



BOLETÍN INFORMATIVO #020



MÁS DE **300 CLIENTES** A NIVEL NACIONAL,
CON PRESENCIA EN MÁS DE **45 CIUDADES**

Estimados clientes y consultores autorizados, le compartimos la siguiente información:

Los 6 métodos de valoración aduanera para la MVE

¿Por qué importan los métodos de valoración en la MVE?

Uno de los campos obligatorios del Formato E2 de la MVE es el método de valoración aduanera utilizado para determinar el valor en aduana de las mercancías. No basta con declarar un número — la autoridad aduanera quiere saber bajo qué metodología se calculó ese valor. Los seis métodos están definidos en el Acuerdo de Valoración de la OMC (Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VII del GATT de 1994) y se aplican en orden jerárquico: solo puedes usar el Método 2 si el Método 1 no aplica, y así sucesivamente.

El Método 1 (Valor de Transacción) se aplica en aproximadamente el 90% de las importaciones. Si tu operación tiene una compraventa legítima con un precio claro, casi seguramente usarás el Método 1. Los métodos 2 a 6 son para situaciones excepcionales.

Método 1: Valor de Transacción

Es el método principal y el más utilizado. El valor en aduana se determina como el precio efectivamente pagado o por pagar por las mercancías cuando se venden para su exportación a México, con los ajustes que correspondan. Se aplica cuando existe una venta real entre comprador y vendedor, el precio puede determinarse, y no existen restricciones que invaliden el valor.

- Se parte del precio de factura (precio pagado o por pagar).
- Se suman los incrementables: comisiones de venta, costo de envases, embalajes, regalías, cánones, gastos de transporte y seguro hasta el punto de entrada a México.
- Se restan conceptos que no forman parte del valor en aduana: gastos posteriores a la importación, impuestos internos del país exportador (si se distinguen del precio).
- No aplica cuando: la venta está sujeta a condiciones que no pueden cuantificarse, hay vinculación entre comprador y vendedor que afecta el precio, o no hay venta (donaciones, mercancía en consignación, etc.).

Método 2: Valor de Transacción de Mercancías Idénticas

Cuando el Método 1 no aplica, se busca el valor de transacción de mercancías idénticas — es decir, mercancías iguales en todos los aspectos (características físicas, calidad, prestigio) producidas en el mismo país y exportadas en el mismo momento o período cercano. Se ajusta por diferencias en nivel comercial y cantidad.

Método 3: Valor de Transacción de Mercancías Similares

Similar al Método 2, pero en lugar de mercancías idénticas se utilizan mercancías similares — aquellas que no son iguales en todos los aspectos pero tienen características y composición semejante, cumplen la misma función y son comercialmente intercambiables. Producidas en el mismo país y exportadas en período cercano.

Método 4: Valor Deductivo

Se parte del precio unitario al que las mercancías importadas (o idénticas/similares) se venden en el mercado mexicano en la mayor cantidad total. A ese precio se le deducen: comisiones o márgenes de beneficio habituales, gastos de transporte y seguro dentro de México, derechos de importación y otros impuestos pagados en México.

Método 5: Valor Reconstruido

Se calcula sumando el costo de producción de las mercancías en el país de exportación: materiales, fabricación, beneficio habitual del exportador, y gastos generales. Es el método menos utilizado porque requiere acceso a la contabilidad del productor extranjero, información que raramente está disponible.

Método 6: Último Recurso (Criterios Razonables)

Cuando ninguno de los métodos anteriores puede aplicarse, se utiliza el Método 6, que permite una determinación flexible basada en criterios razonables compatibles con los principios del Acuerdo de Valoración de la OMC. No se permite usar: precios arbitrarios o ficticios, precios de exportación del país de importación, ni el precio más alto entre dos alternativas.

Cómo declarar el método en la MVE

En el Formato E2, deberás seleccionar el método utilizado e incluir una justificación si no es el Método 1. La [VUCEM](#) puede solicitar documentación adicional que respalde tu elección. Es importante conservar los documentos que justifican el método utilizado (facturas de mercancías idénticas, análisis de precios, cotizaciones, etc.) por al menos 5 años.

- Método 1: solo declara el precio y los ajustes. No requiere justificación adicional.
- Métodos 2 y 3: documenta las transacciones de referencia utilizadas y los ajustes por cantidad o nivel comercial.
- Método 4: prepara un análisis del precio de venta en México con las deducciones correspondientes.
- Método 5: ten disponible el desglose de costos de producción del exportador.
- Método 6: describe detalladamente los criterios razonables utilizados y por qué los métodos 1 a 5 no fueron aplicables.

Tip práctico

Se sugiere automáticamente el método de valoración más probable con base en los datos de tu factura comercial y las características de la operación. Si detecta indicios de que el Método 1 no aplica, te guía en la selección del método alternativo correcto.