

No serán, por tanto, computables las potencias de los elementos dedicados a calefacción e iluminación de edificios, acondicionamiento de aire, instalaciones anticontaminantes, ascensores de personal, servicios sociales, sanitarios y análogos.

La potencia en función de la cual se obtendrá el valor de los módulos será el resultado matemático de reducir a kilowatios la totalidad de la potencia instalada computable, utilizando, en su caso, la equivalencia  $1 \text{ CV} = 0,736 \text{ KW}$ .

La potencia instalada en bancos de pruebas, plataformas de ensayo y similares se computará por el 10 por 100 de la potencia real instalada.

14. Tratándose de espectáculos, el aforo se fijará mediante el cómputo de las localidades de que consta la sala o recinto, cuando las mismas estén numeradas. En los espectáculos dotados de asientos corridos o localidades de pie, distribuidas por filas sin numerar, se estimará un asiento o localidad por cada 50 centímetros de longitud.

En los llamados moto-cines, se computarán dos localidades por cada unidad de superficie destinada a aparcar un vehículo automóvil y las demás que existan en el recinto.

15. La capacidad de carga de cada vehículo viene definida por la diferencia entre su peso máximo autorizado (PMA) y la tara del mismo, que figuran en su tarjeta de inspección técnica, expresados en toneladas con dos cifras decimales.

16. Por superficie del local se entenderá:

a) En actividades industriales, la superficie dedicada a la fabricación o elaboración de los productos, al almacenamiento de primeras materias y productos elaborados o semielaborados, así como la correspondiente a oficinas de administración y venta.

b) En actividades comerciales, la superficie de los locales o recintos dedicados al ejercicio de la actividad, incluida la de almacenamiento y oficinas administrativas y de venta.

c) En actividades de montaje, reparación o instalación, la superficie correspondiente al taller, y la dedicada a almacenamiento de materiales y oficinas administrativas.

d) En la actividad de guarda y custodia de vehículos, la superficie destinada al aparcamiento de los mismos.

e) En los servicios de cafetería y en los de cafés y bares, la unidad mesa interior se entenderá referida a la mesa situada en el interior del local susceptible de ser ocupada por cuatro personas.

Las mesas de capacidad superior o inferior aumentarán o reducirán el módulo aplicable en la proporción correspondiente.

f) En las demás actividades de servicios, la superficie dedicada efectivamente a la realización de dichos servicios, así como la correspondiente a las oficinas administrativas.

No se computarán en las superficies dedicadas a la realización de las actividades descritas en las letras anteriores las destinadas a lavabos, ascos, guardarropas, accesos o escaleras.

17. Cuando un módulo aparezca definido en relación con magnitudes físicas de elementos de producción, tales como capacidad de horno, cubas, molido, prensado, etc., su valor será el que se deduzca de las características técnicas del elemento.

18. Cuando se utilice como módulo la maquinaria, sin especificación de ninguna clase, solamente se computarán las máquinas relacionadas directamente con la producción, excluyendo las dedicadas a servicios auxiliares, de pruebas y similares.

19. Cuando un módulo sea común a varios sectores de la actividad, el valor a computar en cada sector será el que resulte de su prorrateo en función de la utilización efectiva en cada uno. Si no fuese posible determinar la utilización efectiva, el prorrateo se realizará en proporción a las adquisiciones, excluidas las de bienes de inversión, realizadas en cada sector de la actividad.

20. Los servicios relacionados con máquinas recreativas tipos A y B del Reglamento que las regula, instaladas en establecimientos acogidos al régimen simplificado, salvo salones recreativos, tributarán con arreglo a los siguientes módulos:

a) Máquinas tipo A:

Cada máquina: 10.400.

b) Máquinas tipo B:

Establecimientos con una máquina: 37.400.

Establecimientos con dos máquinas: 59.900.

Establecimientos con tres máquinas: 78.600.

posteriormente por los Reglamentos (CEE) de la Comisión, números 3.180/1980 (5 de diciembre) y 3.462/1983 (6 de diciembre).

La Comisión de las Comunidades Europeas ha aprobado el Reglamento (CEE) número 3.272/1988, de 24 de octubre («Diario Oficial de la Comunidad Europea» número L-291/1988), por el que se modifican los anteriores, en cuanto al formulario DV 1, donde debe declararse el valor en Aduana, y en cuanto a los límites en moneda nacional para eximir la presentación del referido formulario.

En su consecuencia, esta Dirección General ha tenido a bien dictar las siguientes normas:

### 1.ª Declaración del valor en Aduana

El epígrafe XII de la Circular número 931 de este Centro directivo, queda sustituido íntegramente por el siguiente:

### «XII. DECLARACION DEL VALOR EN ADUANA

1. El importador está obligado a presentar, en unión del documento de importación, una declaración de los elementos relativos al valor en Aduana, que está contenida en el formulario DV 1, correspondiente al modelo que figura en el anexo I de esta Circular, acompañado, si fuese necesario, de uno o varios formularios DV 1 bis, de acuerdo con el modelo que figura en el anexo II.

2. La presentación de la declaración exigida en el apartado anterior —sin perjuicio de la aplicación de posibles sanciones— compromete al declarante con respecto:

A la exactitud y la integridad de los elementos que figuran en la declaración;

A la autenticidad de los documentos presentados en apoyo de dichos elementos y,

Al suministro de cualquier información o documento suplementario necesario para la determinación del valor en Aduana de las mercancías.

3. No se exigirá la presentación del documento DV 1 en los casos siguientes:

a) Cuando las mercancías de que se trate no se puedan valorar de acuerdo con las disposiciones relativas al valor de transacción. En estos casos, el declarante tiene la obligación de suministrar a la Administración de Aduanas cualquier otra información que se le pueda exigir, con el fin de determinar el valor en Aduana, mediante la aplicación de los métodos secundarios contenidos en los epígrafes III a VIII, inclusive. Esta información se facilitará en la forma y condiciones que exija la Administración.

b) Cuando el valor en Aduana de las mercancías importadas no sea superior a 425.000 pesetas por envío, siempre que no se trate de expediciones fraccionadas o múltiples, dirigidas por un mismo expedidor al mismo destinatario.

c) Cuando se trate de importaciones desprovistas de todo carácter comercial.

d) Cuando la declaración de los elementos de que se trate no sea necesaria para la aplicación del Arancel de Aduanas o, cuando los derechos de Aduanas previstos en el Arancel, no sean exigibles, en virtud de una regulación aduanera específica.

4. Cuando se trate de mercancías que sean objeto de una corriente continua de importaciones, efectuadas en las mismas condiciones comerciales, procedentes de un mismo vendedor y destinadas a un mismo comprador, los Servicios de Aduanas podrán eximir a los declarantes de consignar los datos de las casillas números 3, 7, 8 y 9 de la declaración del valor; pero deberán exigirse cada vez que cambien las circunstancias y, por lo menos, una vez cada tres años.

5. La declaración del valor en Aduana podrá variar de forma, cuando se utilicen sistemas informatizados, o cuando las mercancías de que se trate sean objeto de una declaración global, periódica o recapitulativa.

6. La exención concedida en virtud de los apartados anteriores dejará de tener efecto, y se exigirá la presentación del formulario DV 1, en el caso de que, después de concederse dicha exención, se compruebe que dejan de reunirse las condiciones necesarias para su concesión.

7. El declarante presentará al Servicio de Aduanas, junto a la declaración de importación y DV 1, la factura comercial definitiva de compra que ha servido de base para declarar el valor en Aduana de las mercancías que se importan:

7.1 Cuando no se disponga de la factura original podrá admitirse, en sustitución de ella, una copia, fotocopia, «telex», o extracto de la misma. Solamente, cuando las circunstancias del caso lo aconsejen, tales copias, fotocopias, «telex», o extractos, podrán considerarse como facturas provisionales, a cuyo efecto se otorgará al importador o su representante un plazo prudencial para la presentación de la correspondiente factura original, que se unirá al documento de despacho.

7.2 La estructura de las facturas no está sujeta a modelo, por lo que podrá adoptar las formas usuales en el comercio, y se aceptarán las facturas obtenidas por cualquier procedimiento, como el llamado de «impresión única», a condición de que sean legibles y comprensibles y

**29444** CIRCULAR número 993/1988, de 13 de diciembre, de la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales, que modifica el epígrafe XII de la Circular número 931/1985, de 29 de noviembre, sobre valor en Aduana.

El epígrafe XII de la Circular número 931 de este Centro directivo, de fecha 29 de noviembre de 1985, recogió las disposiciones establecidas en el Reglamento (CEE) número 1.496/1980 de la Comisión, de 11 de junio, relativo a la declaración del valor en Aduana, modificado

contengan todos los datos que se citan en el siguiente párrafo. No se exigirá que las facturas comerciales estén firmadas.

7.3 Las facturas comerciales deberán expresar, como mínimo, los datos que se enumeran seguidamente, salvo que, atendidas las circunstancias de cada caso, el Administrador de la Aduana pueda dispensar la constancia de algunos de ellos: Fecha, nombres o razones sociales y domicilios del vendedor y comprador, la cantidad, denominación precisa y precio unitario de la mercancía, precio total, forma y condiciones del pago y de la entrega, con precisión en cuanto al lugar donde el vendedor se obligue a situar la mercancías, en orden a establecer los gastos que han de ser cubiertos por su cuenta. Si las facturas no estuviesen redactadas en castellano, la Aduana podrá exigir su traducción oficial, pero hará cometido uso de esta facultad, cuando el idioma empleado sea de los de más frecuente utilización en el comercio.

7.4 No será exigible la factura comercial -por su inexistencia- en las importaciones que no sean consecuencia de ventas o que no tengan carácter comercial (importaciones temporales, mercancías en consignación, régimen de viajeros, etc.). Asimismo, podrá aplazarse la presentación de dicho documento, cuando así esté previsto, y también en aquellos casos en que resulte justificado por causa de fuerza mayor. El Administrador de la Aduana podrá conceder el plazo que estime adecuado para la presentación de la factura comercial, de acuerdo con las circunstancias que concurran en cada caso.

8. El importador está facultado para unir a la declaración de valor o a la de importación, en su caso, cuantos documentos acrediten las relaciones comerciales, financieras u otras que figuen, directa o indirectamente, al vendedor y comprador y sus consecuencias económicas, las condiciones en que se utilizan patentes, dibujos, modelos, procedimientos y/o marcas de fábrica o de comercio. En el caso de no existir precio contractual, o que el mismo se encuentre pendiente de determinación, se pondrán de manifiesto tales circunstancias. Asimismo, podrá acreditar la cuantía de gastos, desembolsos y demás extremos inherentes a la determinación del valor en Aduana.

9. A efectos de la determinación del valor en Aduana, cualquier persona o Empresa -directa o indirectamente interesada en las operaciones de importación de que se trate- tiene la obligación de suministrar a la Administración de Aduanas, en los plazos que ésta determine, todos los documentos e informes necesarios.

Cualquier información de naturaleza confidencial, o que se suministre con tal carácter, a efectos de la valoración en Aduana, será tratada como estrictamente confidencial por las autoridades aduaneras, quienes no la divulgarán sin la expresa autorización de la persona o del Gobierno que la haya facilitado, salvo en la medida en que pueda ser necesario revelar la información en el marco de procedimientos judiciales.

10. Fichas informativas: Como consecuencia de la comprobación de las declaraciones de valor y/o de importación, en cuanto a la base imponible se refiere, pueden surgir dudas a la Inspección respecto a la total coincidencia de la base declarada con el valor en Aduana de la

mercancía que se importa. Como causa más frecuentes de esta falta de coincidencia, se pueden citar, a título meramente indicativo, la posible existencia de:

Vinculaciones comerciales, financieras o de cualquier clase, entre el suministrador extranjero y el importador nacional.

Gastos de ingeniería.

Revisión de precios.

Pago de cánones por la utilización de patentes y/o marcas extranjeras de fábrica o de comercio.

Falta de exactitud de los gastos inherentes a la venta y entrega.

Facturaciones presumiblemente falsas o inexactas.

En todos estos supuestos, así como en cualquier otro que pudiera presentarse, la Inspección expedirá ficha informativa, ajustada a modelo, a la que se dará el trámite establecido por este Centro directivo.»

## 2.ª Otras normas

1. Para facilitar la interpretación y aplicación de las disposiciones sobre valor en Aduana de las mercancías, se integran en esta Circular los textos en versión oficial española emitidos con posterioridad a la fecha de aprobación de la Circular de este Centro directivo número 931, por los Organismos Internacionales competentes:

Como anexo III, los textos del Comité Técnico de Valoración en Aduanas.

Como anexo IV, las «Decisiones» del Comité Técnico de Valoración en Aduanas.

Como anexo V, Relaciones de los Reglamentos (CEE) sobre valor en Aduana.

2. En el apartado 1, de la norma segunda, de la Circular 962, deberá entenderse que la remisión se refiere al actual apartado 7, epígrafe XII, de la Circular número 931.

3. Queda anulado el anexo I de la Circular 931.

4. La presente Circular entrará en vigor el día 1 de enero de 1989.

Sin embargo, las declaraciones extendidas en el formulario correspondiente al modelo que figuraba en el anterior anexo I de la Circular 931, antes de aquella fecha, podrán aceptarse hasta el 31 de diciembre de 1989.

Lo que comunico a V. S. para su conocimiento y efectos oportunos. Madrid, 13 de diciembre de 1988.-El Director general, Humberto Ríos Rodríguez.

Ilmos. Sres. Delegados de Hacienda Especiales y Delegados de Hacienda, Sres. Jefes de las Dependencias Regionales de Aduanas e Impuestos Especiales y Sres. Administradores de Aduanas e Impuestos Especiales.

ANEXO 1  
**COMUNIDAD EUROPEA DECLARACIÓN DE LOS ELEMENTOS RELATIVOS AL VALOR EN ADUANA D.V. 1**

<b>1 NOMBRE Y DIRECCIÓN DEL VENDEDOR (en letras de molde)</b>	<b>PARA USO DE LA ADMINISTRACIÓN</b>
<b>2(a) NOMBRE Y DIRECCIÓN DEL COMPRADOR (en letras de molde)</b>	
<b>2(b) NOMBRE Y DIRECCIÓN DEL DECLARANTE (en letras de molde)</b>	
<b>OBSERVACIÓN IMPORTANTE</b> Al firmar y presentar esta declaración el declarante se compromete en cuanto a la exactitud y la integridad de la información suministrada en el presente formulario, en cualquiera de sus hojas suplementarias que le acompañan y a la autenticidad de todos los documentos presentados en su apoyo. El declarante también se responsabiliza de suministrar la información adicional o la documentación necesaria para establecer el valor en aduana de las mercancías.	<b>3 Condiciones de entrega</b>
	<b>4 Número y fecha de la factura</b>
	<b>5 Número y fecha del contrato</b>
<b>6 Número y fecha de cualquier resolución aduanera relativa a los apartados 7 a 9.</b>	<b>Márquese con X la casilla adecuada</b>
<b>7(a) ¿Existe VINCULACIÓN entre comprador y vendedor en el sentido del apartado 2 del artículo 1 (*) del Reglamento (CEE) no 1224/80?</b> En caso negativo, pásese al apartado 8.	<input type="checkbox"/> SÍ <input type="checkbox"/> NO
<b>(b) ¿Ha INFLUIDO la vinculación en el precio de las mercancías importadas?</b>	<input type="checkbox"/> SÍ <input type="checkbox"/> NO
<b>(c) (respuesta facultativa) ¿Se APROXIMA MUCHO el valor de transacción de las mercancías importadas a algún valor de los mencionados en la letra (b) del apartado 2 del artículo 3 del Reglamento (CEE) no 1224/80?</b> En caso afirmativo, explíquese con detalle.	<input type="checkbox"/> SÍ <input type="checkbox"/> NO
<b>8(a) ¿Existen RESTRICCIONES para la cesión o utilización de las mercancías por el comprador, distintas de las que:</b> - impongan o exijan la ley o las autoridades en la Comunidad, - limiten la zona geográfica donde puedan revenderse las mercancías, o - no afecten sustancialmente al valor de las mercancías?	<input type="checkbox"/> SÍ <input type="checkbox"/> NO
<b>(b) ¿Dependen la venta o el precio de CONDICIONES o PRESTACIONES, cuyo valor no pueda determinarse con relación a las mercancías objeto de valoración?</b> Especificúese la naturaleza de las restricciones, condiciones o prestaciones, según el caso:	<input type="checkbox"/> SÍ <input type="checkbox"/> NO
Si puede determinarse el valor de las condiciones o prestaciones, indíquese su importe en el apartado 11(b).	
<b>9(a) ¿Existen CANONES y DERECHOS DE LICENCIA relativos a las mercancías importadas que el comprador este obligado a pagar, directa o indirectamente, como condición de la venta?</b>	<input type="checkbox"/> SÍ <input type="checkbox"/> NO
<b>(b) ¿Está la venta condicionada por un acuerdo, según el cual una parte del producto de cualquier REVENTA, CESIÓN o UTILIZACIÓN posterior de las mercancías importadas, revierta directa o indirectamente al vendedor?</b> En caso de respuesta afirmativa a una de las preguntas, especifíquese las condiciones, y, si es posible, indíquese los importes en los apartados 15 y 16.	<input type="checkbox"/> SÍ <input type="checkbox"/> NO
<b>(*) NOTA A LA CASILLA 7</b> <b>1. SOLO SE CONSIDERARÁ QUE EXISTE VINCULACIÓN ENTRE LAS PERSONAS EN LOS CASOS SIGUIENTES:</b> (a) si cada una forma parte de la Dirección o del Consejo de Administración de la empresa de la otra; (b) si ambas hanan jurídicamente la condición de asociadas; (c) si una es empleada de la otra; (d) si una persona cualquiera posee, controla o tiene directa o indirectamente el 5% o más de las acciones o títulos con derecho a voto de una y de otra; (e) si una de ellas controla, directa o indirectamente, a la otra; (f) si ambas son controladas, directa o indirectamente, por una tercera persona; (g) si juntas controlan, directa o indirectamente, a una tercera persona; (h) si son miembros de la misma familia.	<b>10(a) Número de hojas suplementarias D.V. 1 BIS</b>
<b>2. El hecho de que el comprador y el vendedor estén vinculados no impide necesariamente el uso del valor de transacción (ver apartado 2 del artículo 3 del Reglamento (CEE) no 1224/80 y la nota interpretativa al dicho artículo en el Reglamento (CEE) no 1494/80)</b>	<b>10(b) (Localidad):</b> (Fecha): Firma:

PARA USO DE LA ADMINISTRACIÓN				
		Partida de orden	Partida de orden	Partida de orden
A. Base de cálculo	11 (a) Precio neto en la MONEDA DE FACTURACIÓN (Precio efectivamente pagado o por pagar en el momento a considerar para la determinación del valor en aduana) .....			
	(b) Pagos indirectos - véase apartado 8 (b) .....			
(Tipo de cambio: .....				
12 Total A en MONEDA NACIONAL .....				
B. ADICIONES: Importes en MONEDA NACIONAL NO INCLUIDOS en A (*)  Indíquense A CONTINUACIÓN las posibles decisiones anteriores de las autoridades aduaneras referentes a estas cuestiones:	13 Costes soportados por el comprador:			
	(a) Comisiones, excepto las comisiones de compra .....			
	(b) Gastos de corretaje .....			
	(c) Envases y embalajes .....			
	14 Bienes y servicios suministrados por el comprador, gratuitamente o a precio reducido y utilizados en la producción y venta para la exportación de las mercancías importadas:  Los valores indicados se repartirán, si llega el caso, de manera adecuada.			
	(a) materiales, componentes, partes y elementos similares incorporados a las mercancías importadas .....			
	(b) herramientas, matrices, moldes y objetos similares utilizados en la producción de las mercancías importadas .....			
	(c) materiales consumidos en la producción de las mercancías importadas .....			
	(d) trabajos de ingeniería, de desarrollo, artísticos y de diseño, planos y croquis, realizados fuera del territorio español y necesarios para la producción de las mercancías importadas .....			
	15 Cánones y derechos de licencia - véase apartado 9 (a) .....			
16 Producto de cualquier reventa, cesión o utilización posterior, que revierta al vendedor - véase apartado 9 (b) .....				
17 Gastos de entrega hasta ..... (lugar de introducción)				
(a) Gastos de transporte .....				
(b) Gastos de carga y de manipulación .....				
(c) Seguro .....				
18 Total B .....				
C. DEDUCCIONES: Importes en MONEDA NACIONAL INCLUIDOS en A (*)	19 Gastos de transporte posteriores a la llegada al lugar de introducción .....			
	20 Gastos relativos a trabajos de construcción, instalación, montaje, mantenimiento o asistencia técnica, realizados después de la importación .....			
	21 Otros gastos (especifíquense) .....			
	22 Derechos de aduanas y otros gravámenes pagaderos en ESPAÑA como consecuencia de la importación o de la venta de las mercancías .....			
23 Total C .....				
24 VALOR DECLARADO (A + B - C) .....				
(*) Cuando los importes son pagaderos en MONEDA EXTRANJERA, indíquense aquí el importe en la moneda extranjera y el tipo de cambio relativo a cada elemento y partida de orden.				
Referencia	Importe	Tipo de cambio		

COMUNIDAD EUROPEA

ANEXO II

HOJA SUPLEMENTARIA

D.V.1 BIS

PARA USO DE LA ADMINISTRACION		Partida de orden	Partida de orden	Partida de orden
A. Base de cálculo	11 (a) Precio neto en la MONEDA DE FACTURACION (Precio efectivamente pagado o por pagar en el momento a considerar para la determinación del valor en aduana) .....			
	(b) Pagos indirectos - véase apartado 8(b) .....			
	(Tipo de cambio: .....			
	12 Total A en MONEDA NACIONAL .....			
B. ADICIONES: Importes en MONEDA NACIONAL NO INCLUIDOS en A (*)	13 Costes soportados por el comprador:			
	(a) Comisiones, excepto las comisiones de compra .....			
	(b) Gastos de corretaje .....			
	(c) Envases y embalajes .....			
	14 Bienes y servicios suministrados por el comprador, gratuitamente o a precio reducido y utilizados en la producción y venta para la exportación de las mercancías importadas:			
	Los valores indicados se repararán, si llega el caso, de manera adecuada.			
	(a) materiales, componentes, partes y elementos similares incorporados a las mercancías importadas .....			
	(b) herramientas, matrices, moldes y objetos similares utilizados en la producción de las mercancías importadas .....			
	(c) materiales consumidos en la producción de las mercancías importadas .....			
	(d) trabajos de ingeniería, de desarrollo, artísticos y de diseño, planos y croquis, realizados fuera del territorio español y necesarios para la producción de las mercancías importadas .....			
	15 Cánones y derechos de licencia - véase apartado 9(a) .....			
	16 Producto de cualquier reventa, cesión o utilización posterior, que revierta al vendedor - véase apartado 9(b) .....			
	17 Gastos de entrega hasta ..... (lugar de introducción)			
	(a) Gastos de transporte .....			
	(b) Gastos de carga y de manipulación .....			
	(c) Seguro .....			
	18 Total B .....			
C. DEDUCCIONES: Importes en MONEDA NACIONAL INCLUIDOS en A (*)	19 Gastos de transporte posteriores a la llegada al lugar de introducción .....			
	20 Gastos relativos a trabajos de construcción, instalación, montaje, mantenimiento o asistencia técnica, realizados después de la importación .....			
	21 Otros gastos (especifíquense) .....			
	22 Derechos de aduanas y otros gravámenes pagaderos en ESPAÑA como consecuencia de la importación o de la venta de las mercancías .....			
	23 Total C .....			
24 VALOR DECLARADO (A + B - C) .....				
(*) Cuando los importes son pagaderos en MONEDA EXTRANJERA, indíquese aquí el importe en la moneda extranjera y el tipo de cambio relativo a cada elemento y partida de orden.				
Referencia	Importe	Tipo de cambio		

PARA USO DE LA ADMINISTRACIÓN					
		Partida de orden	Partida de orden	Partida de orden	
A. Base de cálculo	11 (a) Precio neto en la MONEDA DE FACTURACIÓN (Precio efectivamente pagado o por pagar en el momento a considerar para la determinación del valor en aduana).....				
	(b) Pagos indirectos - véase apartado 8 (b)..... (Tipo de cambio: )				
	12 Total A en MONEDA NACIONAL.....				
B. ADICIONES: Importes en MONEDA NACIONAL NO INCLUIDOS en A (*)  Indíquense A CONTINUACIÓN las posibles decisiones anteriores de las autoridades aduaneras referentes a estas cuestiones:	13 Costes soportados por el comprador:				
	(a) Comisiones, excepto las comisiones de compra.....				
	(b) Gastos de corretaje.....				
	(c) Envases y embalajes.....				
	14 Bienes y servicios suministrados por el comprador, gratuitamente o a precio reducido y utilizados en la producción y venta para la exportación de las mercancías importadas:  Los valores indicados se repararán, si llega el caso, de manera adecuada.				
	(a) materiales, componentes, partes y elementos similares incorporados a las mercancías importadas.....				
	(b) herramientas, matrices, moldes y objetos similares utilizados en la producción de las mercancías importadas.....				
	(c) materiales consumidos en la producción de las mercancías importadas.....				
	(d) trabajos de ingeniería, de desarrollo, artísticos y de diseño, planos y croquis, realizados fuera del territorio español y necesarios para la producción de las mercancías importadas.....				
	15 Cánones y derechos de licencia - véase apartado 9 (a).....				
16 Producto de cualquier reventa, cesión o utilización posterior, que revierta al vendedor - véase apartado 9 (b).....					
17 Gastos de entrega hasta _____ (lugar de introducción)					
(a) Gastos de transporte.....					
(b) Gastos de carga y de manipulación.....					
(c) Seguros.....					
	18 Total B.....				
C. DEDUCCIONES: Importes en MONEDA NACIONAL INCLUIDOS en A (*)	19 Gastos de transporte posteriores a la llegada al lugar de introducción.....				
	20 Gastos relativos a trabajos de construcción, instalación, montaje, mantenimiento o asistencia técnica, realizados después de la importación.....				
	21 Otros gastos (especifíquense) _____				
	22 Derechos de aduanas y otros gravámenes pagaderos en ESPAÑA como consecuencia de la importación o de la venta de las mercancías.....				
	23 Total C.....				
24 VALOR DECLARADO (A + B - C).....					
(*) Cuando los importes son pagaderos en MONEDA EXTRANJERA, indíquese aquí el importe en la moneda extranjera y el tipo de cambio relativo a cada elemento y partida de orden.					
Referencia	Importe	Tipo de cambio			

## ANEXO III

## Textos del Comité Técnico de Valoración en Aduana emitidos con posterioridad al 29 de noviembre de 1985

## A) LISTA DE OPINIONES CONSULTIVAS

14.1 Significado de la expresión «se venden para su exportación al país de importación».

15.1 Trato aplicable a los descuentos por cantidad.

## B) LISTA DE COMENTARIOS

9.1 Trato aplicable a los gastos de actividades que tengan lugar en el país de importación.

10.1 Ajustes por diferencias atribuibles al nivel comercial y a la cantidad según el artículo 1.2, b), y los artículos 2 y 3 del Acuerdo.

11.1 Trato aplicable a las ventas relacionadas (TIE-IN SALES).

12.1 Significado del término «Restricciones» en el artículo 1.1, a), iii).

## C) LISTA DE NOTAS EXPLICATIVAS

4.1 Consideración de la vinculación con arreglo al artículo 15.5, en relación con el artículo 15.4.

## D) LISTA DE ESTUDIOS DE CASOS

2.2 Producto que revierte según el artículo 8.1, d).

3.1 Restricciones y condiciones en el artículo 1.

4.1 Trato aplicable a las mercancías alquiladas u objeto de «leasing».

## E) LISTA DE ESTUDIOS

2.1 Trato aplicable a las mercancías alquiladas u objeto de «leasing».

## A) OPINIONES CONSULTIVAS

Opinión consultiva 14.1: *Significado de la expresión «se venden para su exportación al país de importación»*

¿Cómo debe interpretarse la expresión «vendidas para su exportación al país de importación» en el artículo 1 del Acuerdo?

El Comité Técnico de Valoración en Aduana expresó la opinión siguiente:

El Glosario de Términos Aduaneros Internacionales del Consejo define la noción de importación como «la acción de introducir en un territorio aduanero una mercancía cualquiera», y la de exportación como «la acción de sacar del territorio aduanero cualquier mercancía». Por consiguiente, el mero hecho de presentar las mercancías para su valoración ya establece su importación, lo que, a su vez, establece el hecho de su exportación. Sólo queda, pues, identificar la transacción correspondiente.

A este respecto, no es necesario que la venta tenga lugar en un país de exportación preciso. Si el importador puede demostrar que la venta inmediata en cuestión se realizó con vistas a exportar las mercancías al país de importación, puede aplicarse el artículo 1. De ello resulta que sólo las transacciones que impliquen una transferencia internacional efectiva de mercancías pueden utilizarse para valorar las mercancías con arreglo al método del valor de transacción.

Los siguientes ejemplos ilustran los principios arriba enunciados:

**Ejemplo 1.**—El vendedor S, en el país de exportación X, concierta un contrato de venta de aparatos electrodomésticos con el importador A, en el país de importación I, al precio unitario de 5,75 u.m. Asimismo S contrata con el fabricante M, establecido igualmente en el país X, la fabricación de las mercancías. El fabricante M, por cuenta de S, envía las mercancías a A en el país I. El precio de venta de M a S es de 5 u.m. la unidad.

En este caso, la transacción entre S y A constituye una transferencia internacional efectiva de mercancías y se considera como una venta para la exportación al país de importación, por lo que podría aceptarse como base de valoración según el artículo 1 del Acuerdo.

**Ejemplo 2.** El comprador B, en el país de importación I, compra mercancías al vendedor S en el mismo país I. Las mercancías están almacenadas en el país X por S, quien se encarga, además, de las gestiones para su expedición y exportación desde el país X, y B importa las mercancías en el país I.

No se requiere que la venta se realice en un país de exportación determinado. Tampoco tiene importancia dónde esté establecido el vendedor S, sea en el país X, en I o en un tercero. La transacción entre el comprador B y el vendedor S constituye una venta para la exportación al país de importación, y podría retenerse como base para la valoración de las mercancías según el artículo 1.

**Ejemplo 3:** El vendedor S, en el país X, vende mercancías al comprador B, en el país I. Las mercancías se expiden del país X a granel, y ulteriormente, en un puerto de tránsito en el país T, S las embala y empaceta antes de que sean importadas en el país I.

El principio aplicable al ejemplo del párrafo 3 también lo es en este caso. Es indiferente que el país de exportación sea X o T, y el contrato de venta entre el vendedor S y el comprador B constituye una venta para la exportación al país de importación, que podría retenerse como base para la valoración según el artículo 1.

**Ejemplo 4:** El vendedor S del país X vende mercancías al comprador A en el país I, y se las envía. Mientras las mercancías están en alta mar, el comprador A comunica a S que no puede pagar ni recibir las mercancías. Sin embargo, el vendedor encuentra otro comprador B en el país I, y emprende gestiones para vender y entregar las mercancías a este comprador B. Logrado un acuerdo, éste importa las mercancías en el país I.

En este ejemplo, la venta entre el vendedor S y el comprador B acaba en la importación de las mercancías, por lo que constituye una venta para la exportación. La transacción es una transferencia internacional de mercancías y podría retenerse como base para la valoración de las mercancías según el artículo 1.

**Ejemplo 5:** La oficina central de una cadena multinacional de hoteles ubicada en el país X, compra material para sus actividades. Al comienzo de cada año, los hoteles de la cadena, situados en los países I, I<sub>2</sub> e I<sub>3</sub>, presentan las órdenes de compra de su material en la oficina central. Este reúne todas las órdenes y hace los pedidos a los proveedores en el país X. Los proveedores envían el material pedido bien directamente a los hoteles de la cadena bien a la oficina central, la cual lo reexpide a cada hotel. En ambos casos los proveedores pasan las facturas a la oficina central en el país X y ésta factura a cada hotel separadamente.

En este ejemplo la venta entre la oficina central y los proveedores, ubicados ambos en el país X, no constituyen una transferencia internacional efectiva de mercancías sino que es una venta interior en el país de exportación, ya que la oficina central compra el material a los proveedores y luego lo vende a cada uno de los hoteles de la cadena para la exportación al país en que esté situado cada hotel. En este caso las transacciones entre la oficina central y cada uno de los hoteles serían ventas para la exportación al país de importación. Con tal que la vinculación no haya influido en el precio, estas ventas podrían aceptarse como base para la valoración de las mercancías según el artículo 1.

**Ejemplo 6:** El comprador A, en el país I, compra al vendedor S, en el país X, 500 sillas al precio unitario de 20 u.m. El mismo comprador A encarga al vendedor S que le envíe, para su propio uso en el país I, 200 sillas y las otras 300 a un almacén en el país X. El comprador A conviene, ulteriormente, en vender al comprador B, en el país I, las 300 sillas por un precio unitario de 25 u.m. Encarga, pues, a su almacén en el país X que envíe las mercancías directamente al comprador B en el país I.

En este ejemplo, hay dos situaciones en que las mercancías han de valorarse. En el primer caso la transacción entre el vendedor S y el comprador A por el precio unitario de 20 u.m. constituirá una venta para la exportación al país de importación y se tomará como base para la valoración según el artículo 1 de las 200 sillas. En el segundo caso el precio de venta de 20 u.m. por las mercancías almacenadas es impropio para la valoración, ya que esas no se han vendido para la exportación al país I. La venta entre el comprador A y el comprador B al precio unitario de 25 u.m., que constituye una transferencia internacional efectiva de mercancías, es una venta para la exportación al país de importación y sería la base para la valoración según el artículo 1.

Opinión consultiva 15.1: *Trato aplicable a los descuentos por cantidad*

¿Qué trato hay que aplicar a los descuentos por cantidad con arreglo al artículo 1 del Acuerdo?

El Comité Técnico de Valoración en Aduana expresó la siguiente opinión:

1. Los descuentos por cantidad son rebajas del precio de las mercancías que el vendedor concede a los clientes según las cantidades compradas durante determinado periodo.

2. El Acuerdo sobre Valoración del GATT no hace referencia alguna a una cantidad patrón que haya de tenerse en cuenta al decidir si el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas constituye una base válida para determinar el valor en Aduana según el artículo 1.

3. Por lo tanto, se tendrá en cuenta para la valoración la cantidad en base a la cual se ha fijado el precio unitario de las mercancías objeto de valoración, cuando estas se vendieron para su exportación al país de importación. Así pues, los descuentos por cantidad se dan solamente cuando se demuestra que un vendedor determina el precio de su mercancía ateniéndose a un esquema fijo basado en la cantidad de mercancías vendidas. Hay dos categorías generales de descuentos:

1. Aquellos que han sido fijados antes de la importación de las mercancías y

2. Aquellos que han sido fijados después de la importación de las mercancías.

## 4. Estas consideraciones se ilustran con los siguientes ejemplos:

## Elementos de hecho:

5. Se dispone de datos que prueban que el vendedor concede los siguientes descuentos por cantidad por mercancías compradas dentro de un período determinado, por ejemplo, un año civil.

1 a 9 unidades: Ningún descuento.

10 a 49 unidades: Un 5 por 100 de descuento.

Más de 50 unidades: Un 8 por 100 de descuento.

Además de los descuentos arriba mencionados, se concede un descuento suplementario del 3 por 100 al finalizar el período determinado, calculado retroactivamente sobre la base de la cantidad total comprada en ese período.

## Ejemplo 1:

6. Primera situación: El importador B, en el país X, compra e importa 27 unidades en un envío único. El precio facturado refleja 27 unidades en un envío único. El precio facturado refleja un descuento del 5 por 100.

7. Segunda situación: El importador C, en el país X, compra 27 unidades en una sola transacción a un precio que refleja un descuento del 5 por 100, pero las importa en 3 envíos separados de 9 unidades cada uno.

## Trato aplicable para la valoración:

8. En ambas situaciones, el valor en Aduana se determinará sobre la base del precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas, o sea, el precio que refleja el descuento del 5 por 100 que dio lugar a la fijación de ese precio.

## Ejemplo 2:

9. Ulteriormente a la compra e importación de las 27 unidades, los importadores B y C compran e importan, en el mismo año civil, 42 unidades más (es decir, un total de 69 unidades cada uno). El precio hecho tanto a B como a C por la segunda compra de 42 unidades refleja un descuento del 8 por 100.

10. Primera situación: La primera compra de 27 unidades y la segunda de 42 unidades, efectuadas por el importador B, son objeto de dos contratos separados, concertados en el marco de un acuerdo inicial general entre el comprador y el vendedor que prevé descuentos progresivos y acumulativos.

11. Segunda situación: La situación es igual a la primera, salvo en que las compras realizadas por el importador C no son objeto de un acuerdo general previamente concertado. No obstante, el vendedor concede los descuentos progresivos acumulativos como una característica de sus condiciones generales de venta.

## Trato aplicable para la valoración:

12. En ambas situaciones el descuento del 8 por 100 por las 42 unidades es una característica de los precios del vendedor; intervino en la fijación del precio unitario de las mercancías cuando éstas se vendieron para su exportación al país de importación. Por consiguiente, deberá aceptarse tal descuento al determinar el valor en aduana de aquellas mercancías.

13. A este respecto, el hecho de que el descuento por cantidad lo conceda el vendedor teniendo en cuenta cantidades que el comprador ha adquirido anteriormente no significa que lo dispuesto en el artículo 1.1 b) haya de aplicarse.

## Ejemplo 3:

14. En este ejemplo la situación es igual a la del ejemplo 2, salvo en que los descuentos se conceden también retroactivamente. En cada caso, el importador compra e importa 27 unidades, y después otras 42 unidades en mismo año civil.

15. Por el primer envío de 27 unidades se cobra a B un precio que refleja un descuento del 5 por 100 y por el segundo envío de 42 unidades el precio refleja un descuento del 8 por 100 más una rebaja adicional que corresponde a un descuento del 3 por 100 por el primer envío de 27 unidades.

## Trato aplicable para la valoración:

16. Se aceptará el descuento del 8 por 100 para las 42 unidades al valorar las mercancías importadas. Por el contrario, no se aceptará el 3 por 100 adicional concedido retroactivamente por la segunda importación, ya que no intervino en la fijación del precio unitario de las 42 unidades objeto de valoración, sino que está relacionado con las 27 unidades importadas con anterioridad. Por lo que se refiere al trato aplicable a las 27 unidades ya se proporcionaron directrices en la opinión consultiva 8.1, sobre descuentos relacionados con transacciones anteriores, y en el comentario 4.1, sobre cláusulas de revisión de precios.

## Ejemplo 4:

17. Una vez finalizadas todas las importaciones durante el período determinado, éstas son calculadas. Sobre la base de la cantidad total importada durante ese período el importador tiene derecho a un descuento adicional del 3 por 100.

## Trato aplicable para la valoración:

18. El descuento del 3 por 100 concedido retroactivamente no puede aceptarse por las razones expuestas en el párrafo 16. Cabe observar, sin embargo, que el Comité ya ha proporcionado directrices en la opinión consultiva 8.1, sobre descuentos relacionados con transacciones anteriores, y en el comentario 4.1, sobre cláusulas de revisión de precios.

## B) COMENTARIOS

Comentario 9.1: *Trato aplicable a los gastos de actividades que tengan lugar en el país de importación*

1. El presente comentario examina el trato aplicable a los gastos de actividades que tengan lugar en el país de importación, en el contexto del artículo 1 y de su nota interpretativa.

2. No parece que sea provechoso, al estudiar esta cuestión, establecer una lista de las actividades emprendidas en el país de importación y del trato que les sea aplicable para la valoración. Tal lista nunca podría ser exhaustiva y además, en muchos casos, el trato que se reserve a cada actividad a efectos de valoración diferirá según las circunstancias de la transacción. En cambio, un breve enunciado de principios lograría abarcar una gran variedad de actividades.

3. A este respecto, para determinar el valor en aduana de conformidad con lo dispuesto en el artículo 1 del Acuerdo, los gastos de las actividades que tengan lugar después de la importación, cuando no estén incluidos en el precio realmente pagado o por pagar, no deben incluirse en el valor en aduana, salvo disposición contraria del artículo 8. Se trata, entre otras, de las actividades de las que se puede estimar que benefician al vendedor pero que el comprador emprende por cuenta propia.

4. A la inversa, cuando tales gastos están incluidos en el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas no hay que deducirlos de él; salvo si se trata de gastos mencionados en las disposiciones correspondientes de la nota interpretativa del artículo 1 del Acuerdo que enuncia que:

«El valor en aduana no comprenderá los siguientes gastos o costos, siempre que se distingan el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas:

a) Los gastos de construcción, armado, montaje, entretencimiento o asistencia técnica realizados después de la importación, en relación con mercancías importadas tales como una instalación, maquinaria o equipo industrial.

b) El costo del transporte ulterior a la importación.

c) Los derechos e impuestos aplicables en el país de importación (que se considera que, por su propia naturaleza, pueden distinguirse; véase opinión consultiva número 3.1).»

5. Es preciso determinar claramente el significado del término «importación». En el glosario de términos aduaneros internacionales del Consejo de Cooperación Aduanera, el término «importación» se define como «el acto de introducir o de actuar para que se introduzca en un territorio aduanero cualquier mercancía». Cabe observar, sin embargo, que las diferentes legislaciones nacionales dan a este término definiciones más precisas que la arriba citada. Por ello, toda mención de dicho término debe hacerse refiriéndose a la legislación nacional del país de que se trate.

6. En cuanto al apartado a) de la nota interpretativa al artículo 1, la expresión «realizados después de la importación» debe interpretarse con flexibilidad como si cubriera la actividad realizada en el país de importación. Según esto, el coste de las actividades mencionadas en el apartado a) también se excluirán del valor en aduana, incluso cuando tengan lugar con anterioridad a la importación, con tal que se realicen como parte de la instalación de las mercancías importadas. Podrían citarse como ejemplo los gastos en que se incurre para asentar los cimientos en hormigón realizados anteriormente a la importación de la maquinaria que ha de instalarse sobre ellos.

7. En cuanto a la cuestión específica del transporte, es menester observar que aun cuando el apartado b) de la nota interpretativa al artículo 1 menciona sólo el costo del transporte ulterior a la importación, no sería contrario a la orientación general de la nota interpretativa, por lo que respecta a los gastos y costos en que se incurra después de la importación, abarcar en la expresión también los gastos de carga, descarga y manipulación en los que se incurra después de la importación. Podría aplicarse el mismo razonamiento al costo de seguro ulterior a la importación.

Comentario 10.1: *Ajustes por diferencias atribuibles al nivel comercial y a la cantidad según el artículo 1.2, b) y los artículos 2 y 3 del Acuerdo*

**Consideraciones generales:**

1. Al aplicar el Acuerdo es posible que deba efectuarse un ajuste para tener en cuenta diferencias demostradas de nivel comercial y de cantidad en relación con los artículos 1.2, b) (valores criterio); 2.1, b) (mercancías idénticas), y 3.1, b) (mercancías similares). Aunque la redacción del artículo 1.2, b), difiera ligeramente de la de los artículos 2.1, b), y 3.1, b), es evidente que los principios en juego son los mismos: Han de tenerse en cuenta las diferencias atribuibles al nivel comercial y a la cantidad y debe de ser posible efectuar los ajustes necesarios sobre la base de datos comprobados que demuestren claramente que aquéllos son razonables y exactos.

2. Cuando se haga conocer a la Aduana una transacción que puede utilizarse para establecer un valor criterio según el artículo 1.2, b), o el valor de transacción de mercancías idénticas o similares según los artículos 2 y 3, debe determinarse en primer lugar si esa transacción se realizó al mismo nivel comercial y sensiblemente en las mismas cantidades que las mercancías objeto de valoración. Si el nivel comercial y las cantidades fueran comparables a efectos de esa transacción no habría que efectuar ningún ajuste por estos conceptos.

3. Ahora bien, si se comprueban diferencias en el nivel comercial y en la cantidad, habrá que determinar si estas diferencias han influido en el precio o en el valor. Es importante tener presente que la existencia de una diferencia en el nivel comercial o en la cantidad no implica obligatoriamente un ajuste; éste será necesario solamente si de una diferencia en el nivel comercial o en la cantidad resulta una diferencia en el precio o en el valor; el ajuste se hará, entonces, sobre la base de datos comprobados que demuestren claramente que aquél es razonable y exacto. Si no se puede satisfacer esta condición, no se puede efectuar ajuste alguno.

4. Los siguientes ejemplos ilustran situaciones que plantean problemas de ajustes solamente por diferencias en el nivel comercial y la cantidad, con exclusión de los ajustes por diferencias, por ejemplo, en la distancia o en el modo de transporte. En los ejemplos relativos a los artículos 2 y 3 se supone que el valor en aduana de las mercancías importadas no puede determinarse según las disposiciones del artículo 1 y debe determinarse basándose en el valor de transacción, previamente aceptado, de mercancías idénticas o similares.

5. Los ejemplos siguientes, que hacen referencia a mercancías idénticas, son igualmente aplicables a mercancías similares:

Aplicación de los artículos 2 y 3. Mismo nivel comercial y misma cantidad. Sin ajuste:

6. Ejemplo número 1:

Proveedor	Cantidad	Precio unitario	Importador	Nivel comercial
E	1.700 artículos.	5 u. m. C. I. F.	I	Mayorista.

Existe el siguiente valor de transacción que corresponde a una venta de mercancías idénticas:

Vendedor	Cantidad	Precio unitario	Importador	Nivel comercial
R	1.700 artículos.	6 u. m. C. I. F.	P	Mayorista.

En este caso no es necesario ningún ajuste, y el valor de transacción de 6 u. m. C. I. F. sería el valor en aduana según el artículo 2.

Mismo nivel comercial, diferente cantidad. Sin ajuste:

7. Puede suceder también que existan diferencias bien en el nivel comercial bien en la cantidad pero que no tengan importancia alguna, ya que el vendedor no tiene en cuenta ni el nivel comercial ni la cantidad al vender sus mercancías. Tampoco en tales casos es necesario efectuar un ajuste.

8. Ejemplo número 2:

Proveedor	Cantidad	Precio unitario	Importador	Nivel comercial
E	2.000 artículos.	5 u. m. C. I. F.	I	Mayorista.

Existe el siguiente valor de transacción para mercancías idénticas:

Vendedor	Cantidad	Precio unitario	Importador	Nivel comercial
R	1.700 artículos.	6 u. m. C. I. F.	P	Mayorista.

La aduana ha comprobado que R vende sus mercancías al precio de 6 u. m. a todo comprador que adquiera, por lo menos, 1.000 unidades de ellas, pero, fuera de esto, no establece precios diferentes según la cantidad que se compre. En este caso, si bien hay una diferencia en las cantidades, ésta no ha influido en el precio, porque el vendedor de las mercancías idénticas no modifica su precio dentro de la escala de cantidad en la que se han hecho ambas ventas; por lo tanto, no procede efectuar ningún ajuste para tener en cuenta la cantidad. El valor de transacción de 6 u. m. C. I. F. sería el valor en aduana según el artículo 2.

Diferente nivel comercial, diferente cantidad. Sin ajuste:

9. Ejemplo número 3:

Proveedor	Cantidad	Precio unitario	Importador	Nivel comercial
E	1.500 artículos.	5 u. m. C. I. F.	I	Mayorista.

Existe el siguiente valor de transacción correspondiente a una venta de mercancías idénticas:

Vendedor	Cantidad	Precio unitario	Importador	Nivel comercial
R	1.200 artículos.	6 u. m. C. I. F.	P	Minorista.

R no establece precios diferentes según el nivel comercial, sino que vende a todo el que compre, por lo menos, 1.000 unidades a un precio de 6 u. m. En este ejemplo, aunque hay una diferencia en el nivel comercial, ninguna diferencia en el precio le es atribuible, ya que el vendedor de las mercancías idénticas vende a todos los compradores sin tener en cuenta el nivel comercial. Además, puesto que ambas transacciones son comparables en cuanto a las cantidades, ya que en ambas se exceden las 1.000 unidades, no hay que efectuar ningún ajuste por cantidad. En este caso, el valor de transacción de 6 u. m. C. I. F. sería el valor en aduana según el artículo 2.

Diferente nivel comercial o diferente cantidad. Ajuste:

10. En aquellos casos en que una diferencia en el precio puede atribuirse al nivel comercial o a la cantidad, debe efectuarse un ajuste para obtener un valor que se sitúe al mismo nivel comercial que las mercancías objeto de valoración y que corresponda sensiblemente a las mismas cantidades. Cuando haya que efectuar tales ajustes, las prácticas comerciales del vendedor de mercancías idénticas o similares constituyen un elemento dominante.

11. Si es preciso efectuar un ajuste a causa de diferencias en la cantidad, el importe de dicho ajuste debe de ser fácil de determinar. En cambio, en lo que se refiere al nivel comercial, puede que los criterios a utilizar no sean tan evidentes. Las aduanas tendrán que examinar la práctica comercial del vendedor de las mercancías idénticas o similares. Una vez conocida ésta, un examen de las actividades del importador de las mercancías objeto de valoración deberá suministrar la base para determinar qué nivel comercial reconocería el vendedor de las mercancías idénticas o similares al importador. Para conseguir estas informaciones será necesario, como se indica en la introducción general del acuerdo, celebrar consultas entre las partes interesadas.

12. Ejemplo número 4:

Proveedor	Cantidad	Precio unitario	Importador	Nivel comercial
E	1.700 artículos.	4 u. m. C. I. F.	-I	Mayorista.

Existe el siguiente valor de transacción de mercancías idénticas:

Vendedor	Cantidad	Precio unitario	Importador	Nivel comercial
F	2.300 artículos.	4,75 u. m. C. I. F.	R	Mayorista.

La aduana ha establecido que la lista de precios según la cual F realiza sus ventas es auténtica y fidedigna y que F vende sus mercancías a todo comprador por un precio que varía según la cantidad adquirida: Para compradores que adquieren menos de 2.000 artículos el precio es de 5 u. m. C. I. F., mientras que para los que compran 2.000 artículos o más el precio está fijado a 4,75 u. m. C. I. F. la unidad.

La diferencia en las cantidades compradas interviene como factor comercialmente significativo y que influye en el precio al que se venden las mercancías, y, por lo tanto, debe efectuarse un ajuste para tener en

cuenta la diferencia atribuible a la cantidad. El importe del ajuste por cantidad sería, aquí, de 0,25 u. m., y, el precio, pues, de 5 u. m. C. I. F. sería el valor en aduana según el artículo 2.

13. Como se indicó anteriormente, los artículos 2 y 3 requieren que los ajustes se hagan solamente sobre la base de datos comprobados que demuestren claramente que aquéllos son razonables y exactos.

14. Las notas a los artículos 2 y 3 citan, como ejemplo de tales datos, listas de precios vigentes en las que se indiquen los precios correspondientes a diferentes nivel y cantidades. Por supuesto, habrá que averiguar en cada caso presentado si dichas listas son fidedignas. Si no existe tal medida objetiva no será apropiado aplicar los artículos 2 ó 3, según proceda, para la determinación del valor en aduana.

15. Ejemplo número 5:

Proveedor	Cantidad	Precio unitario	Importador	Nivel comercial
D	2.800 artículos.	1,50 u. m. C.I.F.	K	Mayorista.

Existe el siguiente valor de transacción de mercancías idénticas:

Vendedor	Cantidad	Precio unitario	Importador	Nivel comercial
E	2.800 artículos.	2,50 u. m. C.I.F. menos un 15 por 100	R	Minorista.

La aduana ha comprobado que E practica precios que figuran en una lista publicada, sobre los cuales concede un descuento del 20 por 100 a mayoristas y del 15 por 100 a minoristas. En la transacción evocada, la venta a R concuerda con los precios de esta lista. Este dato comprobado autorizaría, pues, un ajuste del valor de transacción de las mercancías idénticas, aplicando el precio unitario corriente de 2,50 u. m. C. I. F. y el descuento del 20 por 100 a los mayoristas. Así, pues, el precio de 2,50 u. m. menos un 20 por 100 sería el valor en aduana según el artículo 2.

Aplicación del artículo 1.2, b). Nivel comercial diferente, misma cantidad. Valor criterio comparable:

16. En una venta entre personas vinculadas, el artículo 1.2, b), da al importador la oportunidad de demostrar que su valor se aproxima mucho a alguno de los valores criterio que se señalan en los apartados del mismo artículo; de ello se deduce que habrá que demostrar el valor criterio bajo todos sus aspectos, incluso, cuando proceda, en lo que se refiere a nivel y cantidad. Los principios en juego en el artículo 1.2, b), respecto a los ajustes que han de efectuarse para tener en cuenta estos factores son los mismos que en los artículos 2 y 3, salvo que los ajustes en el valor de transacción de mercancías idénticas o similares se hacen con objeto de establecer el valor en aduana de las mercancías importadas; mientras que según el artículo 1.2, b), se ajusta el valor criterio únicamente con fines de comparación.

17. Ejemplo número 6:

Proveedor	Cantidad	Precio unitario	Importador	Nivel comercial
E	1.700 artículos.	5 u. m. C. I. F.	I	Mayorista.

I suministra a la aduana el siguiente valor criterio que es un valor de transacción de mercancías idénticas a un vendedor no vinculado:

Vendedor	Cantidad	Precio unitario	Importador	Nivel comercial
F	1.700 artículos.	6 u. m. C. I. F.	M	Minorista.

La aduana comprueba que F vende sus mercancías a mayoristas a un precio de 5 u. m. C. I. F. y que I es un mayorista.

El importe del ajuste sería en este caso de 1 u. m. El valor criterio, habida cuenta de la diferencia atribuible al nivel, sería de 5 u. m. Puesto que el precio hecho a la parte vinculada concuerda con el valor criterio arriba mencionado, se puede aceptar ese precio como valor de transacción según el artículo 1.

Ausencia de datos comprobados. Rechazo del valor criterio:

18. Ejemplo número 7:

Proveedor	Cantidad	Precio unitario	Importador	Nivel comercial
E	20.050 artículos.	1,50 u. m. C.I.F.	I	Mayorista.

I proporciona el valor criterio siguiente que constituye un valor de transacción de mercancías idénticas a un comprador no vinculado:

Vendedor	Cantidad	Precio unitario	Importador	Nivel comercial
E	1.020 artículos.	2,10 u. m. C.I.F.	F	Minorista.

E declara que no vende a minoristas independientes sino ocasionalmente; también precisa que no ha realizado ventas con mayoristas independientes; pero que, si lo hiciera, su precio sería de 1,50 u. m. C. I. F. la unidad.

Puesto que E no ha realizado ventas a mayoristas no vinculados, sino que sólo ha indicado que estaría dispuesto a hacerlo, falta un dato comprobado que demuestre claramente que el ajuste es razonable. Puesto que no puede efectuarse un ajuste para tener en cuenta la diferencia de nivel comercial, no puede aceptarse el valor criterio presentado por I a efectos de comparación.

19. Para valorar las mercancías según el artículo 1 cuando hay una vinculación, o según los artículos 2 ó 3, deberán celebrarse normalmente consultas entre el importador y la administración de aduanas. Estas consultas y las informaciones obtenidas de otras fuentes deberán permitir a la aduana decidir si es necesario un ajuste y si éste puede aplicarse sobre la base de datos comprobados.

Comentario 11.1: *Trato aplicable a las ventas relacionadas (tie-in sales)*

1. Existen dos grandes categorías de ventas relacionadas. En una de ellas la condición o contraprestación se refiere al precio de las mercancías; en la otra se refiere a la venta de las mercancías. Aquellas situaciones en que las condiciones o contraprestaciones se refieren tanto al precio como a la venta han de tratarse como las ventas relacionadas de la primera categoría.

2. En las ventas relacionadas de la primera categoría, el precio de una transacción depende de las condiciones de otras transacciones pactadas entre el vendedor y el comprador. De ello se deduce que en tales ventas el precio no constituye la única contraprestación. Una venta relacionada de este tipo constituye una situación en la que el precio depende de una condición o contraprestación cuyo valor no puede determinarse con relación a las mercancías a valorar y, por consiguiente, el precio debe rechazarse a los efectos de establecer un valor de transacción, de acuerdo con las disposiciones del artículo 1.1, b), del Acuerdo. La nota interpretativa de dicho artículo enumera tres ejemplos: 1) el vendedor establece el precio de las mercancías importadas a condición de que el comprador adquiera también cierta cantidad de otras mercancías; 2) el precio de las mercancías importadas depende del precio o precios a que el comprador de las mercancías importadas vende otras mercancías al vendedor de las mercancías importadas; 3) el precio se establece condicionándolo a una forma de pago ajena a las mercancías importadas, por ejemplo, cuando éstas son mercancías semiacabadas suministradas por el vendedor a condición de recibir cierta cantidad de las mercancías acabadas.

3. A este respecto, sin embargo, hay que tomar precauciones para asegurarse de que la aplicación del artículo 1.1, b), no se extienda más allá de lo que éste realmente se propone.

4. Por ejemplo, cuando un vendedor concede un descuento calculado sobre la cantidad o el valor monetario de un pedido único, el hecho de que el comprador pueda beneficiarse del descuento al hacer el pedido de cierto número de artículos diferentes de los que ninguno, tomado individualmente, habría dado derecho al descuento, no representa una situación en la que el artículo 1.1, b), hubiera de aplicarse.

5. La segunda categoría de ventas relacionadas, en las que la condición o contraprestación se refieren a la venta de las mercancías, comprende lo que en inglés se llama «countertrade», o sea «transacciones de compensación». Se trata de transacciones en las que las ventas a un país están íntimamente ligadas a ventas desde ese país, aunque a veces puedan entrar incluso en juego ventas desde otro país. Las transacciones de compensación son, esencialmente, un mecanismo de pago de mercancías en el comercio internacional, mediante un intercambio de productos por productos. A veces puede tratarse, en las transacciones de compensación, de un intercambio de servicios por productos o viceversa.

6. Gracias a las transacciones de compensación un país puede obtener del extranjero los productos que necesita y al mismo tiempo mantener una corriente de intercambios equilibrada al asegurarse la venta a la exportación de sus propios productos (productos de compensación). Las transacciones de compensación pueden implicar el pago total o parcial por un producto importado, bajo la forma de productos producidos y exportados del país importador, más bien que un pago en dinero. Sin embargo, frecuentemente, el pago de las dos transacciones se efectuará en dinero.

7. Se enumeran a continuación los tipos más corrientes de transacciones de compensación:

a) Trueque («barter»): Un simple intercambio de mercancías por mercancías, sin que tenga lugar un pago en dinero (véase la opinión consultiva 6.1).

b) Compra con contrapartida («counterpurchase»): Un intercambio de mercancías por mercancías y dinero o un intercambio de mercancías por servicios y dinero.

c) «Cuenta comprobante» («evidence account»): Las compras con contrapartida («counterpurchase») revisten con frecuencia la forma de una «cuenta comprobante». A efectos del pago, se abre una «cuenta comprobante» en un banco de comercio exterior o en un banco central y las ventas con contrapartida del exportador se acreditan para hacer frente a las obligaciones que se derivan de sus compras con contrapartida actuales o futuras. Estos acuerdos proporcionan cierta flexibilidad al exportador, ya que así no debe proceder inmediatamente a las compras sino que gracias a la «cuenta comprobante» el exportador tiene tiempo de estudiar los mercados con calma antes de efectuar sus compras con contrapartida.

d) Intercambio compensado u oferta de compra («compensation or buyback»): La venta de maquinaria, equipo, tecnología o de una fábrica de producción o de transformación a cambio de una cantidad determinada del producto final como pago total o parcial.

e) Acuerdo de compensación («clearing agreement»): Un acuerdo bilateral entre dos países para la compra, durante un periodo determinado, de determinada cantidad de bienes producidos por cada uno, utilizando una moneda libremente convertible de un tercer país, es decir, una moneda fuerte.

f) Comercio triangular («switch or triangular trade»): Un acuerdo en virtud del cual una de las partes en el acuerdo comercial bilateral [(como, por ejemplo, un acuerdo de compensación mencionado en e)] transfiere su saldo acreedor a una tercera parte. Por ejemplo, los países A y B han pactado un acuerdo de compensación y A compra al país C un producto por el que efectuará el pago pidiéndole a B que, en virtud del acuerdo de compensación, transfiera al país C los pagos que le debe hacer a él.

g) Canje («swap»): Un intercambio de mercancías idénticas o similares procedentes de diferentes lugares para economizar gastos de transporte. Este tipo de transacción difiere del trueque mencionado en A en que el intercambio del producto idéntico o similar se hace únicamente para beneficiarse de una fuente de suministro más próxima, por ejemplo, un comprador japonés que adquiere una cantidad de hidrocarburos venezolanos y la canjea por una cantidad equivalente de crudo de Alaska, que había sido comprada por un comprador americano en la costa Este.

h) Compensación parcial («offset arrangements»): La venta de un producto, generalmente de alta tecnología, con la condición de que el exportador incorpore en su producto final ciertos materiales, partes o elementos que haya adquirido en el país de importación.

8. No parece existir ninguna estimación fidedigna del volumen del comercio internacional que implica la utilización de transacciones de compensación. Las estimaciones existentes divergen considerablemente, del 1 hasta el 25 por 100 del comercio mundial. Esta discrepancia se debe a que, contrariamente a los métodos usuales de evaluar el volumen del comercio internacional, no hay medios para registrar y analizar las transacciones de compensación como tales. En la práctica no es siempre fácil identificar las transacciones de compensación, especialmente en aquellos casos en que las transacciones se expresan en términos monetarios y se pagan de forma separada. Ahora bien, aunque no se coincide en las cifras del volumen de las transacciones de compensación, si se está de acuerdo en que su parte en el comercio mundial está creciendo.

9. En cuanto a las consecuencias de las transacciones de compensación sobre el precio o costes de las mercancías, las opiniones tampoco parecen concordar. Es cierto, sin embargo, que el exportador que se propone proceder a una compra de compensación debe fijar sus precios teniendo en cuenta que tendrá que vender no sólo sus propios productos, sino también los de su cliente. Puede suponerse, pues, que por ello el exportador aumente su precio. Por consiguiente, el precio de mercancías exportadas a un país que exija o practique las transacciones de compensación será probablemente igual o superior al precio de las mercancías que no son objeto de tales transacciones de compensación.

10. Por la misma razón, en lugar de, o además de lo anterior, es posible que el exportador pueda exigir un precio inferior por las mercancías que tiene que comprar. De ahí que el precio de las mercancías compradas en compensación será probablemente igual o inferior al precio que se hubiera fijado sin la transacción de compensación. Estas mercancías pueden importarse, claro está, en el propio país del exportador o en cualquier otro país.

11. Para la valoración en Aduana, habrá que considerar, en primer lugar, si las condiciones estipuladas en el artículo 1 impiden o no que este artículo se aplique a las transacciones de compensación. Dado el número de formas diferentes que este tipo de transacción puede revestir, parece improbable que se pueda llegar a una solución general a este respecto, y la decisión habría de tomarse teniendo en cuenta los elementos de hecho de cada transacción y el tipo de transacción de compensación de que se trate.

Comentario 12.1: *Significado del término «restricciones» en el artículo 1.1, a), iii)*

1. Con arreglo a lo dispuesto en el artículo 1 del Acuerdo, el valor en aduana de las mercancías importadas será el valor de transacción, siempre que no existan, entre otras cosas, restricciones a la cesión o utilización de las mercancías por el comprador, con excepción de las que:

- i) Impongan o exijan la ley o las autoridades del país de importación.
- ii) Limiten el territorio geográfico donde pueden revenderse las mercancías; o
- iii) No afecten sensiblemente al valor de las mercancías.

2. Por su propia naturaleza, identificar las dos primeras excepciones arriba citadas no planteará, normalmente, problemas. Ahora bien, en el caso de la tercera excepción es posible que hayan de tomarse en consideración ciertos factores para determinar si la restricción ha afectado sensiblemente al valor de las mercancías o no. Entre ellos, pueden mencionarse la naturaleza de la restricción, la naturaleza de las mercancías importadas, la rama de producción y sus prácticas comerciales, así como la importancia comercial de su influencia en el valor. Ya que estos factores pueden diferir de un caso a otro, no sería conveniente aplicar criterios fijos. Por ejemplo, una influencia mínima en el valor de cierta clase de mercancías puede considerarse como sensible, mientras que una influencia mucho mayor en el valor de otra no podrá considerarse como tal.

3. En la nota interpretativa al artículo 1 se cita un ejemplo de restricciones a la cesión o utilización de las mercancías que no afectan sensiblemente al valor de éstas: Se trata del caso de un vendedor de automóviles que exige al comprador que no los venda ni exponga antes de cierta fecha, que marca el comienzo del año para el modelo. También podría citarse como ejemplo el caso de un fabricante de cosméticos que impone por contrato a los importadores vender su producto a los consumidores exclusivamente por representantes comerciales que hacen la venta de casa en casa, puesto que su sistema de distribución y de publicidad está centrado en esta dirección.

4. En cambio, una restricción que podría afectar sensiblemente al valor de las mercancías importadas sería una que no fuera usual en la rama del comercio dada. Sería este el caso cuando un aparato se vendiera a un precio simbólico, con la condición de que el comprador sólo lo utilizase con fines benéficos.

### C) NOTAS EXPLICATIVAS

Nota explicativa 4.1: *Consideración de la vinculación con arreglo al artículo 15.5, en relación con el artículo 15.4*

1. El artículo 15.4 expone ocho casos solamente en los cuales, a efectos del Acuerdo, se considerará que existe vinculación entre las personas.

2. El artículo 15.5 establece, además, que las personas que están asociadas en negocios porque una es el agente, distribuidor o concesionario exclusivo de la otra (de aquí en adelante se utilizará el término «agente exclusivo»), cualquiera que sea la designación utilizada, se considerarán como vinculadas, a los efectos del Acuerdo, sólo si se les puede aplicar alguno de los criterios enunciados en el párrafo 4 del artículo 15.

3. Los términos del artículo 15.5 del Acuerdo tienen dos objetivos. El primero es el de apartarse claramente del concepto, mantenido en ciertos sistemas de valoración, de que los agentes exclusivos están, por su naturaleza, vinculados con sus proveedores.

4. Por otra parte, se reconoce que las personas designadas como agentes exclusivos no deberán, sólo por este hecho, considerarse como no vinculadas, si, en realidad, se les puede aplicar uno de los criterios establecidos en el artículo 15.4. Por lo tanto, el segundo objetivo del artículo 15.5 es que la vinculación entre las partes se considere únicamente con arreglo a lo dispuesto en el artículo 15.4.

5. Las personas que quieren asociarse en negocios, porque una de ellas quiere ser agente exclusivo de la otra, podrán ponerse en contacto de maneras muy diferentes, o por medio de anuncios en revistas económicas, o por otras vías que existen en el mundo de los negocios. Se establecerán negociaciones y, en la mayoría de los casos, se establecerán contratos escritos estipulando las condiciones del acuerdo de agente exclusivo.

6. Puede suponerse que se darán tres situaciones. En la primera se trata de un fabricante/vendedor conocido, de buena fama, cuyos productos son muy solicitados en el país de importación. Parece evidente que en tales circunstancias el fabricante/vendedor estará en posición más fuerte para negociar, y los términos del contrato le beneficiarán más a él, por lo que respecta a las condiciones y obligaciones, que al agente exclusivo. Sin embargo, dicho sea de paso, los precios de las mercancías serán también, inevitablemente, más elevados.

7. La segunda situación es la opuesta: el importador es una Empresa importante con una red de distribución, de venta y de servicios importantes en un mercado lucrativo. En este caso, en las negociaciones

el importador tendrá mayor fuerza para imponer las condiciones y obligaciones al proveedor. Es probable que éste acepte, además precios algo más bajos para poder beneficiarse de las ventajas de la red importante de distribución y de la venta del importador. La tercera situación está entre estos dos extremos: las partes entablan y concluyen sus negociaciones en posiciones de mayor igualdad.

8. En esos casos, el contrato resultante constituirá un factor determinante, suponiendo que se haya suscrito libremente, generalmente con cláusulas de rescisión y de prórroga, y aplicables según el derecho civil del país interesado caso de incumplimiento de las condiciones u obligaciones por una de las partes.

9. Ahora bien, lo importante es determinar si los términos o condiciones del contrato responden a alguno de los criterios del artículo 15.4. Habrá casos en los que un contrato que concede una representación exclusiva establece, efectivamente, una vinculación, por ejemplo, en el sentido del artículo 15.4, a) al comportar una cláusula de nombramiento de una persona de una Empresa a cargos de responsabilidad o dirección en una Empresa de la otra, o en el sentido del artículo 15.4, d) cuando tienen lugar un intercambio de acciones (del 5 por 100 o más). Es posible concebir que ciertos contratos creen una tercera Entidad, por lo que entraría en juego lo dispuesto en los artículos 15.4 f) y g), y aún otros una asociación en negocios en el sentido del artículo 15.4, b). Puede también que los contratos instituyan una relación de empleador y empleado según el artículo 15.4, c) como por ejemplo en el caso de acuerdos de subcontrato. En cambio, es razonable suponer que tales contratos no crearán, normalmente, vinculación de empleador y empleado según el artículo 15.4, c) ni de familia en el sentido del artículo 15.4, h).

10. Es posible concluir, pues, con bastante certeza, que las estipulaciones del contrato indicarán claramente si son o no aplicables las disposiciones en cuestión del Acuerdo.

11. Queda por examinar, entre las disposiciones del artículo 15.4 que definen la vinculación, la del 15.4, e) que establece la existencia de la vinculación cuando una persona controla directa o indirectamente a la otra. La nota interpretativa del artículo 15.4, e) enuncia que «a los efectos del Acuerdo se entenderá que una persona controla a otra cuando la primera se halla de hecho o de derecho en situación de imponer limitaciones o impartir directivas a la segunda».

12. Es evidente que habrá que proceder con mucha cautela respecto a esta disposición, para que una interpretación errónea, cuando se consideran los términos y las condiciones de contratos libremente concertados entre personas que, por lo demás, o están vinculadas, no acarree resultados no deseados. Los ejemplos citados en los párrafos 6 y 7 anteriores evocan situaciones en las que los términos y condiciones del contrato benefician mucho más a una de las partes, ésta se hallaría jurídicamente en situación de imponer limitaciones a la otra. Ahora bien, en todo contrato, verbal o escrito, incluso en el más sencillo, una de las partes se halla siempre jurídicamente en situación de imponer limitaciones o impartir directivas a la otra, de conformidad con los términos y las condiciones del contrato, y esta parte tendrá un recurso legal si no se cumple las condiciones del contrato.

13. Por ejemplo, en un contrato sencillo de entrega a un precio dado, ambas partes pueden, de derecho, impartir directivas una a otra, o sea, una debe entregar las mercancías y la otra debe pagar el precio fijado para ellas. Lo que no quiere decir que entre estas partes exista una vinculación en el sentido del artículo 15.4, e). Incluso en una relación contractual más compleja, en la que el vendedor, dado el canon pagadero sobre la mercancía importada, tiene el derecho de establecer y revisar el sistema de contabilidad que el importador debe utilizar para justificar los cánones, el hecho de impartir estas directivas de funcionamiento no creará en sí una vinculación en el sentido del artículo 15.4.2.

#### D) ESTUDIOS DE CASOS

##### Estudio de un caso 2.2: *Producto que revierte según el artículo 8.1, d)*

1. El artículo 8.1, d) establece que para determinar el valor en aduana de conformidad con lo dispuesto en el artículo 1, se añadirá al precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas el valor de cualquier parte del producto de la reventa, cesión o utilización posterior de las mercancías importadas que reviertan directa o indirectamente al vendedor.

2. Este apartado está directamente relacionado con el artículo 1.1, c), que permite el uso del valor de transacción para valorar las mercancías importadas siempre que no revierta directa ni indirectamente al vendedor parte alguna del producto de la reventa o de cualquier cesión o utilización ulterior de las mercancías por el comprador, a menos que pueda efectuarse el debido ajuste, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 8. Por consiguiente, la condición del artículo 1.1, c) puede eludirse si se efectúa un ajuste según el artículo 8.

3. El artículo 8.1, d) establece los principios que han de observarse para añadir semejante pago y el Acuerdo no incluye nota interpretativa alguna que aclare su alcance y sus modalidades de aplicación. Cabe observar también que no consta en el Acuerdo ninguna cláusula que disponga que tales pagos deben de ser una condición de la venta; la mera existencia de un producto requiere un ajuste según el artículo 8.

4. Es importante, igualmente, tener en cuenta el artículo 8.3 en virtud del cual las adiciones al precio realmente pagado o por pagar sólo podrán hacerse sobre la base de datos objetivos y cuantificables: sin ello, no puede determinarse el valor de transacción.

5. Al aplicar el artículo 8.1, d), es preciso no confundir el producto de la reventa o de cualquier cesión o utilización ulteriores de las mercancías con los pagos del comprador al vendedor por dividendos u otros conceptos que no guarden relación con las mercancías importadas (véanse artículos 1 y 8, y sus correspondientes notas interpretativas).

6. Cuando un producto requiere que se efectúe un ajuste y no se dispone de la información oportuna en el momento de la importación, será necesario demorar, durante un tiempo razonable, la determinación definitiva del valor en aduana de conformidad con el artículo 13 del Acuerdo.

7. Teniendo en cuenta los principios arriba enunciados, los ejemplos siguientes ilustran la aplicación del artículo 8.1, d), dando por supuesto que se satisfacen las demás condiciones del artículo 1.

##### *Elementos de hecho de la transacción:*

8. La Sociedad C en el país X es propietaria, en varios países, de cierto número de filiales que se explotan todas según una línea determinada por C. Algunas de las filiales son fábricas, otras mayoristas y otras Empresas que prestan servicios.

9. El importador I en el país de importación Y, filial de C, es mayorista de prendas para caballeros, señoras y niños; las prendas para hombres las compra al fabricante M, otra filial de la Sociedad C establecida también en el país X, y las prendas para señoras y niños las compra a fabricantes no vinculados de países terceros o bien a fabricantes nacionales.

##### *Situación 1:*

10. De acuerdo con la norma que C ha establecido para la venta entre sus filiales, las mercancías se venden a precios pactados entre esas filiales. Ahora bien, además del precio, el importador abonará al final del año al fabricante M un 5 por 100 del importe anual de las reventas de prendas para caballeros que le ha comprado durante el año como pago adicional por las mercancías.

11. En este caso, el pago constituye un producto de la reventa ulterior de las mercancías importadas que revierte directamente al vendedor, y su importe debe añadirse al precio realmente pagado o por pagar en concepto de ajuste de conformidad con lo dispuesto en el artículo 8.1, d).

##### *Situación 2:*

12. Se ha establecido que el importador I paga a la Empresa que presta servicios A, otra filial de la Sociedad C, un 1 por 100 de los beneficios brutos realizados en las ventas totales anuales de prendas para caballeros, señoras y niños compradas a todos los proveedores. El importador I presenta una prueba de que este pago no está relacionado con la reventa, cesión o utilización ulteriores de las mercancías, sino que constituye un pago hecho de conformidad con la norma establecida por la casa madre, en concepto de reembolso a A por los préstamos a tipos de interés bajos y otros servicios financieros que A presta a todas las filiales de la Sociedad C.

13. La Empresa A está vinculada al vendedor de las mercancías importadas y, por ello, el pago podría considerarse como un pago indirecto al vendedor. Es, sin embargo, un pago por un servicio financiero sin relación con las mercancías importadas. Por consiguiente, ese pago no se considerará como un producto que revierte en el sentido del artículo 8.1, d).

##### *Situación 3:*

14. Se ha determinado que al final del ejercicio económico, el importador I remite a la Sociedad C el 75 por 100 de sus beneficios netos realizados en el ejercicio.

15. En este caso, el importe que I remite a la Sociedad C no puede considerarse como un producto que revierte, puesto que constituye un pago del comprador al vendedor por dividendos u otros conceptos que no guarda relación con las mercancías importadas. Por consiguiente, de conformidad con la nota interpretativa al artículo 1 (precio realmente pagado o por pagar), no forma parte del valor en aduana.

##### Estudio de un caso 3.1: *Restricciones y condiciones en el artículo 1\**

##### *Elementos de hecho de la transacción:*

1. M, un fabricante extranjero de vehículos de motor, ha concertado un contrato con el mayorista D en el país de importación I, en virtud del cual D actuará como su distribuidor exclusivo.

2. Las condiciones específicas del contrato de distribución exclusivo entre el fabricante M y el distribuidor D son las siguientes:

\* El presente estudio de un caso trata únicamente de las restricciones y condiciones en el artículo 1 y no de otros aspectos, tales como la vinculación eventual entre las partes con arreglo al artículo 15.

- a) El derecho de venta de D no se extenderá a países fuera de la zona del distribuidor, es decir, el país de importación I;
- b) D fijará sus precios al por menor y el porcentaje de los descuentos que concederá a los concesionarios en su zona;
- c) D tendrá un «stock» de vehículos para un periodo de dos a tres meses, y un «stock» correspondiente de piezas de repuesto;
- d) D se esforzará en importar y vender la mayor cantidad posible de vehículos de motor de M. Si no se alcanza el volumen de venta mínimo, M se reserva el derecho de rescindir el contrato. Es M quien fija el volumen de venta mínimo para las diferentes marcas y modelos de vehículos. Sin embargo, la cantidad que se fija para cada marca y modelo es flexible y puede ser objeto de negociación, aun cuando no se alcance el volumen de venta indicado; además, D se reserva el derecho de rescindir el contrato previa notificación;
- e) D tendrá sus propias salas de exposición; empleará un número suficiente de vendedores capacitados y establecerá una red de concesionarios con talleres;
- f) D se encargará de la publicidad de los vehículos en su zona;
- g) D proporcionará servicios posventa para todos los vehículos de M utilizados en su zona;
- h) M no venderá vehículos a ninguna Empresa situada en la zona de D; y
- i) no se le concederá a D ningún descuento por cantidad sobre los vehículos de motor que importe.

#### Elementos de hecho particulares:

3. M ha fijado su precio de venta a D de su modelo popular en 12.000 u.m. el vehículo, independientemente de la cantidad comprada y, puesto que M no vende por regla general sus vehículos a terceros, no hay prueba de que sus precios difieran según el nivel comercial de las ventas al país I.

4. La agencia de alquiler de vehículos R, en el país I, quiere comprar diez vehículos de motor del mismo modelo a M. R entabla, pues, negociaciones con M para comprarle directamente diez vehículos, porque no está dispuesto a pagar el precio mínimo, excluidos impuestos, de 21.000 u.m. que D pide. M se muestra dispuesto a vender a R diez vehículos al precio unitario de 12.600 u.m. pero le impide hacerlo el contrato de distribución exclusiva que ha concertado con D, el cual teme que R, que no ha contraído el mismo compromiso, podría revender los vehículos en el país I a un precio de venta inferior al suyo, lo que afectaría sensiblemente sus negocios. Ante la insistencia de D, la venta entre M y R se supedita a las condiciones siguientes:

- a) Los vehículos de motor se matricularán para ser utilizados por R como vehículos de alquiler; y
- b) los vehículos de motor no se venderán antes de transcurrido un año después de su matriculación.
5. Algunos turistas, de viaje en el país de M le compran vehículos de motor idénticos al precio de exportación, libre de impuestos, de 13.900 u.m. para la exportación al país I. El contrato de distribución exclusiva no prohíbe este tipo de ventas.

#### Determinación del valor en Aduana. Importaciones por el distribuidor exclusivo:

6. El examen del contrato de distribución exclusiva permite sacar las siguientes conclusiones:

- a) El derecho de venta de D no se extenderá a países fuera de la zona del distribuidor, es decir, el país de importación I. Esta cláusula limita el territorio geográfico donde pueden revenderse las mercancías, restricción que autoriza el apartado i) a) ii) del artículo 1.
- b) D fijará sus precios al por menor y el porcentaje de los descuentos que concederá a los concesionarios en su zona. Esta cláusula no constituye ni una restricción ni una condición en el sentido del artículo 1.
- c) D tendrá un stock de vehículos para un periodo de dos a tres meses, y un stock correspondiente de piezas de repuesto. Esta cláusula corresponde a la práctica comercial usual que requiere que se mantenga un stock en previsión de las ventas y reparaciones; no constituye una condición de venta que implique la obligación de comprar otras mercancías, sino, más bien, una condición o contraprestación relacionada con la comercialización de las mercancías importadas, a la que se aplica el segundo párrafo de la Nota interpretativa al artículo 1, párrafo 1, b).
- d) D se esforzará en importar y vender la mayor cantidad posible de vehículos de motor de M. Si no se alcanza el volumen de venta mínimo, M se reserva el derecho de rescindir el contrato. M es quien fija el volumen de venta mínimo para las diferentes marcas y modelos de vehículos. Sin embargo, la cantidad que se fija para cada marca y modelo es flexible y puede ser objeto de negociación, aun cuando no se alcance el volumen de venta indicado. Además D se reserva el derecho de rescindir el contrato, previa notificación. Esta cláusula no constituye ni una restricción ni una condición en el sentido del artículo 1.

e) D tendrá sus propias salas de exposición, empleará un número suficiente de vendedores capacitados y establecerá una red de concesionarios con talleres.

Esta cláusula corresponde a una práctica comercial usual y se considerará como una condición o contraprestación relacionada con la comercialización de las mercancías importadas.

f) D se encargará de la publicidad de los vehículos en su zona. Esta cláusula corresponde a una práctica comercial usual y se considerará como una condición o contraprestación relacionada con la comercialización de las mercancías importadas.

g) D proporcionará servicios posventa para todos los vehículos de M utilizados en su zona.

Esta cláusula corresponde a una práctica comercial usual y se considerará como una condición o contraprestación relacionada con la comercialización de las mercancías importadas.

h) M no venderá vehículos de motor a ninguna Empresa situada en la zona de D.

Esta cláusula no constituye ni una restricción ni una condición en el sentido del artículo 1.

i) No se le concederá a D ningún descuento por cantidad sobre los vehículos de motor que importe.

Esta cláusula no constituye ni una restricción ni una condición en el sentido del artículo 1.

#### Importaciones de vehículos por agencias de alquiler:

7. Antes de llegar a una conclusión respecto al artículo que hay que aplicar para determinar el valor en Aduana de los vehículos importados, es preciso examinar los sistemas de venta de M a R.

8. El examen del acuerdo concertado entre M y R demuestra que hay dos restricciones a la cesión o utilización de las mercancías por el comprador, a saber:

- i) Los vehículos de motor se matricularán para ser utilizados por R como vehículos de alquiler; y
- ii) los vehículos de motor no se venderán antes de transcurrido un año después de su matriculación.

9. Puesto que M está dispuesto a vender los vehículos a R por 12.600 u.m., si D le permite hacerlo, las restricciones impuestas a R, únicamente para proteger los intereses comerciales de D, no afectan al valor de los vehículos. Por ello, puede determinarse el valor sobre la base del artículo 1.

#### Importaciones por turista:

10. En cuanto a las importaciones por turistas de vehículos idénticos en el país I, habrá que tener en cuenta que los elementos de hecho de la transacción, aunque ésta se haya realizado en el mercado del país de exportación, representan el precio de «una venta para la exportación» al país de importación. Por consiguiente, el valor en Aduana de este tipo de ventas se basará en el valor de transacción, es decir, 13.900 u.m. debidamente ajustado (véase Estudio 1.1. Trato aplicable a los vehículos de motor usados).

#### Estudio de un caso 4.1: Trato aplicable a las mercancías alquiladas u objeto de leasing

##### Elementos de hecho de la transacción:

1. La Empresa I en el país X, especializadas en comidas preparadas, firma un contrato de abastecimiento a medio plazo con la compañía aérea nacional para suministrar comidas preparadas en embalajes individuales especiales, listas para ser servidas a los pasajeros.

2. Mientras los embalajes utilizados antes solían importarse por otra Empresa, ahora, teniendo en cuenta el plazo del contrato y un estudio de costes preliminar, la Empresa I decide tomar en leasing la máquina necesaria para fabricar los embalajes. Por consiguiente, firma un contrato con la Empresa de leasing A en el país Y. Basándose en las indicaciones de la Empresa I, la Empresa de leasing A compra la máquina, por cuenta propia, al fabricante local B en el país Y y la Empresa I recibe la máquina ex-fábrica. El precio pagado por A al fabricante B es el precio de las mercancías en el mercado interior del país Y.

3. En el momento del despacho la Empresa I presenta a la Aduana una copia del contrato de leasing.

4. Las condiciones de este contrato de leasing son las siguientes:

a) El arrendatario correrá con todos los gastos por la entrega de la máquina, su montaje en el lugar, así como su desmontaje y devolución a la dirección que indique el arrendador.

b) La Empresa B facilitará el personal técnico encargado de montar y poner en servicio la máquina. Los costes de tales actividades correrán a cargo del arrendatario.

c) El arrendatario asegurará la máquina por todo el plazo (desde entrega ex-fábrica hasta la devolución al arrendador).

d) El arrendatario pagará todos los gastos, derechos de Aduana e impuestos pagaderos en relación con el leasing y la importación.

e) La duración del leasing es de 36 meses, prorrogables.

f) El alquiler mensual es de 5.300 u.m. En caso de prórroga, este alquiler se disminuye en un 15 por 100.

5. Además del contrato de leasing el arrendatario suministra a la Aduana los siguientes datos y documentos:

- El arrendador es filial de un banco;
- los documentos que prueban que el arrendador incluye en los alquileres mensuales de contratos de esta índole un interés del 9 por 100 (tipo de interés aplicable a préstamos a medio plazo en el país Y);
- un documento que indica que en los alquileres mensuales está comprendida la comisión de un 1,5 por 100 del arrendador, calculada sobre el importe total pagadero durante el plazo base del contrato;
- una copia de la factura con el precio de la máquina pagado por el arrendador al fabricante B.

*Determinación del valor en Aduana:*

6. Puesto que es la primera vez que tal máquina se importa en el país de importación X, no es posible aplicar los artículos 2 y 3, ni, por la naturaleza de la transacción, el artículo 5. No se dispone de los datos necesarios para determinar un valor reconstruido. Habrá, pues, que determinar el valor en Aduana según el artículo 7.

7. Aunque existen varios métodos para determinar el valor en Aduana con arreglo al artículo 7 utilizando medios razonables compatibles con los principios y las disposiciones generales del Acuerdo y del artículo VII del GATT, se ha decidido que, en este caso, el valor en Aduana se determinará basándose en los alquileres pagaderos durante toda la vida útil de la máquina. Tras consultas entre la Aduana y el arrendatario, la vida útil se estima en 60 meses.

8. Los alquileres mensuales se cifran en 5.300 u.m. durante 36 meses y en 4.505 u.m. durante los 24 meses restantes (descuento del 15 por 100). El interés del 9 por 100, comprendido en estos importes, deberá deducirse en la medida en que las condiciones enunciadas en la Decisión de Ginebra sobre los intereses se respeten.

9. Se ha determinado que la comisión del 1,5 por 100 sobre el importe total pagadero sobre el plazo base del contrato no puede considerarse como una comisión de compra según el artículo 8.1, a) i). Constituye en realidad el margen de beneficio del arrendador y no deberá deducirse.

11. Para obtener el valor en Aduana puede determinarse el importe del alquiler, intereses excluidos, aplicando la siguiente fórmula, en la que se utilizan los siguientes símbolos:

- $R_1$  = Alquiler mensual pagadero durante el plazo base del contrato (36 meses).
- $R_2$  = Alquiler mensual pagadero durante la vida útil restante de la máquina (24 meses).
- $Q = 1 + i$ , donde  $i$  corresponde al tipo de interés mensual (0,0075).
- $N$  = Número de pagos.

*Cálculo del importe del alquiler, intereses excluidos, durante el plazo base del contrato:*

a) Si el alquiler se paga en plazos vencidos:

$$\frac{R_1 (Q^N - 1)}{Q^N (Q - 1)}$$

O, en cifras:

$$\frac{5.300 (1,0075^{36} - 1)}{1,0075^{36} (1,0075 - 1)} = \frac{5.300 (1,3086 - 1)}{1,3086 (1,0075 - 1)} = \frac{5.300 \times 0,3086}{1,3086 \times 0,0075} = \frac{1.635,58}{0,0098} = 166.896$$

b) Si el alquiler se paga por anticipado:

$$\frac{R_1 (Q^N - 1)}{Q^{N-1} (Q - 1)}$$

O, en cifras:

$$\frac{5.300 (1,0075^{36} - 1)}{(1,0075^{36-1}) (1,0075 - 1)} = \frac{5.300 (1,3086 - 1)}{1,2989 \times 0,0075} = \frac{5.300 \times 0,3086}{1,2989 \times 0,0075} = \frac{1.635,58}{0,00974} = 167.924$$

*Cálculo del importe del alquiler, intereses excluidos, durante la vida útil restante de la máquina:*

a) Si el alquiler se paga en plazos vencidos:

$$\frac{R_2 (Q^N - 1)}{Q^N (Q - 1)}$$

O, en cifras:

$$\frac{4.505 (1,0075^{24} - 1)}{1,0075^{24} (1,0075 - 1)} = \frac{4.505 (1,1964 - 1)}{1,1964 (1,0075 - 1)} = \frac{4.505 \times 0,1964}{1,1964 \times 0,0075} = \frac{884,782}{0,00897} = 98.638$$

b) Si el alquiler se paga por anticipado:

$$\frac{R_2 (Q^N - 1)}{Q^{N-1} (Q - 1)}$$

O, en cifras:

$$\frac{4.505 (1,0075^{24} - 1)}{(1,0075^{24-1}) (1,0075 - 1)} = \frac{4.505 (1,1964 - 1)}{1,1875 \times 0,0075} = \frac{4.505 \times 0,1964}{1,1875 \times 0,0075} = \frac{884,782}{0,0089} = 99.414$$

12. En el presente caso, el alquiler total pagadero durante toda la vida útil de la máquina, calculado según se indica arriba, constituiría el valor en Aduana, sin perjuicio de lo dispuesto en la legislación nacional respecto a los elementos mencionados en el artículo 8.2.

E) ESTUDIOS

Estudio 2.1 *Trato aplicable a las mercancías alquiladas u objeto de leasing*

1. El valor de transacción, que el Acuerdo establece como el método fundamental de valoración, se basa en el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías cuando éstas se venden para su exportación al país de importación.

2. La opinión consultiva 1.1 sobre «la noción de "venta" en el Acuerdo» sienta el principio de que las transacciones de alquiler o de leasing, por su propia naturaleza, no constituyen ventas, aun cuando el contrato incluya una opción de compra de las mercancías. Por lo tanto, no puede aplicarse el método del valor de transacción, y el valor en Aduana deberá determinarse según otros métodos y en el orden de prioridad prescrito en el Acuerdo.

3. Cuando se venden para la exportación al país de importación mercancías idénticas o similares a las mercancías alquiladas u objeto de leasing, cabría la posibilidad de establecer el valor en Aduana sobre la base de los artículos 2 y 3.

4. Sin embargo, si estos dos artículos no pueden aplicarse, el método siguiente que se deberá considerar será el del artículo 5. Como, por su propia naturaleza, las mercancías alquiladas u objeto de leasing no se venderán en el país de importación, el artículo 5 sólo podrá aplicarse si se venden en el país de importación mercancías importadas idénticas o similares. A falta de ello, se intentará determinar el valor según el artículo 6.

5. Cuando hayan fallado todos los intentos de determinar el valor en Aduana con arreglo a lo dispuesto en los artículos 2 a 6, inclusive, habrá que aplicar el artículo 7, que permite diversos enfoques.

6. Para valorar las mercancías según el artículo 7, hay que aplicar, en primer lugar y con una flexibilidad razonable, los métodos establecidos en los artículos 1 a 6, inclusive. Es preciso llamar la atención, a este respecto, sobre los instrumentos del Comité Técnico relativos a la aplicación del artículo 7 (opiniones consultivas 12.1, 12.2 y 12.3) y sobre los documentos referentes a la aplicación del artículo 7.

7. Si, con arreglo al artículo 7, no se puede determinar el valor en Aduana aplicando con flexibilidad los artículos 1 a 6, es posible aplicar criterios razonables, siempre que el artículo 7.2 no los prohíba y que sean compatibles con los principios y las disposiciones generales del Acuerdo y del artículo VII del GATT.

8. La valoración podría basarse, por ejemplo, en precios de lista vigentes (para mercancías nuevas o usadas) para la exportación al país de importación. En el caso de mercancías que han sido usadas, el valor puede determinarse según los precios de lista vigentes de mercancías nuevas a falta de precios de lista vigentes de mercancías usadas. Sin embargo, puesto que las mercancías deberán valorarse según el estado en que se importan, será preciso ajustar dichos precios de lista relativos a mercancías nuevas para tener en cuenta la depreciación y el carácter obsoleto de las mercancías objeto de valoración.

9. Asimismo, existe la posibilidad de solicitar el asesoramiento de un Perito que sea aceptable tanto por las Aduanas como por el importador. Un valor así establecido sería conforme con lo dispuesto en el artículo 7 del Acuerdo.

10. En algunos casos los contratos de alquiler incluyen una opción de compra. Esta opción puede ejercitarse al comienzo del contrato, en su transcurso o al vencimiento del período contractual establecido. En

el primer caso la valoración debería basarse en el precio de la opción. En los otros dos casos la suma de los pagos por alquileres previstos en el contrato y del importe residual exigido puede proporcionar una base para la valoración en Aduana.

11. Cuando los contratos de alquiler no prevean ninguna opción de compra, la valoración según el artículo 7 podría realizarse también basándose en los alquileres pagados o por pagar por las mercancías importadas. El cálculo podría realizarse a partir de la suma total presunta de los alquileres pagaderos durante la vida útil de las mercancías. Se obrará, sin embargo, con cautela en ciertos casos en los que puede que se hayan fijado alquileres superiores para garantizar una amortización de las mercancías en un plazo inferior al de la duración probable de la utilización de las mismas.

12. En ocasiones puede resultar problemático determinar la vida útil de las mercancías, sobre todo en las ramas de industria, en las que son muy rápidos los adelantos tecnológicos. A veces, la duración de mercancías idénticas o similares podría dar una indicación útil, pero la dificultad se resolverá, probablemente, en la mayoría de los casos consultando con Empresas especializadas, en colaboración con el importador. Cabe observar, asimismo, que será preciso distinguir entre la vida útil de mercancías nuevas y usadas, utilizando, por ejemplo, la expresión «vida útil total» para las primeras y «vida útil restante» para las segundas.

13. Una vez establecida la suma de los alquileres puede que, para determinar el valor en Aduana, haga falta proceder a ajustes, que consistirán, según las condiciones del contrato y los principios fundamentales del Acuerdo, en adiciones o en deducciones. En cuanto a las adiciones, habrá que tener en cuenta los elementos imponderables que no estén ya incluidos en los alquileres; los elementos enumerados en el artículo 8 podrían dar indicaciones útiles. Por lo que respecta a las deducciones, deberá deducirse todo elemento que no forme parte del valor en Aduana.

14. El siguiente ejemplo muestra cómo determinar el valor en Aduana basándose en los alquileres pagaderos (a los efectos de este ejemplo se ha hecho abstracción de los elementos mencionados en el artículo 8). Podría aplicarse esta técnica con independencia de la duración del contrato. En el supuesto de que las mercancías se reexporten antes de que venciera su duración de vida probable, la devolución de los derechos de Aduana y gravámenes de importación sería posible si la legislación nacional así lo permitiese.

#### Elementos de hecho de la transacción:

15. En vista del desarrollo de sus negocios, la Empresa A, del país X, decide alquilar una nueva máquina de la Compañía de alquiler B, del país Y, por un plazo mínimo de treinta y seis meses renovables. Según las condiciones del contrato, los gastos de montaje y de mantenimiento en los que incurre el importador en el país de importación, que suman 20.000 u.m. anuales durante los dos primeros años de utilización, y 30.000 u.m. anuales los años siguientes, se abonarán a la Compañía de alquiler. El alquiler de la máquina se cifra en 50.000 u.m. mensuales, importe que incluye los gastos de montaje y mantenimiento e intereses al tipo del 10 por 100.

16. Dadas las características de la máquina, no puede aplicarse, ni siquiera con flexibilidad razonable, ninguno de los métodos de valoración (artículos 1 a 6). Como consecuencia de consulta entre las Aduanas y el importador, se decide basar el valor en Aduana en la suma de los alquileres pagaderos durante la vida útil total de la máquina. Se ha establecido que ésta podría utilizarse durante cinco años.

17. Por consiguiente, se aceptará como base de valoración el importe total de los alquileres por pagar durante cinco años. De esta suma se deducirán los gastos de montaje y mantenimiento y los intereses.

18. Para el cálculo del valor se utilizarán los siguientes símbolos:

R = Alquiler total pagadero durante la vida útil de la máquina.

M = Gastos de montaje y mantenimiento.

I = Intereses\*.

Valor en Aduana = R - (M + I).

#### ANEXO IV

##### Decisiones del Comité de Valoración en Aduana

#### 5.1 TERMINOLOGÍA EMPLEADA EN EL ARTÍCULO 8.1.B), IV): CREACIÓN Y PERFECCIONAMIENTO

En su décima reunión, celebrada el 9 y 10 de mayo de 1985, el Comité de Valoración en Aduana resolvió la cuestión relativa a la coherencia lingüística entre las versiones española, francesa e inglesa de

\* Los intereses a deducir se calcularán según la fórmula del interés compuesto.

la expresión «creación y perfeccionamiento», que figura en el artículo 8.1, b), iv), del Acuerdo, mediante la inclusión en el acta de la siguiente declaración, en la inteligencia de que ello se hacía sin perjuicio de los derechos y obligaciones dimanantes del Acuerdo y de que los miembros del Comité podrían volver a plantear la cuestión en caso necesario.

Las Partes en el Acuerdo consideraron que las expresiones «creación y perfeccionamiento» en español y «travaux d'étude» en francés y el término «development» en inglés que se utilizan en el artículo 8.1, b), han de interpretarse en el sentido de que excluyen la «investigación» en español, «recherche» en francés y «research» en inglés, como se dice en el párrafo 6 del documento VAL/W/24/Rev. 1. No obstante, un signatario (Argentina) estimó que, tal como se emplea la expresión «creación y perfeccionamiento» (en español) en el artículo 8.1, b), no cabía una interpretación que autorizara a excluir alguna parte del valor de la «creación y perfeccionamiento».

#### ANEXO V

##### Índice de Reglamentos de la CEE sobre el valor en Aduana de las mercancías, publicados con posterioridad al 29 de noviembre de 1985

Reglamento (CEE) número 3.502/1985 de la Comisión, de 12 de diciembre, por el que se modifica el Reglamento (CEE) número 1.577/1981, sobre procedimientos simplificados para la determinación del valor en Aduana de ciertas mercancías percederas.

Reglamento (CEE) número 3.578/1985 de la Comisión, de 16 de diciembre, por el que se modifica el Reglamento (CEE) número 3.177/1980, relativo al lugar de introducción que debe tomarse en consideración en virtud del artículo 14, apartado 2, del Reglamento (CEE) número 1.224/1980 del Consejo, sobre valor en Aduana de las mercancías.

Reglamento (CEE) número 3.579/1985 de la Comisión, de 16 de diciembre, relativo a los gastos de transporte aéreo.

Reglamento (CEE) número 3.773/1987 de la Comisión, de 16 de diciembre, por el que se modifica el Reglamento (CEE) número 1.577/1981, que establece un sistema de procedimientos simplificados para la determinación del valor en Aduana de ciertas mercancías percederas.

Reglamento (CEE) número 3.272/1988 de la Comisión, de 24 de octubre, por el que se modifica el Reglamento (CEE) número 1.496/1980, referente a la declaración de los elementos relativos al valor en Aduana y los documentos que se deben suministrar.

## MINISTERIO DE TRABAJO Y SEGURIDAD SOCIAL

**29445** REAL DECRETO 1550/1988, de 23 de diciembre, por el que se aprueba el calendario laboral de ámbito nacional para el año 1989.

El artículo 45 del Real Decreto 2001/1983, de 28 de julio, sobre regulación de la jornada de trabajo, jornadas especiales y descansos, según redacción dada por el Real Decreto 2403/1985, de 27 de diciembre, regula, de acuerdo con lo previsto en el artículo 37.2 del Estatuto de los Trabajadores, la determinación de las fiestas de ámbito nacional que se incluirán en el Calendario Laboral de cada año como días inhábiles a efectos laborales, retribuidos y no recuperables.

En su virtud, a propuesta del Ministro de Trabajo y Seguridad Social y previa deliberación del Consejo de Ministros en su reunión del día 23 de diciembre de 1988,

#### DISPONGO:

Artículo 1.º Los días inhábiles a efectos laborales, retribuidos y no recuperables en el año 1989, serán los siguientes:

6 de enero, Epifanía del Señor.

23 de marzo, Jueves Santo.

24 de marzo, Viernes Santo.

1 de mayo, Fiesta del Trabajo.

25 de mayo, Corpus Christi.