

- 26/73 Medios de Comunicación Social.
26/74 Orquesta Nacional.
26/75 Patronato de Casas.

MINISTERIO DE ADMINISTRACION TERRITORIAL,
SECCION 27

A) De carácter administrativo.

- 27/31 Instituto de Estudios de Administración Local.

MINISTERIO DE UNIVERSIDADES E INVESTIGACION.
SECCION 28

A) De carácter administrativo.

- 28/31 Consejo Superior de Investigaciones Científicas.
28/32 Universidad de Barcelona.
28/33 Universidad de Granada.
28/34 Universidad de La Laguna.
28/35 Universidad Complutense de Madrid.
28/36 Universidad de Murcia.
28/37 Universidad de Oviedo.
28/38 Universidad de Salamanca.
28/39 Universidad de Santiago de Compostela.
28/40 Universidad de Sevilla.
28/41 Universidad de Valencia.
28/42 Universidad de Valladolid.
28/43 Universidad de Zaragoza.
28/44 Universidad Autónoma de Madrid.
28/45 Universidad Autónoma de Barcelona.
28/46 Universidad de Bilbao.
28/47 Universidad Politécnica de Barcelona.
28/48 Universidad Politécnica de Madrid.
28/49 Universidad Politécnica de Valencia.
28/50 Universidad Nacional de Educación a Distancia.
28/51 Universidad de Córdoba.
28/52 Universidad de Málaga.
28/53 Universidad de Santander.
28/54 Universidad de Extremadura.
28/55 Universidad de Baleares.
28/56 Universidad de Alcalá de Henares.
28/57 Casa de Salud «Santa Cristina».

10271

CIRCULAR número 839, de 12 de mayo de 1980, de la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales sobre valor en Aduana de las mercancías importadas.

La Circular número 824 de esta Dirección General, fecha 21 de septiembre de 1979 («Boletín Oficial del Estado» de 16 de octubre), dictó normas para la práctica de la valoración en Aduana de las mercancías importadas, comprendiendo en sus anexos las recomendaciones del Consejo de Cooperación Aduanera en esta materia (anexo I), así como los estudios realizados por el Comité del Valor del citado Organismo (anexo 4).

Con posterioridad a la elaboración y publicación de la expresada Circular, España ha aceptado la Recomendación de 16 de mayo de 1979 del Consejo de Cooperación Aduanera (Orden del Ministerio de Hacienda de 21 de marzo de 1980, publicada en el «Boletín Oficial del Estado» de 17 de abril), relativa a las formalidades aduaneras en materia de facturas comerciales. Asimismo, se dispone del estudio número 5 del Comité del Valor, que trata de las importaciones por firmas asociadas.

En su consecuencia, como complemento de las normas establecidas en la Circular número 824, se publican con la presente los mencionados documentos, bien entendido que el contenido de la Recomendación es de aplicación al apartado 1.1 del epígrafe IX de la citada Circular, y el estudio número 5 se ha de entender como suplementario de lo dispuesto en el apartado 2.2.4 del epígrafe III.

RECOMENDACION DEL CONSEJO DE COOPERACION ADUANERA, RELATIVA A LAS EXIGENCIAS ADUANERAS EN MATERIA DE FACTURAS COMERCIALES

(16 de mayo de 1979)

El Consejo de Cooperación Aduanera, Deseoso de facilitar el comercio internacional, permitiendo a los medios comerciales la utilización de los modernos procedimientos para la reproducción y transmisión de datos;

Teniendo en cuenta, sobre todo, los esfuerzos que se han realizado a nivel internacional para permitir la obtención de todos los documentos necesarios para una transacción de comercio internacional, a partir de una matriz, según el procedimiento denominado de «impresión única»;

Teniendo en cuenta que la Recomendación relativa a autenticación y firmas, adoptada en marzo de 1979 por el grupo de trabajo para facilitar los procedimientos en el comercio internacional, de la Comisión Económica para Europa, que señala especialmente que la adopción generalizada de métodos mecánicos o electrónicos de transmisión de datos está

supeditada a la modificación de las prácticas actuales en materia de firma manuscrita;

Considerando que la exigencia, con fines aduaneros, de una firma en la factura comercial no ofrece a las autoridades aduaneras ninguna garantía especial, en cuanto a su exactitud,

Recomienda a los Estados miembros:

1) Aceptar, cuando se exija la presentación de factura comercial para el despacho aduanero de mercancías, las facturas comerciales que se hayan obtenido por cualquier procedimiento, como, por ejemplo, el llamado de «impresión única».

2) No exigir, con fines aduaneros, una firma en la factura comercial que se presente como justificante de una declaración de mercancías.

Pide a los Estados miembros que acepten la presente Recomendación que lo comuniquen al Secretario general y le indiquen la fecha y las modalidades de su aplicación. El Secretario general transmitirá estas informaciones a las Administraciones Aduaneras de los Estados miembros.

ESTUDIO V DEL COMITE DEL VALOR SOBRE IMPORTACIONES POR FIRMAS ASOCIADAS

Criterios y métodos utilizables para determinar el valor en Aduana

Indice de materias:

Primera parte: Generalidades.

Sección A: Introducción.

Sección B: Determinación de las relaciones existentes entre las partes.

Segunda parte: Incidencia de las relaciones existentes entre el comprador y el vendedor sobre los precios de las mercancías.

Tercera parte: Cálculo de la base de valoración, cuando el precio contractual está influido por las relaciones existentes entre las partes.

Sección A: Método aditivo.

Sección B: Método sustractivo.

Cuarta parte: Colaboración entre los importadores y la Aduana.

Anexo: Definición del papel del importador.

PRIMERA PARTE

Generalidades

A. Introducción

1. Las importaciones de mercancías por Empresas asociadas en negocios con sus proveedores extranjeros representan una parte creciente de los intercambios internacionales. Las transacciones entre Firmas asociadas pueden inscribirse en el marco de actividades comerciales muy diversas, y los problemas de valoración que se plantean a este respecto pueden resolverse de diferentes formas. De conformidad con el objetivo del Consejo, que es el de uniformar las modalidades de aplicación de la Definición del Valor, de Bruselas, parece útil —tanto para los importadores como para las Administraciones— trazar determinadas directrices de orden práctico, sobre la forma de abordar estos problemas. Esta es la finalidad del presente Estudio.

2. La expresión «firmas asociadas» se interpreta corrientemente para designar a Empresas asociadas financieramente en negocios, mediante relaciones de sociedad matriz a filial, o por la existencia de accionistas comunes, comprendidas aquellas empresas que, de hecho, pertenecen a la misma Entidad jurídica (se trata, hablando con propiedad, de simples sucursales). El presente Estudio se refiere esencialmente a las importaciones efectuadas por Empresas que tienen relaciones de esta naturaleza con un suministrador.

3. Ciertamente, las asociaciones en negocios pueden derivar igualmente de las relaciones comerciales, que hayan tenido su origen, por ejemplo, en un acuerdo de licencia o de concesión exclusiva. Las relaciones de esta índole son susceptibles de ejercer una influencia específica y limitada sobre el precio contractual —suponiendo que la ejerzan— y, una vez que se hayan realizado las investigaciones para determinar los elementos del precio normal que se hayan omitido, los ajustes indispensables que se deben añadir al precio contractual resultan evidentes. La existencia de una Asociación financiera entre el suministrador y el importador puede, no obstante, influir de diversas formas en el precio convenido entre ambos, como se ha indicado, a propósito de las Empresas multinacionales, en los documentos de información relativos a los precios de cesión («prix de transfert»); en adelante, este caso merece que se le preste una atención muy particular.

4. Pueden tener una incidencia análoga a la de una Asociación financiera relaciones de otro tipo. Podrá tratarse, simplemente, de relaciones familiares cuando, por ejemplo, un padre envía mercancías a su hijo, establecido en otro país, para su venta en el mismo. Cuando se trata de relaciones de esta clase, se puede obtener fácilmente una solución, basán-

dose en las normas enunciadas en el presente Estudio, en la medida en que sean aplicables.

B. Determinación de las relaciones existentes entre las partes

5. Normalmente, es probable que la existencia de relaciones financieras entre el suministrador y el importador se ponga de manifiesto, cuando el último declare las condiciones comerciales en las que se importan las mercancías (como en el modelo de declaración que figura en el anexo E de las notas explicativas). Tales relaciones podrán conocerse con anterioridad, si el importador consulta a la Aduana antes de la importación, como se indica más adelante en el apartado 30.

6. Cuando no se ha efectuado ninguna declaración de esta naturaleza, o si se desea comprobar o completar los datos comunicados, se podrán obtener, probablemente, los elementos de hecho pertinentes de fuentes independientes. Por lo general, se trata de documentos y registros oficiales, donde se encuentran repertoriados los nombres de los Administradores y Accionistas de Sociedades. En algunos países, tales registros pueden estar completados con publicaciones oficiales o privadas que suministran, por ejemplo, la lista de las Sociedades matrices y de sus filiales.

Principios generales

7. Para determinar el valor de las mercancías importadas por una Firma asociada, ante todo hay que establecer, mediante un atento examen, la naturaleza exacta de las actividades del importador.

8. Si al finalizar dicho examen, queda demostrado que las actividades del importador no difieren sensiblemente de las de un agente que importa mercancías para distribuir las o venderlas de sus «stocks», por cuenta y riesgo del suministrador extranjero, la estrechez e influencia de las relaciones existentes entre el importador y el proveedor no tienen ninguna importancia. El valor en Aduana de las mercancías convenirá determinarlo de la misma forma que si se tratara de un agente; es decir, sobre la base del precio obtenido en la venta que se haga en el país de importación al primer cliente independiente, disminuido en todos los gastos posteriores a la importación que sean deducibles (ver páginas 108, 109 y 110 de las notas explicativas). Dicho de otra forma: el importador no actúa como comprador-revendedor y no se le considera, a los fines de valoración, situado en un nivel distinto (al del comprador) en el circuito de distribución de las mercancías (según terminología utilizada en los ejemplos que completan las notas explicativas, al importador no se le puede «conceder un nivel»).

9. Si del examen de las actividades comerciales del importador resulta que, puesto que las mercancías son adquiridas realmente del suministrador extranjero y revendidas por cuenta y riesgo de la firma asociada importadora, ésta actúa como comprador-revendedor, por lo que habrá que admitir que interviene a un determinado nivel en el circuito de distribución de las mercancías. Con la condición de que este nivel exista realmente en condiciones de libre competencia, se puede conceder entonces un nivel. Evidentemente, se debe comprobar el precio en orden a determinar si está influido por las relaciones particulares que existen entre comprador y vendedor, llegado el caso, en qué medida. Si el precio no está influido por esta causa o si se trata de una influencia, cuya existencia es fácil de comprobar y puede expresarse en términos cuantitativos y la situación permanece estable, se puede determinar el valor por referencia al precio pagado o por pagar. Si no, será necesario, generalmente, determinar el valor en Aduana a partir del precio de reventa del importador (método sustractivo). En este caso, los precios de reventa deberán ajustarse, mediante deducción del correspondiente margen comercial o su equivalente, con el fin de llegar al nivel conveniente para la valoración, cuando, a pesar de todo, no se puede conceder un nivel, el valor se debe determinar sobre la base del precio de reventa, disminuido solamente en todos los gastos posteriores a la importación, que sean deducibles, tal como se ha dicho en el anterior apartado 8.

10. En el anexo al presente Estudio, se dan indicaciones respecto a los criterios aplicables para apreciar si, efectivamente, el importador compra las mercancías y las revende por su cuenta y riesgo.

SEGUNDA PARTE

Incidencia de las relaciones existentes entre el comprador y el vendedor sobre los precios de las mercancías

11. La importancia de los vínculos de asociación que unen al comprador y al vendedor puede suministrar algunas indicaciones generales sobre la incidencia en los precios de la Asociación financiera existente entre ambos. En efecto, tales vínculos de asociación son tanto menos susceptibles de influir en los precios, cuanto menos estrechos sean. Así, mientras que el precio facturado por una Sociedad matriz a una filial, que le pertenece por completo, puede muy bien estar influido por los lazos de asociación existentes entre ambas, es muy improbable que suceda lo mismo en el caso de Sociedades ligadas únicamente por el hecho de que una de ellas posea el 5 por 100 de las acciones ordinarias de la otra o que un

tercero tenga el 5 por 100 de las acciones ordinarias de cada una de ellas. Cuando los vínculos de asociación son poco estrechos, como en estos casos que se acaban de exponer, se puede partir, generalmente, salvo prueba en contrario, del principio de que el precio es equivalente al que se venderían las mercancías a un importador independiente, situado en el mismo nivel.

12. Para determinar si el precio está influido por la Asociación existente entre comprador y vendedor, pueden utilizarse los siguientes métodos:

a) Comparar los precios aplicados al importador asociado y a los importadores independientes, cuando éstos compran mercancías idénticas o similares.

b) Comparar los precios aplicados, para mercancías idénticas o similares, por otros suministradores establecidos en el país de exportación, a clientes independientes residentes en el país de importación.

c) Comparar los márgenes de beneficio aplicados por el importador asociado y por los Comerciantes independientes, que actúan al mismo nivel en la misma rama de actividad.

13. Por lo que se refiere a los párrafos a) y b) del anterior apartado 12, ateniéndose a pruebas documentales, como listas de precios u otros precios comparables, aplicados a compradores independientes (sobre todo, en caso de productos corrientes), es incluso posible llegar a la conclusión de que: a) el precio es equivalente al que percibiría el suministrador, si vendiera las mercancías a un importador independiente; o bien, b) existe una relación constante entre el precio aplicado y el del importador independiente.

14. Si no es posible proceder a comparaciones de precios ni reunir las pruebas documentales necesarias, mencionadas en el apartado 13, la comparación que considera el párrafo 12, c) puede demostrar que el margen aplicado por el importador asociado está muy próximo al aplicado por importadores independientes que actúen al mismo nivel. Si esto es así, y no existe ningún otro elemento de duda (ver apartado 15), normalmente se llegará a la conclusión de que el precio no está influido por las relaciones existentes entre las partes. Sin embargo, es evidente que se llegaría a un precio de reventa poco elevado, al añadir un margen de beneficio normal a un precio de factura bajo; por consiguiente, debe tenerse esto en cuenta, cuando se examine el precio de reventa.

15. Cuando se realizan comparaciones relativas a los precios o a los márgenes comerciales, no hay que olvidar que, en determinados casos, las diferencias de nivel no justifican por completo las diferencias de precio. Por otra parte, el margen aparentemente normal aplicado por un importador asociado puede ser absorbido, en su totalidad o en parte, por unos gastos de publicidad tales, que un importador que comprara en condiciones de libre competencia no habría podido realizar, y que, en principio, deben incluirse en el valor en Aduana.

16. En todos los casos en que se efectúa una comparación, es indispensable estar razonablemente seguro de que los factores que se toman en consideración son estables.

17. No es raro comprobar que, cuando se crea una nueva Empresa, en la primera época el importador depende, en parte, del suministrador, quien posiblemente puede facturar sus mercancías a precios poco elevados. Posteriormente, el suministrador crea una filial, que se encargará de las importaciones. Conviene estar atento a los cambios que puedan producirse en esta clase de situación.

18. Si no es posible partir de la hipótesis mencionada al final del apartado 11, ni de sacar las conclusiones citadas en el apartado 14, o en el párrafo a) del apartado 13, entonces es presumible que el precio está influido por la asociación. Falta ahora determinar el ajuste que haya que aplicar al precio de factura, para tener en cuenta las diferencias entre los elementos respectivos de la transacción y los de la venta considerada por la definición (ver tercera parte, sección A), que resulten de las relaciones existentes entre las partes. Si un ajuste de este tipo puede no ser conveniente en algún caso particular, será preciso entonces determinar otra base de valor, conforme a la definición, lo que es posible frecuentemente, mediante la aplicación del denominado método sustractivo (ver tercera parte, sección B).

TERCERA PARTE

Cálculo de la base de valoración, cuando el precio contractual está influido por las relaciones existentes entre las partes

A. Método aditivo

19. Se puede tratar de establecer la base de valoración, sumando al precio de factura un porcentaje, cuando la influencia de las relaciones existentes entre las partes se ha determinado según el método indicado en el apartado 13, con base en la conclusión b), y siempre que se cumplan las condiciones indicadas en el apartado 16. En este caso, la cuantía del incremento se podrá determinar posiblemente, basándose en pruebas documentales o en comparaciones de precios. Evidentemente, será preciso evitar cualquier distorsión, asegurándose de que:

a) Las pruebas o los elementos de la comparación corresponden muy aproximadamente a las transacciones del impor-

tador de las mercancías de que se trata, para servir de base al cálculo del ajuste aplicable en todas sus importaciones de estas mismas mercancías, y

b) El valor que resulte es razonable con relación al margen de beneficio aplicado por el importador, bien entendido que, en determinadas situaciones especiales, por ejemplo, cuando se trata de introducirse o mantenerse en un mercado, el importador se contenta, a veces, con un beneficio pequeño o nulo.

20. También es conveniente utilizar el método aditivo en aquellos casos —que, por otra parte, encajan frecuentemente en el grupo considerado en el anterior apartado 19— en los que se ha probado que el único efecto de las relaciones existentes entre las partes sería que el importador soporta unos gastos que, en las condiciones de libre competencia consideradas por la definición, estarían a cargo del suministrador. En estas condiciones, el papel del importador es análogo al de un concesionario único, que no estuviera vinculado de otra forma al suministrador, y el tratamiento aplicable es, por consiguiente, el mismo (ver página 101 de las Notas Explicativas, tercer párrafo).

B. Método sustractivo

21. Cuando se determina el valor por el método sustractivo, se trata de transformar el precio pagado por los clientes del importador en el precio que debería pagar un importador independiente, que adquiriera las mercancías de un suministrador en condiciones de libre competencia, para revenderlas a estos mismos clientes. En tales circunstancias, no es posible esperar que el precio sea igual al producto neto que, directa o indirectamente, obtenga efectivamente el suministrador por la venta de las mercancías importadas.

22. Generalmente, se puede deducir del producto de la venta una suma apropiada, relativa a:

1) Los márgenes comerciales conocidos (*), o
2) Los gastos deducibles soportados, aumentados con un margen razonable, que corresponda al beneficio que puede cargar el importador asociado al revender las mercancías. Los gastos deducibles en estas circunstancias son los realizados después de la importación, que se enumeran en el tercer párrafo de la página 109 de las Notas Explicativas, así como los gastos de venta propios del sistema de distribución de que se trate. Sin embargo, la realización de gastos desproporcionadamente altos, que normalmente se comprometen en la fase inicial de una Empresa de importación —por ejemplo, gastos fijos elevados— no permite llegar a una deducción aceptable.

23. El primer método considerado en el anterior apartado 22 presenta ventajas de orden práctico, pero únicamente debe utilizarse:

a) Cuando, por lo menos, varios Comerciantes de la rama que se considere compren en ejecución de un contrato firme de compra (en calidad de compradores en condiciones de libre competencia o de concesionarios exclusivos) y vendan al mismo nivel comercial que la Firma asociada, cuyas importaciones se están valorando; y,

b) Cuando los márgenes comerciales aplicados por estos Comerciantes son razonablemente uniformes.

24. Cuando se cumplen estas condiciones, se deduce del precio efectivamente aplicado por la Firma asociada un importe igual al margen comercial usual que cargan sus competidores financieramente independientes del suministrador (ajustado en el caso de los concesionarios exclusivos, para tener en cuenta el costo de las actividades y servicios que toman a su cargo, por cuenta del suministrador).

25. A falta de otros medios de prueba más satisfactorios, algunas veces será posible efectuar la comparación con los márgenes aplicados a las mercancías de origen interior por compradores-revendedores, que cumplan la misma función en la cadena de distribución que el importador considerado en el apartado 24.

26. Cuando no sea aplicable el primer método del anterior apartado 22, se utiliza el segundo método. Entonces, es necesario examinar la contabilidad del importador y proceder a las operaciones siguientes:

a) Extraer sistemáticamente los diversos elementos de gastos imputables directamente a la importación y a la reventa de las mercancías.

b) Clasificar dichos gastos, estableciendo una distinción entre los que realizaría normalmente en condiciones de libre competencia un importador que actuara en el mismo nivel comercial que la Firma asociada, y cuyas ventas estuvieran organizadas de una forma similar (gastos «deducibles»), y los que estarían normalmente a cargo del suministrador con ocasión de una venta efectuada en condiciones de libre competencia (gastos «no deducibles»).

c) Establecer el resultado de la diferencia entre el producto total de la venta y los gastos deducibles incrementados con el beneficio neto.

(*) La expresión «margen comercial conocido» corresponde al término «margen bruto», que utilizan las Notas Explicativas.

27. Cuando se utiliza el método sustractivo, el valor en Aduana obtenido contiene de forma cierta todos los elementos que debe comprender, como los gastos de publicidad realizados por cuenta del suministrador, el valor de los derechos de patente, dibujo o modelo y el valor del derecho de utilizar una marca de fábrica o de comercio.

28. El método sustractivo se debe utilizar con cuidado, si las circunstancias cambian, como en los casos considerados en el apartado 17, o cuando, como indica el apartado 19, b), el importador se contenta provisionalmente con un beneficio pequeño o nulo.

29. El valor determinado mediante el método sustractivo se puede expresar en forma de precio de factura o de precio de venta, con la condición de aplicarle un ajuste, si procediera.

CUARTA PARTE

Colaboración entre los importadores y la Aduana

30. Con frecuencia, la toma en consideración de los elementos aludidos en la segunda y tercera partes exigirá investigaciones profundas. Para que estas cuestiones se resuelvan rápida y correctamente, es importante que se establezca una colaboración a un nivel suficientemente alto entre el importador y la Administración aduanera de que se trate, y que ésta pueda disponer fácilmente de aquellos datos que le sean necesarios.

Por otro lado, el empleo del método aditivo o del sustractivo, como base permanente de valoración, requiere la seguridad de que los factores que se toman en consideración sean estables y que cualquier posible modificación se ponga rápidamente en conocimiento de las autoridades. Es de interés para ambas partes que, en la medida de lo posible, se precise la situación antes de la importación, con el fin de evitar retrasos e incertidumbres, y, sobre todo, que las Firmas asociadas se vean estimuladas para consultar con la Aduana lo más pronto posible. Esta precaución permitirá al importador procurarse y presentar pruebas suplementarias en apoyo de sus declaraciones, en los casos excepcionales.

ANEXO

Definición del papel del importador

1. De la lectura de los apartados 7 a 9 del presente Estudio se deduce que el tratamiento aplicable en materia de valor a las importaciones efectuadas por una Firma asociada depende inicialmente de saber si el importador puede o no ser considerado como que actúa lo mismo que un comprador-revendedor; es decir, que compra realmente las mercancías a un suministrador extranjero y las revende por su propia cuenta y riesgo.

2. Para decidir si la actividad comercial de la filial corresponde o no a la de un comprador-revendedor, se podrían tomar en consideración los siguientes criterios:

a) ¿Figuran las mercancías en los libros del importador como de su propiedad o como recibidas en depósito por cuenta del suministrador?

b) ¿Debe el importador hacer conocer al suministrador los precios obtenidos por estas mercancías en el país de importación y liquidar sus cuentas con el mismo sobre la base de dichos precios? ¿Debe también indicarle el nombre de sus clientes?

c) ¿Liquida el importador sus cuentas con el suministrador al precio que se le factura? ¿Esta liquidación es independiente del pago a la filial de las sumas debidas por los clientes de ésta?

d) ¿Quién asume la organización necesaria referente a la contabilidad, facturación y demás servicios relativos a las ventas: el importador o el suministrador extranjero?

e) ¿Tiene a su cargo el importador los gastos comerciales relativos a las mercancías; es decir, los gastos de venta en el país de importación?

f) ¿Tiene a su cargo el importador los riesgos de comercialización en el país de importación (robo, incendio, depreciación, fluctuación de precios, etc.)?

g) ¿Responde el importador de la solvencia de sus clientes, y, en caso afirmativo, percibe por ello una remuneración especial?

h) ¿Acepta el suministrador la devolución de los géneros invendidos, aunque esta acción no constituya una práctica normal en la rama comercial considerada?

ij) ¿Puede el importador fijar por sí mismo las condiciones de venta de las mercancías?

k) En caso negativo, ¿en qué medida interviene el suministrador en la fijación de las condiciones de venta? Tal intervención ¿consiste, por ejemplo:

- 1) En establecer precios fijos.
- 2) En fijar los descuentos comerciales.
- 3) En reservarse la aceptación de determinadas condiciones especiales (pagos escalonados, concesión de créditos a largo plazo, etc.)?

l) La diferencia entre los precios facturados al importador y los facturados a sus clientes, ¿corresponde al margen de un comprador-revendedor o más bien a la comisión de un agente?

m) En la rama comercial considerada, ¿es práctica corriente mantener almacenadas mercancías como las importadas, para su venta?

n) ¿Importa mercancías el importador para almacenarlas y venderlas? En caso afirmativo:

1) ¿Cuáles son las posibilidades materiales del importador en cuanto a la constitución de «stocks»?

2) ¿Qué proporción de sus importaciones reserva a la formación de «stocks»?

3) ¿Cuánto tiempo permanecen normalmente las mercancías en «stocks»?

4) ¿Cuál es la proporcionalidad entre la cifra de ventas y la importancia de los «stocks» constituidos?

5) ¿Cuál es la relación entre las cantidades de los envíos importados por el importador y las cantidades de las diferentes ventas de mercancías en «stock»?

6) ¿Soporta el importador los gastos de almacenaje de las mercancías y los de su venta en «stock»?

3. Por supuesto que la lista precedente no es limitativa y que la posibilidad de aplicar cada criterio y de estimar su relativa importancia dependen de las circunstancias propias de la rama comercial considerada. En algunos sectores, por ejemplo, los precios de la última reventa y todos los márgenes de la cadena de distribución los determina el fabricante, aunque todas las partes en presencia sean plenamente independientes. Para apreciar si el importador actúa como un comprador-revendedor, hay que tener en cuenta no sólo la respuesta a una pregunta, sino el conjunto de respuestas a todas las preguntas anteriores, que proporcionarán una indicación general de la actividad del importador.

4. Como consecuencia de este examen, podrá no reconocerse al importador la condición de comprador-revendedor, a pesar de la existencia de comerciantes independientes que operan precisamente al nivel que aquél reclama. Por el contrario, a veces, habrá que reconocer que sus actividades son asimilables a las de un comprador-revendedor, aunque quizá no haya comprador-revendedor independiente, que ocupe este nivel en la rama comercial y país considerados, con la condición; no obstante, de que tal nivel exista en condiciones de libre competencia.

5. Esta última reserva presenta una importancia muy particular, especialmente cuando una Empresa multinacional crea en el interior de una unión aduanera o de una zona de libre comercio una Sociedad central de distribución, encargada de suministrar a varios distribuidores o concesionarios en diferentes países situados en la zona de que se trate. Puede suceder, en efecto, que, en condiciones de libre competencia, estos dos niveles de distribución no sean viables económicamente.

6. Naturalmente, está claro que a un comerciante que «presta su nombre» —es decir, una firma sin vida comercial activa— jamás se le podrá reconocer un nivel.

7. Varios de los ejemplos destinados a completar las Notas Explicativas ilustran, en el epígrafe «Nivel», las modalidades de aplicación de los criterios apuntados más arriba a las importaciones efectuadas por Firmas asociadas.

Lo que comunico a V. S. para su conocimiento y efectos oportunos.

Madrid, 12 de mayo de 1980.—El Director general, Antonio Rúa Benito.

Sr. Administrador de la Aduana de ...

MINISTERIO DE AGRICULTURA

10272 ORDEN de 31 de marzo de 1980 por la que se delegan atribuciones en el Director del Instituto Nacional para la Conservación de la Naturaleza.

Ilustrísimo señor:

En uso de las atribuciones que me han sido conferidas por el artículo 22, apartado 3.º, de la Ley de Régimen Jurídico de la Administración del Estado,

Este Ministerio, ha resuelto delegar en el Director del Instituto Nacional para la Conservación de la Naturaleza, las siguientes atribuciones:

1.º La autorización para enajenar directamente los productos procedentes de aprovechamientos en montes del Icona, consorciados con dicho Organismo o sujetos a Convenios con el mismo, cuando su cuantía no exceda de cinco millones de pesetas.

2.º La adjudicación definitiva de los productos procedentes de aprovechamientos en montes del Icona, consorciados con dicho Organismo o sujetos a Convenios con el mismo, enajenados mediante subasta, cuando su importe no exceda de quince millones de pesetas.

Lo que digo a V. I.

Madrid, 31 de marzo de 1980.

LAMO DE ESPINOSA

Ilmo. Sr. Director del Instituto Nacional para la Conservación de la Naturaleza.

II. Autoridades y personal

NOMBRAMIENTOS, SITUACIONES E INCIDENCIAS

PRESIDENCIA DEL GOBIERNO

10273 REAL DECRETO 948/1980, de 3 de mayo, por el que se dispone cese como Gobernador civil de la provincia de Madrid don Juan José Rosón Pérez.

A propuesta del Ministro del Interior y previa deliberación del Consejo de Ministros en su reunión del día tres de mayo de mil novecientos ochenta,

Vengo en disponer que don Juan José Rosón Pérez cese en el cargo de Gobernador civil de la provincia de Madrid, por pasar a desempeñar otro cargo.

Dado en Madrid a tres de mayo de mil novecientos ochenta.

JUAN CARLOS R.

El Presidente del Gobierno,
ADOLFO SUAREZ GONZALEZ

MINISTERIO DE DEFENSA

10274 REAL DECRETO 949/1980, de 19 de mayo, por el que se promueve al empleo de Consejero Togado del Cuerpo Jurídico del Aire, en situación de reserva, al General Auditor del mismo Cuerpo don Francisco Montes Valera.

En consideración a las circunstancias que concurren en el General Auditor del Cuerpo Jurídico del Aire, en situación de

reserva, don Francisco Montes Valera, que se halla en posesión de la Medalla Militar Individual, y de acuerdo con lo dispuesto en la Ley General de Recompensas de las Fuerzas Armadas quince/mil novecientos setenta, de cuatro de agosto,

Vengo en promoverle al empleo de Consejero Togado del Cuerpo Jurídico del Aire, en situación de reserva, con antigüedad del día dieciséis de mayo de mil novecientos ochenta.

Dado en Madrid a diecinueve de mayo de mil novecientos ochenta.

JUAN CARLOS R.

El Ministro de Defensa,
AGUSTIN RODRIGUEZ SAHAGUN

Mº DE OBRAS PUBLICAS Y URBANISMO

10275 REAL DECRETO 950/1980, de 19 de mayo, por el que se dispone el cese de don Francisco López Fuentes como Director general de Servicios.

A propuesta del Ministro de Obras Públicas y Urbanismo y previa deliberación del Consejo de Ministros en su reunión del día dieciséis de mayo de mil novecientos ochenta,