, directa o indirectamente, a la otra.
6. Si ambas son controladas, directa o indirectamente, por una tercera persona.
7. Si juntas controlan, directa o indirectamente, a una tercera persona.
8. Si son miembros de la misma familia.

Las personas asociadas en negocios de manera que una de ellas sea el agente, distribuidor o concesionario exclusivo, llámese como se llame, de la otra, solo se considerarán vinculadas cuando cumplan los criterios que se acaban de mencionar.

Se considerará que una persona controla a otra cuando tenga la capacidad jurídica o efectiva de imponer directrices a esta última.

9.1.2 Método de aplicación.

La base principal para determinar el valor en aduana de las mercancías será el valor de transacción, que es el precio realmente pagado o por pagar cuando se vendan para su exportación al territorio aduanero de la UE, ajustado, en su caso (art. 70.1 CAU).

El precio realmente pagado o por pagar será el pago total que el comprador haya efectuado o deba efectuar al vendedor o a un tercero en favor del vendedor por las mercancías importadas, e incluirá todos los pagos efectuados o por efectuar como condición de la venta de esas mercancías (art, 70.2 CAU).

El artículo 129 del Reglamento de Ejecución (UE) 2015/2447 de la Comisión establece que las personas a las que puede pagar el comprador son:

- a) El vendedor.
- b) Un tercero en favor del vendedor.
- c) Un tercero vinculado con el vendedor.
- d) Un tercero cuando el pago ha dicho tercero se realice a fin de cumplir una obligación del vendedor.

Los pagos podrán efectuarse mediante cartas de crédito o instrumentos negociables, y realizarse directa o indirectamente.

Las actividades, incluidas las actividades de marketing, efectuadas por el comprador o una empresa relacionada con el comprador, distintas de los elementos incluidos en el valor de transacción en aduana, no se considerarán un pago indirecto al vendedor.

De lo anteriormente expuesto se puede deducir que es necesario que haya una venta. Esto plantea dos problemas:

1. En primer lugar, en los supuestos en que no haya una venta no se podría aplicar este método, sino que habría que acudir a alguno de los métodos secundarios. Para saber cuándo estamos ante una venta tenemos que recurrir al listado de la consulta 1.1 del Comité Técnico de Valoración en Aduana donde se recogen todos los supuestos no considerados como venta:
 - Suministros gratuitos.
 - Mercancías importadas en consignación.
 - Mercancías importadas por intermediarios que no las compran pero las venden después de la importación.
 - Mercancías importadas por sucursales que no tienen personalidad jurídica.
 - Mercancías importadas en ejecución de un contrato de alquiler o de leasing.
 - Mercancías entregadas en préstamos que siguen siendo propiedad del expendedor.

- Mercancías que se importan para su destrucción.
2. En segundo lugar, nos podemos encontrar con la situación en la que hay múltiples ventas. En estos casos, el valor de transacción de las mercancías vendidas para su exportación al territorio aduanero de la UE se determinará en el momento de la admisión de la declaración en aduana, basándose en la venta que se produzca inmediatamente antes de que las mercancías hayan sido introducidas en ese territorio aduanero (art.128.1 del Reglamento de Ejecución (UE) 2015/2447 de la Comisión).

9.1.3 Elementos que deben y no deben incluirse del valor de transacción.

El valor de transacción de las mercancías importadas incluye los siguientes elementos (art. 71 CAU):

- a) Si han sido sufragados por el comprador y no se incluyen en el precio pagado o por pagar por las mercancías:
 - i. Las comisiones y los gastos de corretaje, salvo las comisiones de compra.
 - ii. El coste de los envases que, a efectos aduaneros, se considere que forman un todo con la mercancía.
 - iii. El coste de embalaje, tanto por la mano de obra como por los materiales.
- b) El valor de los siguientes bienes y servicios cuando hayan sido suministrados directa o indirectamente por el comprador, gratuitamente o a precios reducidos, y utilizados en la producción y venta para la exportación de las mercancías importadas siempre que dicho valor no esté incluido en el precio realmente pagado o por pagar:
 - i. Materiales, componentes, partes y elementos similares incorporados a las mercancías importadas.
 - ii. Herramientas, matrices, moldes y objetos similares utilizados en la producción de las mercancías importadas.
 - iii. Materiales consumidos en la producción de las mercancías importadas.

- iv. Trabajos de ingeniería, de desarrollo, artísticos y de diseño, planos y croquis, realizados fuera de la UE y necesarios para la producción de las mercancías importadas.
- c) Los cánones y derechos de licencia relacionados con las mercancías objeto de valoración que el comprador esté obligado a pagar, directa o indirectamente, como condición de la venta de dichas mercancías siempre que su valor no esté incluido en el precio realmente pagado o por pagar.
- d) El valor de cualquier parte del producto de una posterior reventa, cesión o utilización de las mercancías importadas, que revierta directa o indirectamente al vendedor.
- e) Los siguientes costes, hasta el lugar por donde se introducen las mercancías en el territorio aduanero de la UE:
 - i. Los gastos de transporte y de seguro de las mercancías importadas.
 - ii. Los gastos de carga y de manipulación asociados al transporte de las mercancías importadas.

Cualquiera de estos elementos que se sume al precio realmente pagado, o por pagar, se deberá valorar exclusivamente en base a datos objetivos y cuantificables.

Por su parte, no se pueden incluir en el valor de transacción los siguientes elementos (art. 72 CAU):

- a) Los gastos de transporte de las mercancías importadas después de su entrada en el territorio aduanero de la UE.
- b) Los gastos de construcción, instalación, montaje, mantenimiento o asistencia técnica, realizados después de la entrada en el territorio aduanero de la UE de las mercancías importadas, tales como instalaciones, máquinas o material industrial.
- c) Los importes de los intereses derivados de un acuerdo de financiación contraído por el comprador, relativo a la compra de las mercancías importadas, independientemente de que la financiación corra a cargo del vendedor o de otra persona, siempre que el acuerdo de financiación

conste por escrito y que el comprador pueda demostrar que se cumplen las siguientes condiciones:

- i. Que tales mercancías se venden efectivamente al precio declarado como realmente pagado o por pagar.
 - ii. Que el tipo de interés exigido no excede del aplicado corrientemente a tales transacciones en el país y en el momento en que se haya proporcionado la financiación.
- d) Derechos de reproducción en la UE de las mercancías importadas.
 - e) Comisiones de compra.
 - f) Derechos de importación y otros gravámenes pagaderos en la UE como consecuencia de la importación o la venta de las mercancías.
 - g) Los pagos que efectúe el comprador por el derecho de distribución o reventa de las mercancías importadas, cuando no constituyan una condición de la venta de dichas mercancías para su exportación a la UE, excepto los cánones y derechos de licencia que el comprador este obligado a pagar como condición de venta siempre que su valor no esté incluido en el precio realmente pagado o por pagar.

9.2 Métodos secundarios de valoración en aduana.

En el caso de que no se pueda aplicar el método del valor de transacción, el artículo 74.2 del CAU establece que se aplicarán sucesivamente los siguientes métodos regulados en su propio texto y en su reglamento de ejecución:

- El valor de transacción de mercancías idénticas.
- El valor de transacción de mercancías similares.
- El valor basado en el precio unitario.
- El valor basado en los costes de producción.

Si no fuera posible calcular el valor con ninguno de los métodos anteriores se recurrirá al procedimiento alternativo o de último recurso (art.74.3 CAU).

9.2.1 Valor de transacción de mercancías idénticas.

El artículo 74.2 a) del CAU establece que este método de valoración determina el valor, en la aduana, basándose en el valor de transacción de mercancías idénticas que se vendan para su exportación al territorio aduanero de la UE, y se exporten a ella al mismo tiempo que las mercancías que deban valorarse o en una fecha próxima.

Es necesario que las mercancías sean producidas en el mismo país y que sean iguales en todos los aspectos, incluidas sus características físicas, su calidad y su prestigio comercial. Las pequeñas diferencias de aspecto no impedirán que se consideren idénticas las mercancías que en todo lo demás se ajusten a la definición, según el artículo 1 del Reglamento de Ejecución (UE) 2015/2447 de la Comisión.

Existen algunos ajustes para poder equiparar la transacción a valorar con aquella de mercancías idénticas (art.141 del Reglamento de Ejecución (UE) 2015/2447 de la Comisión):

- Corregir las diferencias atribuibles al nivel comercial y a las cantidades vendidas.
- Corregir las diferencias significativas en los costes y gastos entre las mercancías importadas, y las mercancías idénticas, debido a diferencias de distancia y de modos de transporte.

9.2.2 Valor de transacción de mercancías similares.

El artículo 74.2 b) del CAU establece que este método es similar al anterior, ya que su regulación es idéntica, puesto que el valor de transacción se calcula basándose en el valor de transacción de mercancías similares que se vendan para su exportación al territorio aduanero de la UE, y se exporten a ella al mismo tiempo que las mercancías que deban valorarse o en una fecha próxima.

La diferencia radica en qué se entiende por mercancías similares. Se consideran mercancías similares a las mercancías producidas en el mismo país

y que, sin ser iguales en todos los aspectos, presenten unas características y una composición semejantes que les permitan cumplir las mismas funciones y ser comercialmente intercambiables.

Para determinar si unas mercancías son similares habrá que tomar en consideración, entre otros factores, su calidad, su prestigio comercial y la existencia de una marca de fábrica o de comercio (art. 1 del Reglamento de Ejecución (UE) 2015/2447 de la Comisión). La diferencia con las mercancías idénticas se produce al relajarse los requisitos para considerarlas como tal.

9.2.3 Procedimiento basado en el precio unitario.

El artículo 74.2 c) del CAU establece que este método determina el valor en aduana en función del precio unitario al que se vendan en el territorio aduanero de la UE, a personas no vinculadas con los vendedores, la mayor cantidad total de las mercancías importadas, o de otras mercancías idénticas o similares también importadas.

Se entiende como precio unitario aquel por el que las mercancías idénticas o similares se vendan en la UE en el mismo estado en que son importadas, y en el momento de la importación de las mercancías objeto de valoración o en un momento muy cercano (art. 142.1 del Reglamento de Ejecución (UE) 2015/2447 de la Comisión). En otras palabras, el valor en aduana es el valor de comercialización de la mercancía en el territorio al que se importan las mercancías.

El artículo 142.3 del Reglamento de Ejecución (UE) 2015/2447 de la Comisión indica que, si no existe un precio unitario porque no son un producto final, se utilizará el precio unitario al que se vendan las mercancías importadas en el territorio aduanero de la UE tras haber sido objeto de una elaboración o transformación ulterior, teniendo en cuenta el valor añadido por las elaboraciones o transformaciones. Es decir, el precio unitario se obtiene de mercancías importadas que han sido objeto de transformación posterior aplicándoles las reducciones por el valor añadido ulteriormente.

9.2.4 Procedimiento basado en el coste de producción.

El artículo 74.2 d) del CAU establece que este método determina el coste en aduana mediante la suma de:

- El coste o valor de los materiales y del proceso de fabricación o transformación empleados en la producción de las mercancías importadas.
- La cantidad en concepto de beneficios y gastos generales, igual a la que suele cargarse en las ventas de mercancías de la misma naturaleza o especie que las que se valoren, efectuadas por productores del país de exportación en operaciones de exportación con destino a la UE.
- El coste o valor de los gastos de transportes, seguro, carga y manipulación asociados a las mercancías importadas.

9.2.5 Procedimiento llamado del último recurso.

Este método solo se aplica en los casos en los que no se haya podido determinar el valor por alguno de los métodos anteriores (art. 144.1 Reglamento de Ejecución (UE) 2015/2447 de la Comisión). Este método consiste en la aplicación del resto de métodos, con cierta flexibilidad, aunque con ciertas restricciones, ya que en ningún caso se podrán utilizar los siguientes elementos para determinar el valor en aduana (art. 144.2 Reglamento de Ejecución (UE) 2015/2447 de la Comisión):

- El precio de venta en el territorio aduanero de la UE de mercancías producidas en dicho territorio.
- Un sistema en el que el valor más alto de entre dos posibles se utiliza para la valoración en aduana.
- El precio de mercancías en el mercado nacional del país exportador.
- Un coste de producción distinto de los valores calculados que se hayan determinado para mercancías idénticas o similares.
- Los precios de exportación a un tercer país.
- Valores en aduana mínimos y arbitrarios o ficticios.

10. CONCLUSIONES

Una vez analizada la regulación para la obtención del valor en aduana se pueden señalar las siguientes conclusiones:

El estudio de la normativa aduanera es parte fundamental a la hora de conocer los entresijos del comercio internacional. Pese a que es una normativa muy compleja debido a su búsqueda de la precisión, es expuesta mediante normas europeas de forma estructurada en una única directiva.

Tanto el valor en aduana como el resto de elementos de los derechos aduaneros han sufrido pocas modificaciones, desde la aprobación del GATT en 1979, pese a las cambiantes características de los bienes y servicios objeto del comercio internacional.

Pese a que los métodos de determinación del valor en aduana son claramente expuestos en la normativa, desde el punto de vista práctico, surgen más conflictos a la hora de identificar y valorar correctamente algunos de los ajustes que se plantean.

Se puede apreciar una gran diferencia entre el método de valor de transacción y los métodos secundarios que los hace menos deseables. Los métodos secundarios contienen elementos teóricos, por ejemplo, en los métodos de valor transacción de mercancías idénticas o similares se tienen en cuenta el valor de transacción de otras mercancías, mientras que el método de valor de transacción se basa en el valor que realmente tiene la mercadería. Estas diferencias provocan que el 90% del comercio mundial se valore en base al método de valor de transacción, ya que proporciona más previsibilidad, uniformidad y transparencia (OMC, 2021).

Como ponen de manifiesto algunos estudios realizados (*vid.* Zamora Torres y Navarro Chávez, 2015), la normativa aduanera europea, y concretamente el valor en aduana, se ha revelado como una forma eficaz para controlar el flujo de importaciones y exportaciones para impedir la infravaloración de los bienes y servicios en aduana mediante acciones fraudulentas, en especial en países europeos.

11. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Awokuse, T., (2008): "Trade Openness and Economic Growth: Is Growth Export-led or Import-led?" University of Delaware.

Basaldúa, R. X. (1998) *Introducción al Derecho Aduanero: concepto y contenido*. Editorial Abeledo-Perrot, Buenos Aires.

Cano Martínez, M. (2017): *La deuda aduanera: el código aduanero de la Unión*. Editorial Arola. Tarragona.

Herrera Orozco, C.G. (2016): *Derecho aduanero tributario de la Unión Europea (Nacimiento de la deuda aduanera)*. Editorial J. M. Bosch, Madrid.

Juárez Allende, H.H. (2020): *La organización mundial de aduanas: pasado, presente y futuro*. Editorial Tirant lo Blanch Ciudad de México.

Kababie, J., (2010): "Export vs. Import – Led Growth In Mexico". Open Access Theses & Dissertations.

Lagares Calvo, M.J. (1995): *Manual de hacienda pública. 2*. Instituto de Estudios fiscales manuales de la escuela de la hacienda pública, Madrid.

Lawrence, R., Weinstein, D. (1999): "Trade and growth: import-led or export-led? Evidence from Japan and Korea". National Bureau of economic research.

Mahadevan, R., Suardi, S., (2007). "A Dynamic Analysis of the Impact of Uncertainty on Import and/or Export-led Growth: The Experience of Japan and the Asian Tigers". The International Centre for the Study of East Asian Development.

Mascó , B. y Berché Moreno, E. (2013): *Tratado de aduanas e impuestos especiales*. Editorial J. M. Bosch, Barcelona.

Pardo Carrero, G., Ibáñez Marsilla S., y Moreno Yebra F. (2019): *Derecho aduanero : Tomo I*. Editorial Tirant lo Blanch, Bogotá.

Pérez Royo, F., García Berro, F., Escribano, F., Cubero Truyo, A. y Carrasco González, F.M. (2020): *Curso de derecho tributario: parte especial*. Tecnos, Madrid.

Solé Estalella, J. A., y Llobet de Pablo, A. (2017): *El código aduanero de la Unión y su normativa de desarrollo*. Editorial Cizur Menor. Madrid.

Zamora Torres, A. I., Navarro Chávez, J. C. L. (2015) “Competitividad de la administración de las aduanas en el marco del comercio internacional”. *Contaduría y Administración*, 60, pp. 205-228.

Servicio de Estudios Tributarios y Estadísticas, Agencia Tributaria. (1999-2019). Informes anuales de recaudación tributaria. Disponible en: https://www.agenciatributaria.es/AEAT.internet/datosabiertos/catalogo/hacienda/Informes_anuales_de_Recaudacion_Tributaria.shtml. (Consulta: 10/05/2021).

Ministerio de Industria, Comercio y Turismo (2020). Boletín Económico de ICE (3124), p. 223. Disponible en: <http://www.revistasice.com/index.php/SICE/issue/view/762/EI%20Sector%20Exterior%20en%202019> (Consulta: 10/05/2021).

Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea.

Reglamento (UE) 952/2013, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 9 de octubre de 2013 por el que se establece el Código Aduanero de la Unión.

Reglamento CE 82/2001 del Consejo relativo a la definición de la noción de «productos originarios» y a los métodos de cooperación administrativa en el comercio entre el territorio aduanero de la Comunidad y Ceuta y Melilla.

Ley 8/1991, de 25 de marzo, por la que se aprueba el arbitrio sobre la producción y la importación en las ciudades de Ceuta y Melilla.

Reglamento CE 1386/2011 del Consejo por el que se suspenden temporalmente los derechos autónomos del arancel aduanero común para las importaciones de determinados productos industriales a las Islas Canarias.

Reglamento UE 2020/1785 del Consejo relativo a la apertura y el modo de gestión de contingentes arancelarios autónomos de la Unión para las importaciones de determinados productos de la pesca en las Islas Canarias desde 2021 hasta 2027.

Reglamento UE 228/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo por el que se establecen medidas específicas en el sector agrícola en favor de las regiones ultraperiféricas de la Unión y por el que se deroga el Reglamento (CE) no 247/2006 del Consejo.

Reglamento de Ejecución (UE) 2015/2447 de la Comisión, por el que se establecen normas de desarrollo de determinadas disposiciones del Reglamento (UE) 952/2013.

Reglamento Delegado (UE) 2015/2446 de la Comisión, por el que se completa el Reglamento (UE) 952/2013.

Organización Mundial del Comercio (2021): “¿Qué es el valor en aduana?
<https://izznedbf62jrs5d72wi336rs5a-ac5fdsxevxq4s5y-www-wcoomd-org.translate.google/en/topics/valuation/overview/what-is-customs-valuation.aspx>
 (consulta: 10/05/2021).

12. ANEXO

Tabla nº1. Evolución (1995-2019) de la recaudación por aranceles y volumen de importaciones en millones de euros.

	Recaudación por aranceles	Variación interanual	Volumen de importaciones	Variación interanual
1995	732,5	29,4%	87.142	17,82%
1996	598,2	-18,4%	94.179	8,08%
1997	675,9	12,9%	109.169	15,92%
1998	800	18,4%	122.856	12,54%
1999	869.3	8,6%	139.094	13,22%
2000	969	11,8%	169.468	21,84%
2001	953	-1,7%	173.210	2,21%

2002	923	-3,1%	175.268	1,19%
2003	1.020	10,5%	185.114	5,62%
2004	1.232	20,8%	208.411	12,59%
2005	1.481	16,6%	232.955	11,78%
2006	1.604	8,3%	262.687	12,76%
2007	1.716	7%	285.038	8,51%
2008	1.541	-10,2%	283.388	-0,58%
2009	1.314	-14,8%	206.116	-27,27%
2010	1.522	17,8%	240.056	16,47%
2011	1.531	-1,6%	263.141	9,62%
2012	1.429	-7,3%	257.347	-2,20%
2013	1.311	-7,2%	252.347	-1,94%
2014	1.526	17,5%	265.557	5,23%
2015	1.757	15,1%	274.772	3,47%
2016	1.856	5,7%	273.779	-0,36%
2017	1.928	3,9%	302.431	10,47%
2018	1.906	-1,1%	319.647	5,69%
2019	1.984	4,1%	322.069	0,76%

Fuente: Subdirección General de Estudios y Evaluación de Instrumentos de Política Comercial del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo a partir del Departamento de Aduanas e II EE y del Banco de España, e Informe anual de recaudación tributaria.