

Valoración Fiscal de la Marca en Aduana

Fiscal Valuation of a Trademark in Customs



Dr. Pablo Nicolás Farías





Dr. Pablo Nicolás Farías

SEMBLANZA

Es Abogado por la Universidad Nacional de Córdoba, Argentina (U.N.C.) con matrícula interprovincial (Buenos Aires, Córdoba, Entre Ríos y CABA, Asesor en Seguros con matrícula habilitante por la Superintendencia de Seguros de la Nación y Aduanas, Agente de Propiedad Industrial (con matrícula en Instituto Nacional de Propiedad Industrial). Actualmente desarrolla la representación de varias empresas asociadas a las áreas respectivas en la República Argentina. Desarrolla trámites sobre conocimientos técnicos específicos en: Registro y gestión de marcas tecnología análisis de riesgos y seguros, compliance, transferencia de contratos por software, contrataciones internacionales, y muchos más.

RESUME

He is a lawyer graduated from the National University of Córdoba, Argentina (U.N.C.) with an interprovincial license (Buenos Aires, Córdoba, Entre Ríos and CABA). He is also an insurance advisor with a license from the National Insurance and Customs Superintendence and an Industrial Property Agent (with a license from the National Institute of Industrial Property). He currently represents several companies associated with the respective areas in Argentina. He develops procedures on specific technical knowledge in: Registration and management of trademarks, technology, risk analysis and insurance, compliance, transfer of contracts for software, international hiring, and much more.

RESUMEN

En el presente artículo, se exponen las implicaciones para valorar una marca comercial en la aduana. Se explica de manera breve cómo funciona el sistema argentino para estos procesos. De igual manera, se realiza un análisis de las distintas jurisdicciones internacionales con el ejemplo detallado de un caso entre la compañía proveedora de artículos y equipos médicos, Healthcare GbmH, y la oficina principal de aduanas de Düsseldorf, Alemania.

Asimismo, se presenta un desarrollo para la resolución de casos similares por medio de criterios de valoración, tiempos de consideración y el nivel de política aduanera, según la legislación argentina.

SUMMARY

This article sets out the implications for valuing a trademark at customs. He briefly explains how the Argentine system works for these processes. Likewise, an analysis of the different international jurisdictions is made with the detailed example of a case between the company providing medical articles and equipment, Healthcare GbmH, and the main customs office in Düsseldorf, Germany.

Also, a development is presented for the resolution of similar cases by means of valuation criteria, time of consideration and the level of customs policy, according to the Argentine legislation.

Introducción a nuevas cuestiones

La tecnología 5G, "Internet de las cosas", ya es un hecho y su disrupción nos conducirá a un nuevo nivel de integración operativa con los activos intangibles existentes (marcas, patentes y licencias).

En efecto, las mercancías, los contenedores y los medios de transporte ya pueden brindar información de manera directa a los servicios aduaneros (por ejemplo, los bienes de producción actualmente cuentan con seguimiento de trazabilidad en sus diversas etapas). Lo que sumado a la incorporación del "BIG DATA", permitirá facilitar el análisis y estudio de grandes volúmenes de información sobre los negocios transfronterizos, complejos y escalables. Por lo tanto, debemos preguntar si este panorama está siendo considerado por las Aduanas gubernamentales, y si al mismo tiempo existen otras cuestiones previas que deben ser advertidas para facilitar el comercio internacional.

Introduction to new issues

The 5G technology, "Internet of things", is already a fact and its disruption will lead us to a new level of operational integration with existing intangible assets (brands, patents and licenses).

Indeed, goods, containers and means of transport can already provide information directly to the customs services (e.g. productive goods are now traceable at various stages). This, together with the incorporation of the "BIG DATA", will facilitate the analysis and study of large volumes of information on complex and scalable cross-border businesses. Therefore, we must ask if this panorama is being considered by the government Customs, and if at the same time there are other previous issues that must be warned in order to facilitate international trade.



Breve reseña del sistema aduanero argentino

Actualmente, cuando se efectúa el ingreso a plaza de mercaderías en Aduana, aparece la obligación legal de una correcta determinación tributaria, por ello el Servicio Aduanero tiene estas facultades si necesita juzgar tales valores declarados en la transacción internacional.

La metodología y los criterios utilizados en este país han sido implementados desde la ley 23311/86 por el Acuerdo relativo a la Aplicación del ART VII del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio de 1994 (aprobado por Ley 24425) que sustituye los artículos 641 al 650 del Código Aduanero (Ley 22415).

Al tiempo que es oficializada (presentada) la destinación aduanera o pedimento por los agentes intervinientes, se incorporan una serie ordenada de datos que establecen las condiciones operatorias del despacho ingresado. El sistema informático MALVINA-MARÍA de Aduana Argentina permite cierto grado de descripción de la mercancía, donde se especifican SUFIJOS DE VALOR, a saber, marca, modelo, código del artículo, composición y demás atributos que distinguen algunas características descriptivas.

Normalmente esta carga de datos se va realizando de manera operativa con la documentación requerida. Dado el estado de cosas, la valoración en Aduana se rige conforme lo indicado según el Acuerdo General de Aranceles, situación que se replica con sus particularidad en muchos lugares del mundo, como por ejemplo, en la Comunidad Europea.



A brief overview of the Argentine customs system

Currently, when goods are entered into a customs office, there is a legal obligation for a correct tax determination, so the Customs Service has these powers if it needs to judge such values declared in the international transaction.

The methodology and criteria used in this country have been implemented since Law 23311/86 by the Agreement on the Application of Article VII of the General Agreement on Tariffs and Trade 1994 (approved by Law 24425) which replaces Articles 641 to 650 of the Customs Code (Law 22415).

At the same time that the customs destination or request is made official (presented) by the intervening agents, an orderly series of data is incorporated that establishes the

operating conditions of the clearance entered. The computer system MALVINA-MARIA of Argentine Customs allows a certain degree of description of the goods, where SUFIJOS OF VALUE are specified, namely, brand, model, item code, composition and other attributes that distinguish some descriptive characteristics.

Normally this data loading is done in an operational way with the required documentation. Given the state of affairs, customs valuation is governed according to the General Agreement on Tariffs, a situation that is replicated with its particularities in many places in the world, such as in the European Community.

Considerando un caso modelo en “comunidad europea”

Podemos tomar un caso particular como modelo de análisis para distintas jurisdicciones internacionales. Con posterioridad se observarán dos aspectos vinculados a la jurisdicción argentina y se deliberará respecto de un tercer punto: acerca de los criterios de política aduanera en el comercio internacional.

En el Reporte Digital identificado como ECLI:EU:C:2016:621 del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE) en Asunto C-173/15 “GE Healthcare GmbH contra Hauptzollamt Düsseldorf” se describió la siguiente situación fáctica:

“... Estas cuestiones se enmarcan en un litigio entre la sociedad GE Healthcare GmbH y la Hauptzollamt Düsseldorf (Oficina de aduanas principal de Düsseldorf) relativo a una solicitud de reembolso de los derechos de importación, presentada por GE Healthcare, basándose en que el importe de los cánones de licencia de marca, pagado a la sociedad M., no debían añadirse al valor en aduana de las mercancías que GE Healthcare importó a la Comunidad procedentes de vendedores de terceros países pertenecientes al mismo grupo de sociedades, a saber, el grupo General Electric (en lo sucesivo, «grupo GE»).

Más concretamente, de los autos se desprende que la sociedad de la que GE Healthcare es sucesora a título universal celebró, el 1 de enero de 2003, un contrato de licencia (trademark agreement) con la sociedad M., empresa perteneciente también al grupo GE. Con arreglo al artículo II A de este contrato, la sociedad M. concedió a GE Healthcare una licencia a título oneroso no exclusiva para utilizar la marca del grupo GE para productos fabricados y vendidos, y para servicios prestados a terceros,



cumpliendo estrictamente los estándares de calidad. El 31 de diciembre de cada año, los cánones de licencia adeudados por tal concepto ascendían a un 0,95 % del volumen de negocios de GE Healthcare por el uso de la marca y a un 0,05 % de su volumen de negocios por el uso del nombre comercial GE. A efectos del cálculo de los cánones de licencia, el contrato preveía, entre otras cosas, las modalidades conforme a las cuales GE Healthcare debía remitir a la sociedad M. información sobre los precios y los métodos de comprobación de dicho cálculo por parte de esta última sociedad.

Considering a model case in "European community"

We can take a particular case as a model of analysis for different international jurisdictions. Later on, two aspects related to the Argentine jurisdiction will be observed and a third point will be discussed: about the criteria of customs policy in international trade.

In the Digital Report identified as ECLI:EU:C:2016:621 of the European Court of Justice (TJEU) in Case C-173/15 "GE Healthcare GmbH against Hauptzollamt Düsseldorf" the following factual situation was described:

“...Those questions are part of a dispute between GE Healthcare GmbH and Hauptzollamt Düsseldorf (Main Customs Office, Düsseldorf) concerning an application for reimbursement of import duties, submitted by GE Healthcare, on the ground that the amount of the trade mark license fees, paid to M, should not be added to the customs value of the goods that GE Healthcare imported into the Community from third country sellers belonging to the same group of companies, namely the General Electric group (‘the GE group’). More specifically, it is clear from the file that the company of which GE Healthcare is the universal successor

concluded, on 1 January 2003, a license agreement (trademark agreement) with company M., a company also belonging to the GE group. Pursuant to Article II A of that agreement, company M granted GE Healthcare a non-exclusive license for consideration to use the GE group brand for products manufactured and sold and for services provided to third parties in strict compliance with quality standards. On 31 December each year, license fees due for such use amounted to 0,95 % of GE Healthcare’s turnover for the use of the brand name and 0,05 % of its turnover for the use of the GE trade name. For the purpose of calculating the license fees, the

contract provided, inter alia, for the manner in which GE Healthcare was to send to Company M. information on prices and the methods of verification of that calculation by Company M.

In addition, Company M. granted GE Healthcare a free, non-exclusive license authorizing it to freely display the mark on the products used by it for testing, samples of goods, scrap or waste. GE Healthcare could also use, under this mark, the fee-free products in its commercial relations with the companies (belonging to the same group) authorized to use the license on similar conditions to those provided for in the license agreement.

Por otra parte, la sociedad M. concedió a GE Healthcare una licencia gratuita y no exclusiva, por la que la autorizaba a exhibir libremente la marca que figuraba en los productos utilizados por la misma para las verificaciones, muestras de mercancías, chatarra o residuos. GE Healthcare también podía utilizar, bajo esta marca, los productos exentos del canon en sus relaciones comerciales con las sociedades (pertenecientes al mismo grupo) autorizadas para utilizar la licencia en condiciones análogas a las previstas en el contrato de licencia.

Según el órgano jurisdiccional remitente, con arreglo al contrato de licencia, la sociedad M. disponía de amplias facultades de control y, en caso de incumplimiento de los estándares de calidad, podía rescindir el contrato a corto plazo.

A raíz de un control aduanero relativo al período comprendido entre el año 2007 y el año 2009, la oficina de aduanas principal de Düsseldorf constató, en particular, que GE Healthcare había adquirido mercancías procedentes de terceros países de sociedades pertenecientes al grupo GE, pero que no había declarado erróneamente los cánones de licencia para la determinación del valor en aduana de tales mercancías. En consecuencia, la oficina de aduanas principal de Düsseldorf emitió un requerimiento de pago posterior de los derechos de importación no pagados”.

(<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX%3A62015CC0173>)

According to the referring court, under the license agreement, the company M. had extensive powers of control and, in the event of failure to comply with quality standards, could terminate the contract in the short term.

Following a customs inspection covering the period 2007 to 2009, the main customs office in Düsseldorf found, in particular, that GE Healthcare had purchased goods from third countries from companies belonging to the GE group, but that it had not incorrectly declared the license fees for the determination of the customs value of those goods. Accordingly, the main customs office in Düsseldorf issued a demand for subsequent payment of the unpaid import duties”.

(<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX%3A62015CC0173>)

En el presente ejemplo, entre importador y exportador se constituyó una licencia de las marcas comerciales ya utilizadas, dejándola fuera de la solicitud o pedimento aduanero. Tales acuerdos privados podrían entenderse en la práctica comercial de buena fe, no obstante a pesar de la importación efectiva hubo una reinterpretación aduanera que derivó en otra situación, según se verá más adelante.

No es motivo de este análisis esclarecer si la situación configura una infracción aduanera, pero el caso ilustrativo nos permite apreciar qué aspectos deberían contemplarse a los fines de evitar numerosos fraudes entre partes y al Estado.

Como dijimos anteriormente, damos presentación a tres cuestiones iniciales en el tema valoración, dos vinculadas a la normativa Argentina y uno vinculado a la política aduanera de comercio exterior.

1. **¿Qué criterio tributario aplica Aduana para valorar una marca internacional?**
2. **¿Qué momentos existen para el sujeto obligado en dicha situación?**
3. **¿Contribuye el sistema Aduanal para que no exista ambigüedad en la declaración?**



In this example, a license for the trademarks already used was constituted between importer and exporter, leaving it out of the application or customs clearance. Such private arrangements could be understood in good faith commercial practice, however despite the actual importation there was a customs re-interpretation that resulted in another situation, as will be seen below.

It is not the purpose of this analysis to clarify whether the situation constitutes a customs offence, but the illustrative case allows us to appreciate which aspects should be considered in order to avoid numerous frauds between parties and the State.

As we said before, we present three initial questions in the valuation issue, two related to the Argentine regulations and one related to the foreign trade customs policy.

1. **What tax criteria does Customs apply in valuing an international trademark?**
2. **Which moments exist for the obligated subject in such a situation?**
3. **Does the Customs system help to ensure that there is no ambiguity in the declaration?**

Desarrollo formal para la resolución del caso modelo

Criterio de valoración aduanero

La legislación argentina establece de forma diferenciada un régimen legal para marcas comerciales (ley 22362), un régimen de patentes (ley 24481), de propiedad intelectual en general, software y derecho de autor (ley 11723), además de las normativas aplicables por reglamentaciones más específicas.

Los derechos intelectuales (activos intangibles) asimismo se pueden estructurar en acuerdos privados y públicos con distintas formas: concesiones, licencias, franquicias, transferencias tecnológicas y numerosos contratos específicos.

Cuando un activo intangible o su sistema contractual se vincula con una mercadería importada, en el ámbito Aduanero no sólo se estima su valor agregado al de las mercaderías (a), sino que se analiza o deduce si existe algún vínculo legal que genere un canon o contraprestación como pago, establecido de manera tal que sea condición para la transacción internacional (b). Todo ello a los fines de evitar una declaración errónea y un fraude al fisco.

De esta forma aun cuando no se mencionen estas implicancias económicas, Aduana debe considerar en la operatoria internacional cuáles son las condiciones inherentes que podrían suceder. En términos llanos busca responder si hubo "operatoria condicionada a licencia".

Se aclara particularmente que no se consideran otros valores como comisiones, gastos y demás ajustes que son parte del valor en aduana por la especialidad del presente trabajo.

Por lo tanto, para determinar el valor en Aduana (base imponible o gravable de los tributos aduaneros) se añadirá el precio realmente pagado o por pagar de las mercaderías, que resulte de los distintos métodos consignados. Es clara la normativa cuando indica que no se puede presumir el precio de transacción en determinados casos, con sus respectivas salvedades.

Siendo esto lo que indica el artículo 8.1 del Acuerdo Relativo a la Aplicación del Art VII (arriba mencionado), debemos precisar que los efectos de valoración son propios al tipo de activo intangible designado.

Por ejemplo, un contrato de licencia sobre el uso de una marca internacional que lleva como contraprestación un canon porcentual sobre las ventas netas, es una operatoria vinculada a un activo intangible, aun cuando las importaciones se hayan efectuado por un precio pagado en un momento anterior y diferente.

Tampoco es imprescindible que exista acuerdo por escrito, pues si la habilitación de una determinada actividad supone la autorización tácita de un licenciario (exportador), podría considerarse dicha instancia.

En esta temática particular, queremos destacar al lector que existen diversas cuestiones normativas que facilitan y favorecen el comercio internacional a nivel tributario, pero que deben estar adecuadas a la normativa que rigen la propiedad intelectual de cada Estado.

Formal development for the resolution of the model case

Customs valuation method

Argentine legislation establishes a differentiated legal regime for trademarks (law 22362), a patent regime (law 24481), intellectual property in general, software and copyright (law 11723), in addition to the rules applicable by more specific regulations.

Intellectual rights (intangible assets) can also be structured in private and public agreements in different forms: concessions, licenses, franchises, technology transfers and numerous specific contracts.

When an intangible asset or its contractual system is linked to an imported good, in the Customs area not only is its value added to that of the goods estimated (a), but it is also analyzed or deducted whether there is a legal link that generates a fee or consideration as payment, established in such a way that it is a condition for the international transaction (b). All this is done in order to avoid misrepresentation and tax fraud.

Thus, even if these economic implications are not mentioned, Customs must consider in the international transaction what are the inherent conditions that could occur. In plain terms, it seeks to answer whether there was "operation conditional on license".

It is particularly clarified that other values such as commissions, expenses and other adjustments that are part of the customs value are not considered due to the specialty of the present work.

Therefore, in order to determine the customs value (taxable base for customs duties), the price actually paid or payable for the goods, resulting from the different methods listed, shall be added. The rules are clear when they indicate that the transaction price cannot be presumed in certain cases, with their respective exceptions.

This being the case under Article 8.1 of the Agreement on the Application

of Article VII (mentioned above), it should be noted that the effects of valuation are specific to the type of intangible asset designated.

For example, a license agreement on the use of an international trademark, which carries as consideration a percentage fee on net sales, is an operation linked to an intangible asset, even if the imports have been made for a price paid at an earlier and different time.

Nor is it necessary for there to be a written agreement, since if the authorization of a certain activity requires the tacit approval of a licensee (exporter), this could be considered.

In this particular subject, we would like to highlight to the reader that there are several regulatory issues that facilitate and favor international trade at the tax level, but that must be adequate to the regulations governing intellectual property in each State.

Tiempos de consideración de la operatoria

La operatoria aduanera normalmente es un acto de ingreso o egreso, temporal o definitivo, de allí que algunos importadores puedan creer que Aduana solamente tenga un criterio de instancia y no de continuidad. La realidad comercial demuestra que los buenos socios se mantienen y generalmente un negocio tiene varias etapas, por esta razón, la instancia como ocasión no es el caso típico de operaciones comerciales de envergadura.

La mirada puesta en negocios naturalmente nos introduce a acuerdos macro de Concesión, Licencia, Agencia, Franquicia, Unión Transitoria de Empresas, que permitan administrar los diversos recursos que intervienen.

Por otro lado, el momento en que se desarrollen las transacciones también es un criterio analizado por los Comités Técnicos de Aduana a los fines de evitar el fraude.

En definitiva el negocio de fondo puede configurarse luego de ciertas etapas o con ciertos plazos implícitos donde el Servicio Aduanero puede advertir ciertas irregularidades no manifiestas.

En Argentina el tiempo de prescripción es de 5 años, lo cual nos lleva a considerar que los tributos aduaneros pueden reclamarse dentro de ese plazo, sin contar con las suspensiones, interrupciones de los plazos administrativos.

Time of consideration of the operation

The customs operation is normally an act of entry or exit, temporary or definitive, hence some importers may believe that Customs only has an instance criterion and not continuity. The commercial reality shows that good partners are maintained and generally a business has several stages, for this reason, the instance as an occasion is not the typical case of major commercial operations.

The look at business naturally introduces us to macro agreements of Concession, License, Agency, Franchise, Transitory Union of Companies, that allow to administer the diverse resources that intervene.

On the other hand, the moment in which the transactions are developed is also a criterion analyzed by the Technical Committees of Customs in order to avoid fraud.

In short, the underlying business can be set up after certain stages or with certain implicit deadlines where the Customs Service may notice certain non-evident irregularities.

In Argentina, the statute of limitations is 5 years, which leads us to consider that customs taxes can be claimed within that period, without counting the suspensions, interruptions of administrative periods.

Nivel de política aduanera sobre activos intangibles

Son numerosos los problemas vinculados a Activos Intangibles que se enfrentan desde las políticas aduaneras para facilitar el libre comercio dentro del estado de derecho. Para visualizar esto piénsese por ejemplo en la importación paralela, en dicho caso la mercancía no es falsificada pero es importada sin autorización de su licenciataria. En tal caso, los titulares solo pueden oponerse a su ingreso en los distintos territorios, sin que ello afecte la teoría del agotamiento del derecho.

En el "caso modelo" mencionado, nos encontramos con una importación habilitada pero con un acuerdo de fondo que no era considerada para la valoración fiscal de dicha operatoria. Por lo tanto, el planteo se amplía no sólo a los requisitos establecidos por el órgano de control al momento de presentar la petición, sino con relación al negocio establecido con posterioridad.

Entonces el particular debe preguntarse ¿con qué grado de claridad debe exponerse la incorporación de un activo intangible a un patrimonio? Y asimismo ¿con qué grado de claridad debe exponerse como parte de la operatoria aduanera?



Al respecto cabe indicar que existen numerosas críticas sobre las Técnicas Contables Internacionales (IASB), en razón la actual necesidad de lineamientos para armonizar el fenómeno aquí presentado.

Técnicamente Aduana no va mucho más allá, estableciendo criterios muy básicos de información sobre las mercancías, es decir requiriendo datos menores sobre "marcas" en los **Sistemas Informáticos Aduaneros**.

La ambigüedad y/o vaguedad del trato de esta "situación" frente a Aduana deriva en una práctica poco coherente, donde los "casos modelo" pueden generalizarse.

Si el despacho aduanero solamente se cumple con los requisitos pedidos por Aduana, la documentación presentada por las partes tiene enormes lagunas jurídicas en relación al negocio macro, dado que la operatoria aduanera es tan solo una parte necesaria del mismo.

Desde el punto de la seguridad jurídica, tanto el exportador como el importador, necesitan establecer estas variables contractuales por el sistema legal de marcas comerciales y patentes, dado que tiene registro de titularidad territorial. Su reconocimiento en un acuerdo privado (definiendo reglas de mercado) conviene tanto al que vende su producto y marca en un país extranjero, como al que lo importa en dicho territorio.

Level of customs policy on intangible assets

There are numerous problems linked to Intangible Assets that are faced from customs policies to facilitate free trade within the rule of law. To visualize this, think for example in the parallel import, in that case the merchandise is not falsified but it is imported without authorization of its licensee. In such a case, the holders can only oppose its entry into the different territories, without affecting the theory of exhaustion of rights.

In the "model case" mentioned above, we find an authorized import but with a substantive agreement that was not considered for the tax assessment of such operation. Therefore, the proposal is extended not only to the requirements established by the control body at the time of filing the petition, but also in relation to the business established subsequently.

The individual must then ask himself how clearly the incorporation of an intangible asset into a heritage should be explained. And also, how clearly should it be set out as part of the customs operation?

In this regard, it should be noted that there are numerous criticisms of the International Accounting Techniques (IASB), due to the current need for guidelines to harmonize the phenomenon presented here.

Technically, Customs does not go much further, establishing very basic criteria for information on goods, i.e. requiring minor data on "marks" in **Customs Information Systems**.

The ambiguity and/or vagueness of the treatment of this "situation" vis-à-vis Customs results in an inconsistent

practice, where "model cases" can be generalized.

If the customs clearance is only fulfilled with the requirements requested by Customs, the documentation presented by the parties has enormous legal gaps in relation to the macro business, since the customs operation is only a necessary part of it.

From the point of view of legal security, both the exporter and the importer need to establish these contractual variables by the legal system of trademarks and patents, since it has a register of territorial ownership. Its recognition in a private agreement (defining market rules) suits both the one who sells his product and brand in a foreign country and the one who imports it into that territory.

Conclusión

¿Hasta dónde llega el valor de la marca?

La Sentencia del Tribunal de Justicia (Sala Quinta) de 9 de marzo de 2017 (petición de decisión prejudicial planteada por el Finanzgericht Düsseldorf — Alemania) “GE Healthcare GmbH contra Hauptzollamt Düsseldorf”, determinó que:

“1). El artículo 32, apartado 1, letra c), del Reglamento (CEE) n.º 2913/92 del Consejo, de 12 de octubre de 1992, por el que se establece el Código aduanero comunitario, en su versión modificada por el Reglamento (CE) n.º 1791/2006 del Consejo, de 20 de noviembre de 2006, debe interpretarse en el sentido de que, por un lado, no exige, **para que los cánones o derechos de licencia sean relativos a las mercancías objeto de valoración, que se determine su importe en el momento de la celebración del contrato de licencia o en el momento de originarse la deuda aduanera, y que, por otro, permite que esos cánones o derechos de licencia sean «relativos a las mercancías objeto de valoración» aunque se refieran a estas mercancías sólo en parte.**

2). El artículo 32, apartado 1, letra c), del Reglamento n.º 2913/92, en su versión modificada por el Reglamento n.º 1791/2006, y el artículo 160 del Reglamento n.º 2454/93 de la Comisión, de 2 de julio de 1993, por el que se fijan determinadas disposiciones de aplicación del Reglamento n.º 2913/92, en su versión modificada por el Reglamento (CE) n.º 1875/2006 de la Comisión, de 18 de diciembre de 2006, **deben interpretarse en el sentido de que los cánones o los derechos de licencia constituyen una «condición de la venta» de las mercancías objeto de valoración cuando el pago de dichos cánones o derechos de licencia lo reclama una empresa que está vinculada tanto al vendedor como al comprador, dentro de un mismo grupo de sociedades, y es a esa misma empresa a quien se hace el pago...**”



Conclusion

How far does the trademark value go?

The judgment of the Court (Fifth Chamber) of 9 March 2017 (reference for a preliminary ruling from the Finanzgericht Düsseldorf - Germany), GE Healthcare GmbH against Hauptzollamt Düsseldorf, held that:

“1). Article 32(1)(c) of Council Regulation (CEE) No 2913/92 of 12 October 1992 establishing the Community Customs Code, as amended by Regulation (CE) No. 1791/2006 of 20 November 2006 is to be interpreted as not requiring, first, **for the fees or charges to relate to the goods being valued, that their amount be determined at the time of the conclusion of the licence contract or at the time when the customs debt is incurred and, second, as permitting those fees or**

charges to be 'related to the goods being valued' even if they relate to those goods only in part.

2). Article 32(1)(c) of Regulation No 2913/92, as amended by Regulation No 1791/2006, and Article 160 of Commission Regulation No 2454/93 of 2 July 1993 laying down provisions for implementing Regulation No 2913/92, as amended by the Commission Regulation (CE) No 1875/2006 of 18 December 2006 **must be interpreted as meaning that royalties or licence fees constitute a 'condition of sale' of the goods being valued where payment of those royalties or licence fees is required by an undertaking which is linked to both the seller and the buyer, within a single group of companies, and payment is made to that same undertaking...**”

Por esta sentencia, la cuestión prejudicial planteada por la Aduana Alemana se decidió por comprender que dentro del precio real de la importación estaba el valor de los cánones o derechos de licencia que se pagaban anualmente, considerando no sólo la operación aislada, sino el complejo negocio que realizaba integrando una Sociedad del mismo grupo empresario.

Un caso similar y paradigmático también fue resuelto en idéntico sentido en Argentina, donde la Cámara Contencioso Administrativo Federal - Sala V, en Sentencia de autos **“MATTEL ARGENTINA SA c/ DGA s/RECURSO DIRECTO EXPTE. NRO. 55551/2014”**, con fecha 10 de Julio de 2015 estableció lo siguiente:

“Que, por otra parte, el hecho de que las mercaderías amparadas por las licencias ya hayan sido importadas no impide considerar que el pago de las regalías constituye una “condición de venta” en razón de que, según argumenta la parte actora, las compraventas ya celebradas y concluidas no podrían ser rescindidas de manera retroactiva, ni devueltas las mercaderías y el precio ya pagado. Ello es así porque, como regla, los contratos de licencia contemplan la utilización, fabricación o venta de las mercaderías de la especie indicada por plazos determinados que, por su naturaleza, amparan y comprenden una cantidad indeterminada de compraventas sucesivas. En tales condiciones, la falta de pago de las regalías impuestas como una condición explícita o implícita de venta tiene una incidencia necesaria tanto en los contratos ya concluidos como en los que están en curso de ejecución, y en los que pueden ser celebrados dentro del plazo de vigencia previsto en los contratos de licencia, que pueden tenerse por finalizados de manera anticipada, o rescindidos, debido a la falta de pago de las regalías, o dar lugar a los reclamos pecuniarios respectivos. De manera que la falta de pago de las regalías puede dar lugar, de manera concreta y efectiva, a la terminación de las ventas.”.

A similar and paradigmatic case was also resolved in the same sense in Argentina, where the Cámara Contencioso Administrativo Federal - Sala V, in the Judgment of the Court "MATTEL ARGENTINA SA vs DGA s/RECURSO DIRECTO EXPTE. NRO. 55551/2014", dated July 10, 2015 established the following:

“Moreover, the fact that the goods covered by the licenses have already been imported does not prevent the payment of royalties from being considered a “condition of sale” since, according to the applicant, sales already made and concluded could not be terminated retroactively, nor could the goods and the price already paid be returned. This is so because, as a rule, license contracts provide for the use, manufacture or sale of the goods of the indicated species for specific periods of time which, by their nature, cover and include an undetermined amount of successive sales. Under such conditions, the failure to pay imposed royalties as an explicit or implicit condition of sale has a necessary impact on both contracts that have already been concluded and those that are in the process of being implemented, and on contracts that may be concluded within the term provided



Tal situación nos muestra que es preciso para las partes contar con lineamientos claros sobre políticas comerciales de sus operaciones, que respondan cabalmente a las tratativas internacionales en forma integral. Es por ello que los **ACTIVOS INTANGIBLES** que son parte de las transacciones internacionales, no pueden ser puestos en un lugar sombrío, ambiguo o gris, dado que las Aduanas Estatales configuran y adecúan sus criterios de manera sistemática y con perspectiva temporal para asumir negocios transnacionales.

Por la aplicación de las nuevas tecnologías se puede obtener mayor información para el análisis de las peticiones aduaneras, en consecuencia la valoración tributaria o fiscal, podrá hacer foco de manera más intensa sobre los activos intangibles en su calidad de condicionantes, o sea como integrantes del precio internacional.

for in the license contracts, which may be deemed to be terminated early, or terminated, due to the failure to pay royalties, or give rise to the respective pecuniary claims. Thus, failure to pay royalties may result in the termination of sales in a concrete and effective manner”.

This situation shows us that it is necessary for the parties to have clear guidelines on the trade policies of their operations, which respond fully to international trafficking in a comprehensive manner. That is why **INTANGIBLE ASSETS** that are part of international transactions cannot be put in a dark, ambiguous or gray place, since State Customs configure and adapt their criteria in a systematic way and with a temporal perspective to assume transnational business..

Through the application of new technologies, more information can be obtained for the analysis of customs requests. Consequently, the tax or fiscal valuation can focus more intensely on intangible assets as determining factors, that is, as part of the international price.



Recientemente, Argentina, siguiendo recomendaciones de la Misión Diagnóstico del Programa MERCATOR de la Organización Mundial de Aduanas (OMA) para la implementación del Acuerdo de Facilitación del Comercio (AFC), con fecha 06 de Diciembre de 2019 dictó la Resolución General 4643/2019 a los fines de lograr la determinación anticipada del valor en aduana. Donde el importador puede acceder con anterioridad a la operatoria a un dictamen anticipado del servicio aduanero a los fines de facilitar la operatoria internacional.

Por último, y dentro de las cuestiones que quedan pendientes, se debería revisar la lógica que tiene una adecuada valoración de "mercaderías idénticas", particularmente para comprender situaciones de dumping, atendiendo además al VALOR DE LA MARCA lo que puede generar nuevas posiciones a la hora de determinar su peso en el valor real de la transacción.

Recently, Argentina, following the recommendations of the Diagnostic Mission of the MERCATOR Program of the World Customs Organization (WCO) for the implementation of the Trade Facilitation Agreement (AFC), on December 6, 2019, issued General Resolution 4643/2019 for the purpose of achieving the advance determination of the customs value. Where the importer can have access to an advance ruling from the customs service prior to the operation for the purpose of facilitating the international operation.

Finally, and within the questions that remain pending, the logic of an adequate valuation of "identical goods" should be reviewed, particularly to understand situations of dumping, also taking into account the VALUE OF THE TRADEMARK which can generate new positions when determining its weight in the real value of the transaction.