

I. Disposiciones generales

M^o DE ASUNTOS EXTERIORES

24339 *CONVENIO Cultural entre el Gobierno del Reino de España y el Gobierno de la República Democrática del Sudán; firmado en Madrid el 11 de octubre de 1978.*

CONVENIO CULTURAL ENTRE EL GOBIERNO DEL REINO DE ESPAÑA Y EL GOBIERNO DE LA REPUBLICA DEMOCRATICA DEL SUDAN

El Gobierno del Reino de España y el Gobierno de la República Democrática del Sudán, deseosos de fortalecer las relaciones de amistad entre sus dos países y para desarrollar sus relaciones en los campos de la cultura y el arte, han acordado lo siguiente:

ARTICULO I

Las dos Partes Contratantes fomentarán la cooperación en los campos de la cultura, el arte y la literatura entre sus dos países a través de:

Primero.—El intercambio de Profesores, Investigadores, estudiantes y cualesquiera otras personas o grupos relacionados con el mundo de la cultura.

Segundo.—El intercambio de becas para estudiantes y graduados para el estudio en sus Universidades, Instituciones Superiores de Educación y otras Instituciones de formación para permitirles continuar y completar sus estudios e investigaciones.

ARTICULO II

Las Partes Contratantes fomentarán y facilitarán la cooperación entre las Instituciones de Educación de los dos países e intercambiarán información.

ARTICULO III

Las dos Partes Contratantes fortalecerán y fomentarán la promoción, dentro de sus respectivos países, de un mejor conocimiento de la historia, literatura y otros logros de las dos Naciones sobre la base del principio del respeto a la soberanía nacional y de acuerdo con las leyes vigentes en sus países.

ARTICULO IV

Las dos Partes Contratantes fomentarán y facilitarán el intercambio de libros, publicaciones, periódicos, revistas, fotografías, películas, grabaciones, información y estadísticas que les puedan ayudar a cada una de las Partes Contratantes a conocer mejor la cultura en sus países.

ARTICULO V

Ambas Partes Contratantes cooperarán en el campo de la comunicación de masas, fomentarán el intercambio de material de prensa, radio y televisión, así como películas y grabaciones musicales.

ARTICULO VI

Ambas Partes Contratantes facilitarán y promoverán la cooperación entre sus Museos, Bibliotecas y otras Instituciones culturales mediante el intercambio de impresiones, libros y material sobre las antigüedades y el arte, y promoverán, en especial, la cooperación entre las Instituciones españolas, por ejemplo: Instituto Hispano Árabe de Cultura de Madrid, relacionadas con la herencia cultural común a ambos países y las correspondientes Instituciones sudanesas.

ARTICULO VII

Ambas Partes Contratantes cooperarán y apoyarán sus iniciativas en los foros internacionales de carácter cultural y educacional, especialmente en los relacionados con la UNESCO.

ARTICULO VIII

Las dos Partes Contratantes promoverán la cooperación de organizaciones deportivas y de juventud y fomentarán también el turismo para sus ciudadanos en ambos países.

ARTICULO IX

Ambas Partes Contratantes se pondrán de acuerdo para la puesta en práctica y coordinación del presente Convenio a través de los medios diplomáticos y planes bienales de contenido concreto de intercambio cultural. Si lo creyeran oportuno, establecerán una Comisión cuyas reuniones y composición se acordarán según se estime necesario.

ARTICULO X

Este Convenio entrará en vigor en la fecha de la última de las comunicaciones por la que las partes se comuniquen el cumplimiento de las formalidades requeridas por las respectivas legislaciones.

ARTICULO XI

Este Convenio permanecerá vigente por tiempo indefinido, pudiendo ser denunciado por cada parte en cualquier momento con seis meses de antelación.

Firmado en Madrid el 11 de octubre de 1978.

Por el Gobierno del Reino de España: Por el Gobierno de la República Democrática del Sudán:

Marcelino Oreja Aguirre *Rasheed El Taher Bakr*
Ministro de Asuntos Exteriores Ministro de Relaciones Exteriores

El presente Convenio entró en vigor el día 1 de septiembre de 1979, fecha de la última de las comunicaciones por la que las Partes se comunicaron el cumplimiento de las formalidades requeridas por las respectivas legislaciones.

Lo que se hace público para conocimiento general.
Madrid, 27 de septiembre de 1979.—El Secretario general técnico, Juan Antonio Pérez-Urruti Maura.

MINISTERIO DE HACIENDA

24340 *CIRCULAR número 824 de la Dirección General de Aduanas por la que se dan normas para la práctica de la valoración en Aduana de las mercancías importadas.*

El Ministerio de Hacienda ha dictado la Orden de 27 de marzo del presente año, como consecuencia de la aprobación del texto refundido de los Impuestos integrantes de la Renta de Aduanas (Real Decreto 511/1977, de 18 de febrero) y del anterior Decreto 2062/1974, de 4 de julio, por el que se reguló el funcionamiento y competencia de la Inspección de Aduanas, así como de las Ordenes ministeriales de 23 de diciembre de 1974, sobre simplificación del sistema y procedimientos aduaneros, y lo de abril de 1975, que desarrolló el Decreto sobre Inspección.

La citada Orden ministerial de 27 de marzo de 1979 ha tenido como objetivo actualizar y adaptar las anteriores normas sobre valor en Aduana a las circunstancias creadas por las disposiciones legales que se han mencionado, así como obtener la máxima alineación con la legislación de la Comunidad Económica Europea, y ha facultado en su apartado vigésimo tercero a la Dirección General de Aduanas para dictar las prevenciones complementarias y de detalle, que exige la puesta en práctica de lo previsto en la citada Orden.

En su consecuencia, esta Dirección General acuerda que la valoración en Aduana, a efectos de las liquidaciones tributarias, se ajustará a las normas siguientes:

I. Elementos de la base imponible

1. PRECIO

La determinación del precio usual de competencia, a que hace referencia el punto cuarto de la Orden del Ministerio de Hacienda de 27 de marzo de 1979, se realizará por comparación con el precio de otras mercancías idénticas a las que se valoran, vendidas por el mismo proveedor de éstas o por otros vendedo-

res del mismo país, y en condiciones iguales respecto al momento, cantidad y nivel comercial; si existieran varios precios, se tomará el más frecuentemente aplicado en operaciones comerciales efectuadas en condiciones de libre competencia.

Cuando no se conozcan mercancías idénticas, la comparación se establecerá con el precio de mercancías similares producidas en el mismo país de la que se valora, y si tampoco éstas existieran, con el precio de mercancías idénticas o, en su defecto, similares de otros países, y teniendo en cuenta las circunstancias antes aludidas de momento, cantidad y nivel comercial, de conformidad, todo ello, con la Recomendación del Consejo de Cooperación Aduanera de 1 de junio de 1965 (anexo 1).

II. Procedimientos para determinar la base imponible

De conformidad con lo dispuesto en el artículo 10 del texto refundido de los Impuestos integrantes de la Renta de Aduanas, así como en los apartados decimoséptimo a vigésimo, inclusive, de la Orden ministerial de 27 de marzo de 1979, los procedimientos para determinar la base imponible son los siguientes:

- A partir del precio pagado o por pagar.
- Aplicando el concepto del precio usual de competencia.
- Partiendo del producto probable o efectivo de la venta o reventa en España de la mercancía importada.
- A partir del importe de los alquileres previstos.
- Mediante aplicación de valores-tipo.
- Por medio de procedimientos especiales.

Salvo para aquellas mercancías a las que por disposición expresa debe aplicarse alguno de los procedimientos enumerados anteriormente, en los demás casos el orden de prelación es el que queda establecido en los apartados a) a d).

III. Determinación de la base imponible a partir del precio pagado o por pagar

1. EL PRECIO PAGADO O POR PAGAR CONSTITUYE LA BASE IMPONIBLE

Cuando se cumplan las condiciones establecidas en el apartado 1 del punto decimoséptimo de la Orden ministerial de 27 de marzo de 1979, el precio pagado o por pagar es la expresión exacta del valor en Aduana y, como tal, constituirá la base imponible, aun cuando se hayan aplicado descuentos de los considerados como admisibles a estos efectos.

2. EL PRECIO PAGADO O POR PAGAR NO CONSTITUYE LA BASE IMPONIBLE

2.1. *El precio pagado o por pagar no incluye la totalidad de los gastos inherentes a la venta y entrega de las mercancías en el lugar de introducción en el territorio nacional.*

Para la aplicación de lo dispuesto en el párrafo a) del apartado 2 del punto decimoséptimo de la referida Orden ministerial se tendrán en cuenta las siguientes instrucciones:

2.1.1. Si el transporte hasta el punto de introducción fuera realizado con los medios propios del comprador, o arrendados por el mismo, se sumarán al precio contractual de las mercancías los gastos correspondientes al transporte, aplicando las tarifas usuales para el trayecto de que se trate.

2.1.2. En la importación por mar, se sumarán los gastos de desestiba y descarga al precio de factura, así como los de carga y estiba en el puerto de embarque, siempre que tales gastos no estén incluidos en el importe del flete. A estos efectos, sólo se considerarán gastos de descarga los necesarios hasta que la mercancía tome contacto por primera vez con el territorio nacional —muelle o gabarra—, pero no los posteriores, que impliquen arrastre dentro de tal territorio (véase anexo 2, criterio XXV).

En los despachos de importación por vías terrestres o aérea, dadas sus especiales características, no se tomarán en consideración los gastos de descarga.

2.1.3. Hay ocasiones en que el transporte por vía aérea no confiere a las mercancías ninguna plusvalía especial, como sucede en los siguientes casos:

a) Paquetes familiares, regalos entre particulares, mercancías de escaso valor intrínseco y, en general, expediciones que no revisten carácter comercial. En estos supuestos, para determinar la base imponible, es admisible la sustitución del flete aéreo por el importe correspondiente a los envíos postales por vías terrestre y/o marítima desde el mismo punto de procedencia.

b) Mercancías destinadas al propio uso de las Compañías de navegación aérea, como piezas de repuesto para sus aviones o efectos de cualquier clase. En este caso, puede admitirse como tolerancia que se incluya en el valor en Aduana de las mercancías de que se trate solamente el 10 por 100 del flete aéreo normal, con relación a las tarifas oficiales de las Compañías.

2.1.4. Todos los gastos que origine el seguro de las mercancías durante su transporte constituyen elemento integrante del valor en Aduana; por lo tanto deberán sumarse al precio contractual si la condición de entrega no prevé que el segu-

ro sea cubierto por el vendedor. Procederá realizar un cálculo de los gastos de seguro, y adicionarlos al precio de factura, cuando la mercancía no haya sido asegurada ni por el vendedor ni por el comprador; en este caso se presupone que el segundo asume la función de autosegurador de su propia mercancía.

2.1.5. Los gastos de almacenaje, manipulación, transbordo y análogos, efectuados en el extranjero, son conceptos comprendidos en el precio normal, incluso las sobrestadías satisfechas o a satisfacer por retraso en la carga, y se sumarán al precio de factura si es que no corrieran a cargo del vendedor.

2.1.6. Igualmente deben incluirse en la base imponible los gastos que origine la obtención en el extranjero de los documentos que sean necesarios para importar la mercancía en España, incluso los derechos consulares, así como los derechos de exportación, derechos reguladores, impuestos, tasas, gastos de despacho y similares, exigibles fuera de España, salvo aquellos impuestos de los que las mercancías hayan sido exceptuadas o cuyo importe haya sido o deba ser reembolsado.

2.1.7. Los gastos que motiven la extracción de muestras de mercancías, reconocimiento, pesaje, examen, análisis y ensayos de las mismas, cualquiera que sea el país donde se realicen, forman parte del valor en Aduana y se agregarán al precio de factura si no estuvieran comprendidos en él; es decir, cuando tales gastos corran a cargo del comprador y estén previstos en el contrato de compra o sean precisos para que la misma alcance su plena efectividad. Por consiguiente, no es incrementable el costo de estas mismas operaciones si se efectúan por exigencias de la Administración (véase anexo 2, criterio XVIII).

2.1.8. Todas las remuneraciones, salarios, comisiones —ya sean de compra o de venta—, corretajes o gratificaciones, pagaderos a cualquier persona natural o jurídica que intervenga en las transacciones, sea cual fuere su denominación y la forma en que lo haga, se sumarán al precio contractual si deben ser satisfechos por el comprador, además del precio que le facture el suministrador extranjero.

2.1.9. Si el régimen de adeudo de los envases, de acuerdo con la disposición preliminar 1.^a del Arancel, debe efectuarse por la partida de la mercancía, se acumulará al precio de factura de ésta, si no estuviera ya incluido en el mismo, el coste de tales envases, tanto interiores como exteriores, así como el de las operaciones y materiales necesarios para realizar el envasado.

Si, por el contrario, los envases tienen que despacharse por su propia partida y su importe estuviera incluido en el precio global de factura, deberán desglosarse para su aforo independiente.

En todos los casos en que se importen temporalmente envases conteniendo mercancías; para ser devueltos con posterioridad al extranjero, es necesario tomar en consideración el importe del alquiler de dichos envases o gasto equivalente, así como el precio del transporte y seguro de retorno, si es que no estuvieren comprendidos en el precio de factura.

Análogamente, cuando se trate de reimportación de envases nacionales conteniendo mercancías, se deberán tener en cuenta los gastos de transporte y seguro de los mismos a la salida del territorio nacional (véase anexo 2, criterio XXI).

2.1.10. Forman parte igualmente del valor en Aduana los gastos previos a la fabricación de las mercancías que se importan, tales como los de investigación, estudios técnicos, proyectos, modelos, matrices y análogos, cualquiera que sea el país y la persona que los haya ejecutado, incluso aunque se hayan efectuado en España a costa del propio importador.

Cuando se trata de instalaciones especiales, revisten singular trascendencia los gastos de los estudios previos, que corrientemente se designan con el nombre de «ingeniería» y que comprenden el conjunto de las operaciones anteriores o coincidentes con la fabricación de la instalación, siempre que no sean imputables a la ejecución propiamente dicha de la misma. Si la «ingeniería» se limita al estudio técnico del material importado, la suma total de estos gastos se debe incorporar al valor del material, cualquiera que sea su autor; pero cuando la «ingeniería» consiste en un estudio conjunto de las condiciones económicas, sociológicas y técnicas de una planta industrial, y ésta, además, está constituida en parte por materiales de origen nacional y en parte por materiales importados, sólo los trabajos de «ingeniería» de carácter técnico relativos a las mercancías importadas son incrementables al valor de tales mercancías. Dentro del concepto de «ingeniería» de carácter técnico se incluyen los estudios que hayan servido de base para la fabricación de los materiales especiales o para la modificación de los materiales producidos en serie, así como la vigilancia de la ejecución de los pedidos y la recepción de los materiales en el extranjero.

Por el contrario, no se incluyen en el valor en Aduana de las mercancías importadas los gastos de «ingeniería» relativos a:

a) El estudio de las condiciones económicas y sociales del lugar en donde se instale la industria, así como las consecuencias que se deriven de ellas en la orientación técnica.

b) La elaboración de los planos relativos a la concepción general y al funcionamiento del conjunto, salvo que el material importado constituya la parte esencial.

c) La confección de los planos generales referentes a la instalación de las diversas partes de la planta.

d) La confección de los planos de los materiales y edificios de construcción nacional.

e) La vigilancia de los trabajos de construcción efectuados en territorio nacional y la coordinación de los diversos constructores.

2.1.11. No son elementos integrantes del valor en Aduana y deberán, por tanto, deducirse del precio de factura, si estuvieran incluidos en él:

a) Los gastos de transporte y seguro correspondientes a la parte de trayecto cubierto en territorio nacional, tanto si se utiliza la vía terrestre como la aérea. En el primer caso se deberán tener en cuenta únicamente los gastos por los conceptos expresados que sean necesarios para situar la mercancía en el lugar de introducción en el territorio nacional; en el supuesto de utilización de la vía aérea, el importe total del flete y seguro, desde el aeropuerto de salida hasta el de llegada, se deberá repartir proporcionalmente entre las distancias sobrevoladas fuera y dentro de nuestras fronteras, siendo sólo los correspondientes al primer trayecto los que forman parte del valor en Aduana.

b) Los derechos e impuestos exigibles a la importación, gastos de despacho, arbitrios, tasas y análogos que deban satisfacer las mercancías por su entrada o estancia en el territorio nacional.

c) Las sobrestadías devengadas por los buques por retraso en la descarga o los gastos de estacionamiento de los vagones de ferrocarril en el interior del territorio nacional.

d) Los gastos de montaje en España de los materiales importados.

e) Los gastos de asistencia técnica en su sentido más estricto; es decir, siempre que no incluyan conceptos comprendidos en el artículo 8.º apartado 4, del texto refundido de los impuestos integrantes de la Renta de Aduanas.

f) Los intereses por pago aplazado (véase anexo, 2, criterio III).

g) Los gastos bancarios y los financieros de la operación que motiva la importación.

2.2. *El precio pagado o por pagar no corresponde a una venta efectuada en condiciones de libre competencia, por existir vinculación entre comprador y vendedor.*

2.2.1. Importaciones efectuadas por agencias.—A los efectos de la valoración en Aduana, con el nombre de «agencia» se designa la función ejercida en nuestro país por una persona natural o jurídica que representa, generalmente en comisión, a un vendedor extranjero. Dentro de las agencias cabe distinguir:

A) Agencias de distribución.—Son aquellas que efectúan la importación de mercancías para entregarlas inmediatamente a sus clientes. En el precio que el proveedor facture a su Agente puede ir o no incluida la comisión de éste. La intervención del Agente como importador no justifica la existencia de un nivel comercial distinto al del cliente nacional.

Para practicar la valoración partiendo del precio facturado por el vendedor extranjero al Agente será necesario sumarle el importe de la comisión, si es que no estuviera incluida en aquél, sin admitir deducción alguna por nivel comercial que no corresponda al del comprador nacional que la adquiere del Agente.

De igual forma, y con mayor exactitud, se puede determinar el valor en Aduana, en el caso de las agencias de distribución, a partir del precio pagado o a pagar por el comprador nacional—bien al Agente, bien directamente al proveedor—, deduciendo del mismo los elementos extraños al precio normal que pudieran estar incluidos en él, como son los derechos arancelarios e impuesto de Compensación de Gravámenes Interiores, gastos de despacho y, en general, todos los que se hubieran producido con posterioridad a la importación (véase anexo 2, criterio XXVIII).

B) Agencias de consignación.—Con este nombre se designan las agencias que importan mercancías para tenerlas en depósito e ir las vendiendo más tarde por cuenta y riesgo del proveedor extranjero. La característica esencial de estas importaciones es que no han sido objeto de una venta real en el momento de presentarse a despacho, y, por consiguiente, el precio que el suministrador extranjero figure en la factura que expida a su Agente puede ser un simple valor estadístico. La valoración hay que efectuarla siguiendo el criterio del importe probable a que alcance la venta de la mercancía en el mercado español, en la forma y con las deducciones que se indicarán en el epígrafe V.

C) Agencias comerciales o por cuenta propia.—Estas agencias importan mercancías a un precio firme, para revenderlas por su propia cuenta, corriendo a su cargo los gastos y riesgos de las operaciones. No obstante, el Agente se beneficia, por regla general, de plazos de pago más largos que los demás compradores y es frecuente que tenga que dar cuenta de su gestión al suministrador.

Además de los gastos que asumiría un comprador independiente para revender las mercancías importadas, estas agencias realizan otros, que correrían a cargo del proveedor extranjero, si vendiera directamente en nuestro país en condiciones de libre competencia, con la consiguiente repercusión en sus precios de venta. Son, pues, estos gastos elementos integrantes del precio normal, por lo que deben ser incluidos en el valor en Aduana de las mercancías. Entre otros, pueden citarse como más característicos los señalados en el apartado 2 del punto

noveno de la Orden del Ministerio de Hacienda de 27 de marzo de 1979.

La compensación que el Agente obtiene por estas prestaciones que realiza en interés del vendedor se puede manifestar, bien mediante la deducción de un porcentaje equivalente a su comisión de Agente, bien por el disfrute de un precio neto de Agente exclusivo.

En cualquier caso, la determinación del valor en Aduana se practica a partir del precio pagado o por pagar, ajustándolo convenientemente:

a) Si existe una comisión deducida y se conoce su cuantía, se agrega al precio neto facturado.

b) Si no existe comisión deducida o, existiendo, se desconoce su importe, se valora la prestación efectuada por el Agente en favor del vendedor extranjero, hallando la proporcionalidad entre la suma de los gastos acumulables anteriormente aludidos, referidos a un período determinado—por ejemplo, el año inmediato anterior—, y el volumen total de importaciones en el mismo período, según el valor facturado por el suministrador extranjero. Se agrega, entonces, al precio de factura de la importación actual la parte proporcional de gastos que corresponda (véanse anexo 2, criterio XXXVI, y anexo 4, estudio I).

c) Si no fuera posible valorar la prestación—por ejemplo, en el caso de haber comenzado recientemente la actividad del Agente y no poseer datos de períodos precedentes—, se incrementará el precio de factura en un porcentaje equivalente a la comisión habitualmente pagada a los Agentes en la rama comercial de que se trate, o bien tal incremento será el que resulte en ejercicios posteriores, siempre que no hubiera prescrito la acción inspectora.

2.2.2. Importaciones efectuadas por concesionarios o distribuidores exclusivos.—Aunque estos términos abarcan en el comercio internacional una gama muy extensa de relaciones de negocios entre proveedores extranjeros e importadores nacionales, se suelen considerar como tales a aquellos comerciantes que obtienen de sus respectivos suministradores el derecho de vender con carácter exclusivo en el territorio nacional o en una parte del mismo, en su propio nombre y por su propia cuenta, los artículos o productos que fabrican o distribuyen los citados suministradores; el hecho de que quien hace la concesión se reserve el derecho de vender él mismo, directamente, un cierto número de artículos o productos no priva al concesionario de su calidad de exclusivo.

Se trata, pues, de comerciantes autónomos, que soportan por sí mismos los gastos que origina la venta de las mercancías en nuestro país, y que, por regla general, no están ligados en el aspecto financiero al proveedor ni éste ejerce control sobre ellos; pero el concesionario o el distribuidor son responsables de la venta de las mercancías en el territorio de su demarcación y, para conseguir tal finalidad, precisan realizar una serie de gastos que, si los soportara el proveedor, éste los incluiría en el precio que cotizara a un comprador independiente, constituyendo, por tanto, dichos gastos un factor integrante del valor en Aduana de las mercancías.

La compensación que otorga el suministrador a su concesionario o distribuidor exclusivo, por los servicios y gastos que compromete en su interés, puede exteriorizarse por la concesión de un descuento especial sobre una tarifa general de precios o, lo que es igual, facturándole directamente—sin deducciones aparentes—un precio neto de concesionario o distribuidor.

La determinación del valor en Aduana de las importaciones incluidas en este apartado se efectúa:

a) Sumando al precio pagado o por pagar el descuento especial distribuidor, en el supuesto de que se conozca su cuantía.

b) En defecto de tal conocimiento, incrementado el precio contractual con la parte correspondiente del importe de la prestación realizada en favor del vendedor extranjero, en la forma que se ha indicado en el anterior apartado 2.2.1. C). b).

c) De no ser posible valorar la prestación, adicionando al precio de factura una cantidad equivalente a la comisión habitualmente pagada a los Agentes en la rama comercial de que se trate, o bien incrementando dicho precio según el resultado que se obtenga en ejercicios posteriores, siempre que no hubiera prescrito la acción inspectora (véanse: anexo 2, criterios XIX y XXXVI, y anexo 4, estudio I).

2.2.3. Importaciones efectuadas por firmas licenciadas para fabricación.—En estos casos se trata, por lo general, de industriales nacionales que han concertado acuerdos con fabricantes extranjeros para producir en nuestro país determinados artículos, utilizando los procedimientos y patentes de los segundos y/o sus marcas de fábrica o de comercio, con las que después se vende el producto terminado. La variedad de situaciones que pueden presentarse oscila entre la importación de todos los elementos necesarios para la fabricación de que se trate—suministrados por el propietario de la patente y/o marca—y la utilización de materias íntegramente nacionales para tal producción. Dentro de tal variedad de situaciones están comprendidas, por regla general, las operaciones de importación de partes o elementos para incorporar a la fabricación de bienes de equipo, en régimen mixto.

Cualquiera que sea el caso, lo usual es que el importador nacional tenga que pagar un canon por el derecho de utilización de las patentes, dibujos, modelos y/o marcas al propietario de los

mismos, ya sea directa o indirectamente, a través de filiales o de firmas subsidiarias.

Los puntos undécimo, duodécimo y decimotercero de la Orden del Ministerio de Hacienda de 27 de marzo de 1979 concretan las normas para la inclusión o exclusión total o parcial en el valor en Aduana del derecho de utilizar una marca extranjera de fábrica o de comercio. Por su parte, el apartado 1) del punto decimosexto establece que serán aplicables las mismas normas cuando se trate del valor del derecho de utilización de patentes, dibujos o modelos.

A estos efectos, deberán tenerse en cuenta las salvedades siguientes:

a) Que sólo habrá lugar a repercutir el canon que corresponda sobre el valor en Aduana del material que se importa cuando éste constituya una especialidad del propietario de las patentes, dibujos, modelos y marcas; pero no se incrementará ninguna cantidad si las mercancías son productos corrientes que pueden adquirirse libremente en el mercado, aun cuando hayan sido vendidos al importador por el cedente de las patentes, dibujos, modelos y marcas, salvo que las operaciones que sufran después de la importación sean de las comprendidas en el apartado a) del punto undécimo de la citada Orden ministerial, en cuyo caso se incluirá en el valor en Aduana la totalidad del canon.

b) Que por ser frecuente en los convenios para fabricación con licencias que la cantidad a satisfacer como canon comprenda no sólo el valor del derecho de utilización de las patentes, dibujos, modelos y marcas, sino también la asistencia técnica necesaria, y teniendo en cuenta que ésta no es un concepto integrante del valor en Aduana, se excluirá del importe total del canon la parte que corresponda a tal asistencia técnica. Cuando no se conozca su importe individualizado a través del contrato de licencia, como sucede en muchas ocasiones, el importador deberá justificar su cuantía, si desea que la suma repercutible por canon se minore por el expresado concepto de asistencia técnica.

La parte del canon repercutible en el valor de las mercancías importadas se determinará sobre la base de un reparto proporcional entre el valor en Aduana de dichas mercancías —abstracción hecha de cualquier elemento relativo al derecho de utilizar la marca y/o patente— y el valor de las operaciones efectuadas después de la importación, que estará constituido por la suma de los siguientes conceptos:

1) Coste de las demás mercancías que se van a incorporar a la fabricación, puestas en la fábrica del importador nacional, incluyendo el coste de las materias auxiliares (carbón, gasolina, fuel-oil, etc.), así como el de los embalajes para el producto terminado.

2) Coste de fabricación, que comprende:

- Mano de obra.
- Cargas sociales.
- Primas de seguros.
- Alquileres de locales y de equipos industriales.
- Amortizaciones de locales y de equipos industriales.
- Gastos de ensayos e investigaciones.
- Cánones por derechos de patentes y licencias de fabricación, distintos del canon que se trata de repercutir.

3) Beneficio referente a las operaciones efectuadas después de la importación; es decir, beneficio industrial sobre la suma de los conceptos 1) + 2) anteriores.

Cuando la contabilidad del importador no exprese separadamente el beneficio relativo a las operaciones efectuadas con posterioridad a la importación, podrá determinarse el mismo por alguno de los siguientes procedimientos, aplicables en el orden que se indica:

a) Si existe un beneficio global expresado en porcentaje, se aplica éste a la suma de 1) + 2).

b) Cuando no existe tal beneficio global, o se duda de la exactitud del mismo —sobre todo a causa de la vinculación que pueda existir entre suministrador e importador—, se tomará como base el porcentaje de beneficio usual en la rama industrial de que se trate.

c) Si el beneficio no puede determinarse por ninguno de los dos procedimientos anteriores, se estimará de acuerdo con los intereses calculados sobre los capitales invertidos en las operaciones efectuadas.

La suma del valor en Aduana de las mercancías que se valoran, abstracción hecha de cualquier elemento relativo al derecho de utilizar la patente y/o marca —prácticamente el valor CIF de dichas mercancías—, más el valor de las operaciones efectuadas después de la importación, constituye, a estos efectos, el coste total de producción del producto terminado. Llamando C al canon repercutible, V al valor CIF de las mercancías importadas y K al coste total de producción, el incremento del precio de factura vendrá determinado por la

fracción $\frac{CV}{K}$, y si quiere expresarse en porcentaje de ajuste

sobre el precio de facturación, bastará referirlo a dicho precio y a cien. Así, designando por P el precio de factura, el ajuste,

$$x \text{ será: } x = \frac{100 CV}{PK}, \text{ y si P fuera un precio CIF, } x = \frac{100 C}{K}$$

(véanse: anexo 1, recomendación de 11 de junio de 1969; anexo 2, criterios XXIX, XXXV y XXXVII; anexo 3, notas II y V; anexo 4, estudio II).

2.2.4. Importaciones efectuadas por firmas asociadas.—La gama de importaciones efectuadas por firmas asociadas con el proveedor —ya sea la asociación directa o indirecta— es muy amplia, y abarca desde el caso de una sucursal, en el que las transacciones con la casa matriz no constituyen más que transferencias de mercancías de una sección a otra de la misma Empresa, hasta el caso del importador que es plenamente independiente del vendedor, abstracción hecha de la existencia de algunos accionistas comunes.

De una manera general, las importaciones efectuadas por firmas asociadas con proveedores extranjeros se pueden clasificar en los siguientes grupos:

a) Importaciones asimilables a las efectuadas por las agencias para distribución.

b) Importaciones efectuadas por un importador que actúa como un comerciante autónomo, ya que, a pesar de su asociación con el proveedor, no goza de ninguna ventaja financiera o comercial, con relación a un comprador plenamente independiente.

c) Importaciones no comprendidas en los anteriores grupos a) y b).

En cualquier caso, sólo el detenido estudio de los elementos de hecho de las transacciones en que intervengan estas firmas puede proporcionar la base suficiente para calificar su actuación y, en consecuencia, aplicar el método de valoración que resulte más adecuado.

Entre las importaciones clasificadas en el grupo c), es muy frecuente que la actuación de los importadores sea análoga a la de un distribuidor exclusivo o a la de una firma licenciada para fabricación. En este último supuesto, es corriente que no existe pago de canon cuando la participación extranjera es mayoritaria en el capital social, por lo que, para establecer el ajuste aplicable, deberá calcularse la cuantía del canon que satisfaría en el caso de no ser asociado, de acuerdo con el que sea usual en la rama industrial de que se trate.

Tanto en el supuesto de que la firma asociada establecida en España sea autónoma comercialmente como si no lo es, resulta frecuente que la casa matriz, u otra firma asociada establecida en el extranjero, envíen mercancías que no han sido fabricadas por ellas, sino adquiridas a diversos proveedores independientes. En estas operaciones hay que considerar que, si la asociada extranjera factura a la nacional un precio que no incluye la comisión de compra que cargaría —al no existir vínculos de asociación— a cualquier comprador independiente, tal precio de factura tendrá que ser ajustado con el incremento de un porcentaje del mismo que sea el usual en la rama comercial de que se trate.

2.2.5. Se exceptúan de lo previsto en este apartado 2.2 las operaciones comerciales practicadas entre compradores y vendedores residentes en territorio español, aun cuando éste sea extraaduanero, por lo que no habrá lugar a la fijación de ajustes por relaciones comerciales en las importaciones en la Península e islas Baleares de mercancías originarias y naturales o industrializadas en el resto del territorio español.

2.3. El precio pagado o por pagar no constituye la base imponible por causas distintas a la existencia de vinculación entre comprador y vendedor.

2.3.1 Importaciones de mercancías terminadas que dan lugar a pago de cánones.—En ocasiones se importan mercancías terminadas que han sido fabricadas según un procedimiento patentado o de acuerdo con un diseño o un modelo protegidos, por las cuales, además del precio facturado —o en sustitución del mismo—, se debe pagar un canon, cuyo cálculo puede revestir diversas modalidades, como asimismo ser variadas las denominaciones del derecho por el que se satisface dicho canon: Derecho de fabricación, derecho de venta, derecho de utilización sin condiciones o condicionada, etc.

En cualquier caso, el valor en Aduana de las mercancías importadas se determinará incrementando al precio de factura el importe del canon —previa deducción de prestaciones ajenas al concepto de precio normal, que pudieran ir incluidas en dicho importe—, tanto si el canon se ha de pagar de una sola vez, según una cantidad fija, como si ha de efectuarse en pagos escalonados, cuya cuantía puede depender del rendimiento de la mercancía importada. En este último supuesto, deberá calcularse el valor al contado del canon previsto, estimando la duración de utilización de las mercancías importadas (véase anexo 2, criterios XXXIII y XXXIV).

2.3.2. Descuentos o reducciones de precios.—Independientemente de las faltas de coincidencia entre el precio normal y el pagado o por pagar, motivadas por diferencias en el elemento «tiempo» o por la existencia de vinculaciones de cualquier género entre comprador nacional y vendedor extranjero, la casi

totalidad de las restantes tienen normalmente su origen en la concesión de descuentos o reducciones de precios, puestos de manifiesto o no en factura, o en la existencia de precios especiales.

A) Descuentos no admisibles.—A efectos de la determinación del valor en Aduana de las mercancías, no pueden admitirse, debiéndose incrementar, por consiguiente, al precio neto de factura de conformidad con lo establecido en el Orden del Ministerio de Hacienda de 27 de marzo de 1979 —punto decimoséptimo, apartado 2), c), i)—, los descuentos siguientes:

a) Los concedidos únicamente a los representantes, agentes, distribuidores, concesionarios, exclusivistas o análogos, en virtud de la vinculación comercial que les une con los proveedores.

b) Descuentos circunstanciales.—Comprenden aquellas rebajas fortuitas que obedecen a causas diversas, pero se limitan a una o a varias transacciones, sin que tengan carácter de generalidad. En este grupo se incluyen el llamado «descuento de lucha» y los «descuentos para introducción en el mercado».

c) Descuentos concedidos a compradores asistentes a exposiciones o demostraciones.

d) Descuentos sobre muestras.—Las muestras se deben valorar de acuerdo con las reglas generales expuestas, sin tener en cuenta el hecho de que se importen como tales y no para ser vendidas. Por tanto, no se admiten las elevadas reducciones que se hacen habitualmente en los envíos de muestras, aunque se alegue que se trata de artículos con presentación comercial diferente a la del producto que representan; ni tampoco son admisibles en las facturas de envíos comerciales las deducciones que se efectúan por el suministro de muestras, que, a veces, se designan con el término genérico de «descuento comercial» (véase anexo 2, criterio XXIV).

e) Descuentos por pago anticipado.—Como el valor en Aduana implica la existencia de un precio al contado, no son admisibles dos descuentos que puedan concederse por haber cobrado anticipadamente el vendedor todo o parte del precio estipulado, tal como establece el punto cuarto, apartado 2), b), de la Orden del Ministerio de Hacienda de 29 de marzo de 1979.

f) Descuentos por retrasos en el plazo de entrega.—Las penalizaciones que se acuerden entre comprador y vendedor en los contratos de venta para el caso de que la entrega no se realice en la fecha prevista, constituyen un elemento extraño a la noción de precio normal, y, por consiguiente, no se tomarán en consideración para determinar la base imponible las reducciones de este tipo que pudiera conceder el vendedor. A estos efectos, se pueden considerar tales descuentos como anormales (véase anexo 2, criterio XXXI).

g) Descuentos para compensar deficiencias en entregas anteriores.—Las rebajas que puedan efectuarse en una importación actual, para compensar los deterioros o defectos que presentó una entrega anterior de mercancías del mismo vendedor, no son admisibles, por su carácter de retroactividad y porque no se refieren a los géneros que se presentan para valorar.

h) Descuentos por cantidades entregadas en exceso.—En determinados casos sucede que un proveedor envía a un comprador en el país de importación cantidades superiores de mercancías que las solicitadas por el segundo, y para que éste no las rechace y se las devuelva a su cargo, le concede un determinado descuento para las cantidades enviadas en exceso. Este descuento no es admisible, a efectos de la determinación del valor en Aduana, porque su motivación constituye un elemento extraño al concepto de «precio normal» (véase anexo 2, criterio XLVI).

i) Cualquier otro tipo de descuento o reducción de precio que, por no tener carácter de generalidad y no concederse libremente a todos los compradores, o por alterar las condiciones establecidas en el concepto de «precio normal», pueda calificarse como especial o anormal.

B) Descuentos admisibles.—Conforme a lo establecido en el punto decimoséptimo, apartado 2), c), ii), de la Orden ministerial de Hacienda de 27 de marzo de 1979, no deberán incrementarse al precio neto de factura los descuentos o rebajas que obedezcan a alguna de las causas siguientes:

a) Por cantidad, siempre que cumplan todas las siguientes condiciones:

- Que cualquier comprador pueda disfrutar de la rebaja.
- Que si la mercancía se importa en envíos escalonados, el plazo para que entre la totalidad no sea superior a un año.
- Que la cantidad total a la que se refiere el descuento venga destinada efectivamente a España y consignada a un solo importador.
- Que no tenga carácter retroactivo; es decir, que no se descuente en una importación actual sumas que correspondan a expediciones anteriores.

(Véase anexo 2, criterio IV).

b) Por nivel comercial, sin más limitaciones que las de que tenga carácter de generalidad, que el porcentaje sea el usual en la rama comercial de que se trate y que el importador se halle situado realmente en el nivel que corresponda para disfrutar de la rebaja.

c) Por pago al contado o «pronto pago».—De acuerdo con el punto cuarto, apartado 2), a), de la referida Orden ministerial, son admisibles los descuentos concedidos por pago al contado cuando sean usuales en las ramas comerciales de que se trate y

se concedan a cualquier comprador, porque el concepto de «precio normal» considera una venta efectuada al contado. Por consiguiente, el descuento por pago al contado se deducirá del precio pagado o por pagar, aunque el importador no pague al contado y no se beneficie de tal descuento (véase anexo 2, criterio III).

d) De garantía.—Este descuento se concede en un número limitado de ramas comerciales —válvulas y material electrónico, por ejemplo—, y tiene como finalidad resarcir al comprador de las posibles deficiencias de fabricación que puedan presentar las mercancías importadas. Se admite esta reducción, puesto que se concede con carácter general a todos los compradores.

A veces, en lugar de descuento, el vendedor envía por el mismo precio facturado más cantidad de mercancías, en la proporción equivalente al descuento. Esta modalidad no cambia en esencia la naturaleza de la bonificación y es también admisible.

e) Estacionales.—Se denominan así los descuentos que se conceden en algunas ramas comerciales para las compras efectuadas en determinadas estaciones del año, coincidentes con las de menor o nula demanda de los artículos, como, por ejemplo, las estufas en verano o los ventiladores en invierno. Tales rebajas son admisibles, siempre que su cuantía corresponda a la usual en la rama comercial de que se trate y con tal de que la importación se realice en la estación del año en que, efectivamente, se concedan.

f) Para compensar la incidencia de derechos y gravámenes de importación.—Estos descuentos constituyen las llamadas «rebajas de Aduanas», que se conceden con carácter general a todos los compradores con motivo de una elevación de derechos, devaluación monetaria, contingentes con libertad de derecho o circunstancias análogas.

g) Descuentos o rebajas concedidas con carácter de generalidad a cualquier comprador y que no alteren las condiciones establecidas en el concepto de precio normal.—Por ejemplo: Las llamadas «primas de fidelidad» o las rebajas para adaptar los precios a los del mercado interior español (véase anexo 2, criterios V y XV).

IV. Determinación de la base imponible a partir del precio usual de competencia

1. Con independencia de los casos examinados anteriormente, se presentan otros en los que el precio pagado o por pagar no constituye la base imponible, por haber experimentado alguna reducción respecto al precio usual de competencia, tal como está definido en el artículo 10 del texto refundido de los Impuestos integrantes de la Renta de Aduanas. Cuando el precio declarado sea inferior al usual de competencia, se rectificará el primero, en la medida en que la diferencia no dependa de alguna de las circunstancias enumeradas en el punto decimotercero, apartado 1, de la Orden del Ministerio de Hacienda de 27 de marzo de 1979.

2. En la Recomendación de 1 de junio de 1965, del Consejo de Cooperación, Aduanera, se ofrecen unas reglas que permiten señalar, en cada caso —con ciertos condicionamientos—, cual es el precio usual de competencia de la mercancía de que se trata. Seguidamente se indicará el camino a seguir y las consecuencias prácticas de la aplicación de la Recomendación referida.

3. A efectos de la comparación entre el precio pagado o por pagar y el usual de competencia, conviene distinguir entre los productos cuya cotización o precio internacional son conocidos y aquellos otros para los que no se conoce tal cotización, porque, según los casos, el precio usual de competencia se hallará de forma distinta.

3.1 Mercancías cuya cotización internacional es conocida.

Este es el caso de las primeras materias cotizadas en las Bolsas mundiales de productos y el de los artículos cuyo precio internacional es objeto de publicidad.

Para este grupo de mercancías, el precio usual de competencia está representado por el de cotización en la fecha del contrato o en la de la confirmación del pedido, en su defecto, siempre que no se haya superado el plazo de seis meses entre la fecha del contrato, o la de la entrega prevista en el mismo, y en el momento de la valoración, a que se refiere el punto quinto —apartados 2 y 3— de la Orden del Ministerio de Hacienda de 27 de marzo de 1979. En caso contrario, es decir, cuando se haya sobrepasado el mencionado plazo, el precio usual de competencia será el de la cotización en el momento considerado para la valoración.

3.2 Mercancías sin cotización internacional.

En este grupo se incluyen casi todos los artículos de marca, para cuales, si se trata de fabricaciones en serie, es frecuente que existan tarifas de precios de vendedor extranjero. No obstante, hay muchas ocasiones en que tales tarifas no existen o no se dispone de ellas. Por consiguiente, es necesario establecer esa distinción.

3.2.1. Mercancías incluidas en tarifas de precios del vendedor.—El precio usual de competencia de la mercancía importada está representado por el precio de la tarifa de exportación de

la mercancía idéntica del mismo fabricante o proveedor, deducción hecha de todos los descuentos de carácter general, si es que existen.

3.2.2. Mercancías no incluidas en tarifas de precios.—En este supuesto, el precio usual de competencia será el indicado por:

a) Antecedentes de precios de mercancías idénticas del mismo proveedor, que posea la Administración como consecuencia de importaciones anteriores, ponderando adecuadamente las posibles diferencias que pudieran existir debidas al elemento «tiempo».

b) Tarifas de precios de exportación o antecedentes de precios de importaciones de mercancías idénticas, producidas en el mismo país que las que se valoran.

c) Tarifas de precios de exportación o antecedentes de precios de importaciones de mercancías similares, producidas en el mismo país de la que se valora.

d) Tarifas de precios de exportación o antecedentes de precios de importaciones de mercancías idénticas, producidas en países distintos al de la mercancía que se trata de valorar.

e) Tarifas de exportación o antecedentes de precios de importaciones de mercancías similares, producidas en países distintos al de la mercancía que se trata de valorar.

El orden de preferencia para elegir unos u otros antecedentes es el que queda señalado, de forma que no se tomará como referencia el criterio b) más que en defecto del a); el c), en defecto de los dos anteriores, y así sucesivamente (véase anexo 1, recomendación de 1 de junio de 1965).

V. Determinación de la base imponible a partir del producto probable o efectivo de la venta o reventa de la mercancía importada en España

1. De conformidad con el texto refundido de los impuestos integrantes de la Renta de Aduanas (artículo 10, apartado 2), y cuando se dé alguna de las circunstancias que enumera el punto decimonoveno, apartado 1, de la Orden ministerial de 27 de marzo de 1979, la Administración partirá, para determinar la base imponible, del producto probable o efectivo de la venta o reventa de la mercancía importada en España (procedimiento sustractivo), con deducción de los elementos extraños al valor en Aduana, que se enumeran en la referida Orden ministerial (punto decimonoveno, apartado 2, c).

2. A efectos puramente terminológicos, se considerará como «reventa» la primera transacción posterior a la importación, cuando esta se haya efectuado en virtud de una venta entre el suministrador extranjero y el importador nacional. Se aplica el término «venta» en España a la primera transmisión que se practique después de la importación, cuando ésta no se haya realizado como consecuencia de una operación efectiva de venta entre proveedor extranjero e importador.

3. La fórmula práctica para hallar el precio normal por este procedimiento es la siguiente:

$$P_n = \frac{100 (P_v - g_i (100 + b))}{(100 + a) (100 + b)}$$

en la que P_n representa el valor en Aduana; P_v es el precio de venta en España; g_i son los gastos de despacho y todos los posteriores a la importación en que incurría la mercancía (excepto los «gastos acumulables» enumerados en el punto noveno de la Orden ministerial citada anteriormente); a , el porcentaje de la totalidad de los derechos y gravámenes que soporte la mercancía en su importación, y b es el porcentaje de beneficio bruto sobre el precio de coste, que sea usual en la rama comercial de que se trate entre importadores no vinculados con los suministradores. Cuando no se conozca con exactitud este porcentaje, o varíe sensiblemente de una operación a otra, se tomará la media aritmética de los que carguen habitualmente tres importadores independientes, sin vinculación comercial con sus proveedores extranjeros, situados en el mismo sector comercial.

Si, como sucede frecuentemente, el porcentaje de beneficio bruto que se conoce está calculado sobre el precio de venta o reventa en España, en lugar de sobre el de coste, como se ha supuesto en la fórmula anterior, ésta quedará modificada así:

$$P_n = \frac{P_v (100 - b') - 100 g_i}{(100 + a)}$$

siendo b' el porcentaje de beneficio comercial bruto sobre el precio de venta de la mercancía considerada.

4. Cuando conforme a lo establecido en el punto decimonoveno —apartado 2, párrafo d)— de la Orden ministerial de 27 de marzo de 1979, no proceda efectuar deducción alguna del precio de venta en concepto de beneficio comercial, se disminuirán únicamente los derechos y gravámenes a la importación y los «gastos de venta», englobando en este concepto los comprendidos dentro de g_i en el caso anterior, más todos los que sean necesarios para efectuar las ventas, a excepción de los «gastos acumulables». Llamando g_v a los gastos de venta, el precio normal será:

$$P_n = \frac{100 (P_v - g_v)}{100 + a}$$

5. En el supuesto de que las mercancías importadas sean objeto de un trabajo complementario en España, antes de su

venta o reventa, se deberá sumar a los gastos deducibles — g_i o g_v —, a que se refieren los apartados anteriores, el coste de las operaciones a que hayan sido sometidas dichas mercancías con posterioridad al despacho.

VI. Determinación de la base imponible a partir del importe de los alquileres previstos

1. A los efectos considerados en el apartado 3 del punto decimonoveno de la repetida Orden ministerial, el valor en Aduana está constituido por el valor al contado en el momento de la valoración de la suma de los alquileres previstos a lo largo de todo el tiempo de la duración probable de la mercancía, establecido según el que resulte del propio contrato de alquiler o del que se conozca de mercancías idénticas o similares, con deducción de aquellos elementos extraños al concepto de precio normal, que pudieran contener los alquileres.

2. Para obtener el valor al contado de la suma de alquileres, son aplicables las fórmulas que siguen a continuación, en las que V_c es el valor al contado que pretende hallarse, A representa el importe del alquiler (anual, semestral, trimestral, etc.), r es el tanto por uno de interés (anual, semestral, trimestral, etc.), según el plazo que cubra A y t el número de años, semestres trimestres, etc. de duración probable de la mercancía. El tipo de interés que se tomará a estos efectos será el básico legal del Banco de España en el momento de la valoración.

2.1. Con alquileres pagaderos en plazos anticipados:

$$V_c = \frac{A [(1 + r)^t - 1]}{r (1 + r)^{t-1}}$$

2.2. Con alquileres pagaderos en plazos vencidos:

$$V_c = \frac{A [(1 + r)^t - 1]}{r (1 + r)^t}$$

3. Una vez obtenido el valor al contado de la suma de alquileres, se deberán deducir del mismo aquellos elementos —también reducidos a su valor al contado— que no forman parte del valor en Aduana y que pudieran estar incluidos en los alquileres, según se deduzca del respectivo contrato de arrendamiento. Como más frecuentes, se pueden enumerar como deducibles los siguientes conceptos:

a) Gastos de conservación y reparación de la máquina, para mantenerla en estado normal de funcionamiento.

b) Gastos de explotación a cargo del importador, que no correspondan a servicios prestados o a gastos realizados en interés del proveedor.

c) Beneficio normal del importador, siempre que la función comercial que desempeñe justifique la existencia de aquél.

d) Gastos de despacho, transporte después de la importación y, en general, todos los necesarios para situar la mercancía a disposición del usuario.

e) Derechos, impuestos y gravámenes a la importación.

El mismo sistema descrito podrá aplicarse cuando las máquinas o aparatos se importen despiezados, deduciendo del valor al contado de los alquileres, además de los gastos enumerados en los cinco apartados anteriores, lo que origine el montaje de las máquinas (véase anexo 2, criterio XXIII).

4. Las normas expuestas en el presente epígrafe VI son también aplicables a las mercancías que se importen en virtud de contratos de «leasing», cuya característica más acusada es conceder al arrendatario la facultad de adquirir en propiedad la mercancía importada, mediante un precio convenido, que tiene en cuenta los pagos de alquileres. Normalmente, el valor total de las mercancías se recupera en un plazo inferior al de duración probable de la utilización de las mismas, por lo que, para hallar el valor al contado, se partirá del plazo previsto en el contrato y de los alquileres que se establezcan en el mismo. Si el contrato prevé un valor residual, su importe deberá sumarse al valor al contado de los alquileres, para obtener la base imponible.

No obstante, si no existiera constancia contractual de la transferencia de la propiedad mencionada anteriormente, la valoración se realizará como si se tratara de un contrato de alquiler corriente; es decir, sobre la base del valor al contrato de la suma de alquileres a lo largo de todo el tiempo de la duración probable de la mercancía, tal como se ha detallado en los apartados anteriores de este epígrafe.

VII. Determinación de la base imponible mediante valores-tipo

Conforme a la autorización contenida en el texto refundido de los Impuestos integrantes de la Renta de Aduanas, recogida en la Orden ministerial de Hacienda de 27 de marzo de 1979 —punto decimonoveno, apartado 4—, en aquellos casos en que las importaciones no respondan a operaciones de carácter comercial, como en las efectuadas en régimen de viajeros, envíos entre particulares por paquete postal o etiqueta verde y otros asimilables, la base imponible se determinará aplicando los valores-tipo previamente establecidos por la Dirección General de Aduanas, quien tendrá a su cargo la revisión periódica de los mismos.

VIII. Determinación de la base imponible mediante procedimientos especiales. Casos particulares de valoración

1. VEHICULOS USADOS

Para la aplicación de lo dispuesto en el apartado 1 del punto vigésimo de la Orden del Ministerio de Hacienda antes citada se seguirán las normas siguientes, que afectan a todos los vehículos usados, clasificados en los capítulos 86 y 87 del Arancel de Aduanas.

1.1. Vehículos procedentes del extranjero o de territorios españoles extraaduaneros.

1.1.1. La justificación del valor que tuviera en su día el vehículo en estado nuevo, así como el de los «extras» con que se presente al despacho, en posición CIF puerto español franco o frontera española, se realizará mediante la presentación de la factura comercial de compra o certificación expedida por el distribuidor en España peninsular de la marca del vehículo de que se trate, que deberán unirse a la declaración de importación. En el segundo supuesto, como se trata del precio de distribuidor, se incrementará con el ajuste que tenga establecido tal marca, y al precio CIF, así ajustado, se aplicará el tipo de cambio que corresponda al momento de la valoración, determinado de conformidad con las reglas contenidas en el Decreto 1695/1977, de 11 de julio, lo que también se hará, si se partiera del precio en divisas establecido en la factura comercial de compra. A la cantidad resultante en pesetas se le deducirá la depreciación que le corresponda por años de uso o antigüedad, de acuerdo con el cuadro que se detalla en el siguiente apartado 1.1.5.

Cuando los vehículos lleguen por sus propios medios o sean objeto de adeudo desde un régimen temporal disfrutado en la Península o islas Baleares, no habrá lugar a incrementar los gastos de flete, seguro y descarga, aunque la valoración se practique a partir de la factura de compra y ésta no exprese un precio C. I. F.

1.1.2. En el supuesto de que el importador hubiera adquirido el vehículo en estado usado y pueda probar documentalmente su precio de compra, la Aduana partirá de este precio, pero teniendo en cuenta que se trata de un valor ya depreciado con arreglo al tiempo que el «vara» circulando, por lo que el porcentaje que se le debe aplicar será el que se deduzca de las fechas de la puesta en circulación, de adquisición por el importador y de la importación.

En todos los casos en que no sea posible determinar la fecha de la puesta en circulación, se entenderá que el vehículo comenzó a rodar el 1 de enero del año de fabricación, siendo éste el que le corresponda según la numeración del chasis.

1.1.3. Si el vehículo que se va a importar, además de la depreciación por uso o antigüedad hubiera experimentado algún otro demérito por circunstancias extraordinarias, y se presentara al despacho sin haberse efectuado la reparación inherente a tal demérito, se deberá tener en cuenta su presunto importe, con objeto de deducir una parte del mismo del valor que resulte para el vehículo depreciado por el uso. Para ello, se partirá de su valor en estado nuevo y se disminuirá en el importe de las depreciaciones por años de antigüedad o uso, obteniendo el valor actual como si no hubiera sufrido demérito adicional. El importe de la reparación se descompondrá en dos conceptos: Valores de las piezas o materiales que se van a sustituir o a emplear y mano de obra; las piezas y materias se depreciarán con arreglo a los años que tenga el vehículo, aplicándose los coeficientes establecidos para la maquinaria y efectos usados, y este valor, así depreciado, sumado al íntegro de la mano de obra, se disminuirá del valor actual del vehículo; al resultado se agregan los gastos actuales de flete, seguro y descarga, cuando proceda, constituyendo así la base imponible.

En el supuesto de que, al aplicar la regla contenida en el presente apartado, resultara un valor inferior al que correspondería al vehículo considerándolo como chatarra, la base imponible se obtendrá al multiplicar el precio internacional de cotización que rija para el kilo de chatarra de hierro desclasificada en el momento de la valoración por el peso en kilos del vehículo, con adición de los gastos de flete, seguro y descarga, si así procediera.

1.1.4. Cuando el vehículo que se valora hubiera sido objeto, antes de su presentación al despacho, de una reparación que tuviera por finalidad ponerlo en mejor estado de presentación, funcionamiento, etc., tal reparación determinará un mayor valor de aquél y, por consiguiente, al valor actual del vehículo, obtenido por la aplicación de las depreciaciones usuales, se deberá agregar el importe de aquélla, con las depreciaciones correspondientes, según la fecha en que se realizara.

1.1.5. Porcentajes de depreciación. Sobre el valor del vehículo en estado nuevo se descontarán los siguientes porcentajes, no acumulativos:

| | Porcentaje |
|---|------------|
| Por matriculación y hasta un año de uso o antigüedad, o fracción | 20 |
| Por más de un año de uso o antigüedad, hasta dos años | 30 |

Porcentaje

| | |
|---|----|
| Por más de dos años de uso o antigüedad, hasta tres años | 40 |
| Por más de tres años de uso o antigüedad, hasta cuatro años | 45 |
| Por más de cuatro años de uso o antigüedad, hasta cinco años | 50 |
| Por más de cinco años de uso o antigüedad, hasta seis años | 55 |
| Por más de seis años de uso o antigüedad, hasta siete años | 60 |
| Por más de siete años de uso o antigüedad, hasta ocho años | 65 |
| Por más de ocho años de uso o antigüedad, hasta nueve años | 70 |
| Por más de nueve años de uso o antigüedad | 75 |

La depreciación máxima será del 75 por 100 del valor del vehículo en estado nuevo, aunque tenga una antigüedad superior a diez años.

Para aplicar el primer porcentaje del 20 por 100 basta con que el vehículo se presente matriculado, cualquiera que sea el rodaje que haya sufrido y el plazo que lo tenga en su poder el propietario después de la matriculación.

1.2 Vehículos procedentes de las Bases de utilización conjunta hispano-norteamericanas en España.

Como establece el apartado 1), b), del punto vigésimo de la Orden del Ministerio de Hacienda de 27 de marzo de 1979, la base imponible de los vehículos que procedan de las Bases de utilización conjunta hispano-norteamericanas estará constituida por el importe de la adjudicación en pública subasta, en virtud de la cual se solicita la importación a consumo. A tal efecto, se unirá a la declaración de importación la documentación que acredite el citado precio de adjudicación.

1.3. Vehículos procedentes de subastas efectuadas por las Aduanas.

El apartado 1), c), del punto vigésimo de la Orden ministerial citada anteriormente establece que la base imponible de los vehículos subastados por las Aduanas se determinará a partir del precio de adjudicación, con deducción del mismo de los derechos arancelarios, Impuesto de Compensación de Gravámenes Interiores y tasa 15.03, puesto que, al entregar la Aduana nacionalizado el vehículo, tales derechos, impuesto y tasa están comprendidos en el precio de remate.

El método práctico para efectuar la referida determinación de la base imponible consiste en multiplicar el precio de remate por un coeficiente, que se obtiene al dividir 100 por la suma de 100 más el porcentaje total que representan en conjunto el Arancel, Impuesto de Compensación de Gravámenes Interiores y tasa 15.03, según expresa la fórmula siguiente:

$$B = \frac{100}{100 + d} P$$

en la que B es la base imponible; P el precio de adjudicación; d el porcentaje global de derechos. Por ejemplo, con tipos del 68 por 100, 13 por 100 y 0,30 por 100 para Arancel, I. C. G. I. y tasa 15.03, respectivamente,

$$d = 90,14, \text{ y la fracción } \frac{100}{100 + d} = 0,525928$$

1.4. Vehículos procedentes de subastas realizadas por el Ministerio de Defensa, Parque de la Guardia Civil y Parque Móvil de Ministerios Civiles.

La base imponible de los vehículos subastados por los Organismos de referencia estará constituida por el precio de adjudicación en la respectiva subasta pública.

1.5. Vehículos de diplomáticos.

Para obtener la base imponible de los automóviles que, importados en régimen de franquicia diplomática, se despachen definitivamente con posterioridad, se partirá del valor en estado nuevo del vehículo, aplicándole el coeficiente de depreciación que le corresponda, apartado 1.1.5, según los años de uso o antigüedad que tenga en el momento del despacho definitivo.

2. MAQUINARIA Y EFECTOS COMERCIALES USADOS

2.1. Caso general.

2.1.1. Para la determinación de la base imponible de las máquinas, aparatos, útiles o efectos de alquiler clase, usados, como norma de carácter general, se partirá del valor que tenían en estado nuevo en la época de su fabricación, aplicándose los porcentajes de depreciación que se indican en el apartado 2.1.4. La justificación de tal valor se realizará con la factura, comercial original, o fotocopia de la misma, que, en su día, expidiera el fabricante o vendedor de las máquinas o

efectos al siguiente adquirente de ellos. Si el actual vendedor no conservase la factura de compra, ésta se podrá sustituir por una declaración del fabricante de las máquinas o efectos, o incluso del propio remitente, en la que se haga constar el valor en estado nuevo y los años que tienen aquéllos.

2.1.2. Cuando, excepcionalmente, las máquinas, aparatos o efectos que se importan hubieran sido construidos más de veinte años antes de la fecha que corresponda al momento de la valoración, con la consiguiente dificultad para conocer el valor relativo actual de las respectivas monedas en que fueron primitivamente facturados, se tomará como valor-base de partida el que tengan actualmente las mercancías idénticas o similares nuevas, si es que se fabrican, o el que se estime que podrían tener, según declaración del propio fabricante de las máquinas o efectos que se importen, o el de otras mercancías idénticas o similares, en el supuesto de que aquél hubiera cesado en su actividad.

2.1.3. Hay que tener en cuenta que los porcentajes de reducción que más adelante se especifican cubren, al menos teóricamente, las depreciaciones física, funcional y económica de la maquinaria o efectos de que se trate; pero no consideran en su cuantía la posibilidad del hecho contrario, que sería el de una revalorización mediante trabajos de modernización, puesta a punto o análogos. Por consiguiente, si al presentarse a despacho una maquinaria usada, el precio pagado o a pagar por la misma, que se refleja en la factura comercial, fuera superior al que resulta de aplicar al valor-base de partida, según los apartados anteriores, los coeficientes de depreciación que se establecen en el apartado 2.1.4, se tomará como base de valoración el precio facturado por el vendedor actual, ya que es presumible que la diferencia que se observe entre ambos sea debida a una revalorización de la maquinaria que se importa, producida como consecuencia de reacondicionamientos, adaptaciones, modernizaciones u operaciones análogas.

Salvo prueba en contrario, se considerará que las referidas operaciones han sido efectuadas inmediatamente antes de la importación de la maquinaria o efectos que se valoran.

El criterio contenido en este apartado 2.1.3 es aplicable no sólo a la maquinaria y efectos comerciales usados, sino también a todos los vehículos usados clasificados en los capítulos 86 y 87 del Arancel, de los que se ha tratado en el apartado 1 del presente epígrafe VIII.

2.1.4. Porcentajes de depreciación.—Sobre el valor en estado nuevo se descontarán los siguientes porcentajes, no acumulativos.

| | Porcentaje |
|--|------------|
| Por el primer año de uso o fracción | 20 |
| Por más de un año de uso, hasta dos años | 36 |
| Por más de dos años de uso, hasta tres años | 42 |
| Por más de tres años de uso, hasta cuatro años | 48 |
| Por más de cuatro años de uso, hasta cinco años | 54 |
| Por más de cinco años de uso | 60 |

La depreciación máxima aplicable es del 60 por 100 aunque la maquinaria, aparatos o efectos cuenten con más de seis años de uso.

En ningún caso se aplicarán los coeficientes de depreciación a los gastos de flete, seguro y descarga actuales.

2.2. Maquinaria y efectos usados procedentes de las Bases de utilización conjunta hispano-norteamericanas en España.

Conforme a lo dispuesto en el apartado 2, párrafo b), del punto vigésimo de la Orden del Ministerio de Hacienda de 27 de marzo de 1979, la base imponible de la maquinaria y efectos usados que procedan de las Bases de utilización conjunta hispano-norteamericanas estará constituida por el importe de la adjudicación en pública subasta, en virtud de la cual se solicita la importación a consumo. A tal efecto, se unirá a la declaración de importación la documentación que acredite el citado precio de adjudicación.

2.3. Maquinaria y efectos usados procedentes de subastas efectuadas por las Aduanas.

Para determinar la base imponible de la maquinaria y efectos usados procedentes de subastas realizadas por las Aduanas, se partirá del precio de adjudicación, con las deducciones que se establecen en el apartado 2, párrafo c), del punto vigésimo de la citada Orden ministerial.

La forma práctica de realizar tal determinación, por analogía con lo establecido en el apartado 1.3 de este epígrafe, será la siguiente:

$$B = \frac{100}{100 + d} P$$

en la que B es la base imponible; P el precio de remate; d el porcentaje global de derechos, impuestos y tasas.

3. AVIONES Y BUQUES USADOS

Para valorar los aviones y buques que se importen usados, se seguirán las normas generales contenidas en el artículo octavo del texto refundido de los Impuestos integrantes de la Renta de Aduanas. Para efectuar la comprobación del precio pagado o por pagar pueden ser de utilidad las revistas profesionales, en las que figuran los precios de cotización de aviones y buques usados, según tipos, características y año de construcción.

4. APORTACIONES DE CAPITAL EN BIENES DE EQUIPO

Se pueden presentar dos casos:

a) El aportante del capital no ha fabricado los bienes de equipo que envía, sino que los ha adquirido a un vendedor independiente. Este caso es el más frecuente, y la justificación del precio facturado por el asociado extranjero a la firma importadora se realizará mediante la factura comercial, o fotocopia de la misma, que el fabricante de las mercancías expediera a la firma asociada.

b) Las mercancías han sido fabricadas por el propio aportante del capital o por una firma subsidiaria. Aunque este caso no es corriente, la justificación del valor se efectuará mediante una declaración del suministrador, en la que se ponga claramente de manifiesto la naturaleza del precio facturado a su asociada nacional (precio de coste, precio general de exportación, precio de comerciante privilegiado, etc.).

5. IMPORTACIONES DE PLANOS Y DISEÑOS INDUSTRIALES

Por planos y diseños industriales debe entenderse no sólo los planos, diseños, croquis o dibujos, propiamente dichos, sino también los cálculos de costes, notas técnicas y otros textos que se refieran a las mismas mercancías que aquéllos.

La determinación de la base imponible de los planos y diseños industriales, a efectos de la liquidación del Impuesto de Compensación de Gravámenes Interiores, se realizará de distinta forma, según el tipo de contrato en virtud del cual se efectúe su importación.

5.1. Planos y diseños incluidos en contratos de suministro de materiales.

En estos casos, el valor de los planos y dibujos suele estar englobado en el importe total del contrato, y para determinar cuándo corresponde a aquéllos se tomará en consideración únicamente su valor material, sin incluir el importe de los estudios necesarios, previos a su realización, ya que éstos forman parte de la base imponible de las mercancías a las que se refieren tales planos y diseños. Se entenderá por valor material el constituido por:

- a) El coste del papel.
- b) El coste de la reproducción, si se trata de una copia.
- c) El coste de los trabajos materiales de confección, cuando se importe el plano o el dibujo original, o la parte proporcional que le corresponda de tal coste, en el supuesto de que se hubieran hecho varias copias.
- d) Los gastos de entrega.

5.2. Planos y diseños importados en virtud de un contrato que no comprende el suministro de materiales.

La regla general en este supuesto es que la valoración de los planos se base en el importe global del contrato, con las posibles deducciones que puedan motivar el envío de maquetas, modelos reducidos o prototipos —que deben valorarse por separado, para su adeudo independiente— o la existencia de prestaciones distintas de las relativas a la confección de los planos y diseños.

Conviene distinguir entre las diversas variedades de contratos encuadrados en este apartado, ya que la valoración se deberá realizar de distinta forma según su naturaleza.

5.2.1. Contratos de estudios.—Con este nombre se designan los convenios en virtud de los cuales una de las partes se compromete a proporcionar a la otra todas las indicaciones precisas que permitan fabricar una mercancía, realizar una construcción o hacer una instalación, que respondan a condiciones fijadas previamente. La característica esencial de estos contratos es que su objeto es la fabricación de un material original que todavía no existe o la modificación especialmente estudiada de un material ya existente.

Los contratos de estudios implican, generalmente, el suministro de una documentación técnica completa, con planos y diseños industriales, y también pueden comprender la entrega de maquetas, modelos reducidos o prototipos, así como cubrir otras prestaciones, que no tienen relación con la confección de los planos y diseños. Tales prestaciones suelen abarcar:

a) La asistencia técnica que preste el suministrador de los planos para llevar a la práctica la realización del objeto de los estudios.

b) La cesión del derecho de reproducción de dicho objeto o de la licencia de explotación de la patente que protege la fabricación de aquél.

Ninguno de estos dos conceptos forman parte de la base imponible de los planos y diseños; pero, en cambio, se incluyen en la misma los gastos relativos a los ensayos e investigaciones que haya sido preciso realizar, puesto que éstos condicionan la

confección de tales dibujos y planos. Para la determinación práctica de la base imponible será necesaria la presentación del contrato, y si no especificara las cantidades relativas a las diversas prestaciones, sino sólo una cantidad global, corresponderá justificar al importador, ante la Administración, las cantidades que deben excluirse para hallar el valor de los planos.

Por lo que se refiere a las maquetas, modelos reducidos y prototipos —cuyo valor hay que deducir del importe del contrato de estudios, a los efectos de la determinación de la base imponible de los planos y diseños—, su valoración se efectuará por comparación con artículos similares, y cuando esto no fuera posible, como es lo más probable, se deberá establecer según el precio de coste del ejemplar presentado en la Aduana, teniendo en cuenta los medios de producción utilizados, pero haciendo abstracción de los gastos de estudios y ensayos a los que haya podido dar lugar su fabricación. Se considerará como prototipo el modelo fabricado en tamaño natural, con el que se puedan efectuar ensayos reales, que respondan a las condiciones de utilización y rendimiento del material considerado; por el contrario, no tienen la consideración de prototipos ni el artículo fabricado en un solo ejemplar para ser utilizado normalmente —en tal caso se trataría de un contrato de los comprendidos en el apartado 5.1— ni el primer artículo de una serie de fabricación. Los prototipos se suelen suministrar en ejemplar único o en número muy reducido de ellos, y después de los ensayos reales se destruyen o inutilizan.

5.2.2. Planos y dibujos de arquitectura.—En la base imponible sólo debe incluirse la remuneración por los estudios y trabajos directamente ligados a los planos importados, y, en especial, los que se refieren al anteproyecto, a los planos generales, a los planos detallados para la ejecución de la obra y al presupuesto. Por el contrario, se excluyen los gastos que se refieren a la preparación de la documentación para el acuerdo previo, los de conclusión de contratos con los diferentes oficios, los relativos a la dirección general de la obra, los de ejecución y vigilancia de los trabajos, los de asistencia de los técnicos a los servicios administrativos interesados y los de comprobaciones. La base imponible se establecerá teniendo en cuenta los justificantes que presente el importador, acreditativos del valor correspondiente a los elementos incluibles y excluibles de la misma.

5.3. Planos y diseños que se importan con independencia de cualquier contrato.

Por regla general, se trata de suministros efectuados con fines de archivo, examen, petición de ofertas, impresión y análisis, y con carácter gratuito en muchas ocasiones. La determinación de la base se realiza con arreglo al valor material de los planos, según los conceptos integrantes del mismo enumerados en el apartado 5.1.

5.4. Normas de actuación.

a) Como norma general de actuación en las importaciones de planos y diseños industriales, las Aduanas exigirán la presentación de declaración de importación, cualquiera que sea el régimen utilizado para la introducción de dichos artículos, incluso el de viajeros. Asimismo, el importador está obligado, para poder efectuar la importación, a presentar el contrato en virtud del cual se importan los planos, salvo que justifique documentalente, a satisfacción de la Aduana, que dichos planos son de los comprendidos en el anterior apartado 5.3.

b) En todas estas importaciones, la Aduana extenderá ficha informativa, a la que se unirá el respectivo contrato, antes de darle el trámite reglamentario.

c) Por la misma naturaleza de los artículos de que se trata, es muy frecuente que su envío no determine la expedición inmediata de una factura comercial, por lo que, cuando ésta no exista al efectuarse el despacho, sería inútil exigir su presentación. En todos los supuestos, la justificación del valor declarado la constituirá el contrato en virtud del cual se realiza la importación.

d) Cuando la totalidad de los planos a que se refiera un contrato no se importe de una sola vez, bastará que se presente la copia del contrato en la primera expedición, pero con tal de que en las sucesivas se haga constar en las respectivas declaraciones de importación el número de la primera, con la que se presentó el contrato.

En este supuesto de fraccionamiento de los envíos, el valor atribuible a cada expedición parcial será el que se deduzca de dividir la base imponible total de los planos comprendidos en el contrato por el número de expediciones previsibles para su recepción.

e) Los contratos que se mencionan en los apartados anteriores deberán examinarse teniendo en cuenta no sólo lo que dispone el presente apartado 5, sino también lo establecido en el apartado 2.1.10 del epígrafe III de esta Circular, en relación con los trabajos de «ingeniería», cuyos contratos llevan implícitamente, en muchas ocasiones, la obligación del suministro de dibujos, cálculos y, en general, de una variada gama de textos y planos, que constituyen la mercancía objeto de las importaciones que se contemplan. Ello permitirá incluir en el valor de los planos la totalidad o una parte de los gastos de «ingeniería», según corresponda, y esto en el supuesto de que

en los contratos no aparezcan discriminados —como sucede frecuentemente— los valores correspondientes a dichos planos.

Así, por ejemplo, si el contrato que determina la importación de los planos fuera de «ingeniería» y no previera el suministro de mercancías extranjeras, sino únicamente el de los diseños para la fabricación en territorio nacional de las máquinas y aparatos necesarios para el funcionamiento de la instalación, planos de edificios y los correspondientes al montaje y al funcionamiento conjunto de la instalación, la base imponible de los planos y diseños estará representada por la totalidad del importe del contrato. Pero si éste, además de las anteriores, cubriera otras prestaciones, como podrían ser la dirección de los trabajos de construcción de los edificios, la vigilancia y comprobación de los materiales fabricados en España, etc., sería necesario deducir del importe global del contrato el que correspondiese a estas prestaciones ajenas a los planos.

Resulta necesario insistir en que, cualquiera que sea el caso, para llegar a la determinación de la base imponible, el estudio de los contratos en virtud de los cuales se efectúan las importaciones de los planos, memorias, textos, etc., se debe realizar aplicando conjuntamente lo que disponen los apartados 2.1.10 —epígrafe III— y 5 del presente epígrafe VIII.

6. IMPORTACIONES DE MERCANCIAS FACTURADAS CON UN VALOR PROVISIONAL

En el comercio de determinados productos —por ejemplo, minerales— es frecuente que el vendedor facture las expediciones a un precio provisional, cuya confirmación o rectificación, en más o en menos, están supeditadas al resultado de un análisis o de una comprobación, que se conocerán con posterioridad a la importación. El valor en aduana de la mercancía deberá basarse en el importe de la factura definitiva que al efecto expida el vendedor, al cual se sumarán, si no estuvieran comprendidos en él, los gastos enumerados en el epígrafe III, apartado 2.1.7.

Sin embargo, con objeto de que no se demore el levante de las mercancías, y para reducir en lo posible el número de expedientes de devolución, la Aduana practicará una liquidación provisional a cuenta, tomando como base un porcentaje del valor provisional facturado, más la totalidad de los gastos de entrega y, en su caso, los citados en el párrafo anterior, sin exigencia de garantía alguna. El indicado porcentaje del valor provisional lo establecerá discrecionalmente la Aduana, de acuerdo con los resultados observados en cada sector comercial o, incluso, en cada suministrador.

Asimismo, teniendo en cuenta la naturaleza de la mercancía y la práctica comercial habitual, la Aduana de importación concederá el plazo que estime oportuno para la presentación de la factura comercial definitiva y la posible prórroga del mismo.

Periódicamente, según frecuencia y trascendencia económica de las expediciones, se realizará una liquidación complementaria por cada importador, de acuerdo con los datos de las facturas definitivas, si es que los mismos son aceptables de conformidad con la noción de precio normal. Tales períodos nunca serán superiores a seis meses. Si la liquidación complementaria resultara negativa, se incoará el oportuno expediente de devolución.

Caso de que el importador no presentara la factura definitiva en los plazos concedidos por la Aduana, ésta expedirá ficha informativa, a efectos de la oportuna actuación inspectora en el domicilio fiscal del importador.

7. IMPORTACIONES DE MUESTRAS GRATUITAS

En los despachos de mercancías enviadas como muestras, el valor a considerar para establecer la base imponible será el que corresponda al precio normal de la mercancía representada por aquéllas, haciendo abstracción de su carácter de muestras, y sin que, por otra parte, puedan admitirse los descuentos especiales ni las reducciones de precios que en algunos casos se practican. (Véase anexo 2, Criterio XXIV).

8. MERCANCIAS AVERIADAS

Conforme a lo establecido en el apartado 4 del punto vigésimo de la Orden del Ministerio de Hacienda de 27 de marzo de 1979, el valor de las mercancías averiadas se determinará restando del que corresponde al precio contractual —ajustado, en su caso, al de libre competencia— el importe de la indemnización a percibir, sin incluir en éste la cobertura por el beneficio previsto. A estos efectos, se tendrá en cuenta el protesto de avería, el acta y demás documentación usual en la materia (Véase anexo 2, Criterio XII).

9. MERCANCIAS EN CONSIGNACION

Las mercancías remitidas en consignación no han sido objeto de una venta en el momento de importarse, sino que continúan siendo propiedad del suministrador extranjero, hasta que sean vendidas con posterioridad a su importación. La base imponible se determinará, preferentemente, a partir del precio usual de competencia, o, en su defecto, a partir del precio efectivo de la venta.

a) Si se trata de mercancías comprendidas en el apartado 3.1 del epígrafe IV de esta Circular, la base imponible se establecerá partiendo del precio usual de competencia de tales mercancías en el momento considerado para la valoración.

Cuando sean mercancías diferentes de las contempladas en el párrafo anterior, la valoración se efectuará tomando como referencia los valores declarados para mercancías idénticas o similares del mismo origen o, a falta de los mismos, de otros orígenes, como consecuencia de ventas efectuadas en condiciones de libre competencia, en fechas lo más próximas posibles al momento de la valoración.

b) En el supuesto de que no sea posible conocer el precio usual de competencia de la mercancía a valorar, el importador declarará un valor provisional, sobre el que se girará una liquidación provisional a cuenta. La Aduana importadora, teniendo en cuenta la naturaleza de la mercancía y la práctica comercial habitual, concederá al importador el plazo que estime oportuno para la presentación de los documentos que acrediten el precio al que han sido vendidas las citadas mercancías, así como, en su caso, de los restantes documentos relacionados con la operación, singularmente el mandato en virtud del cual el importador se hizo cargo de la citada operación.

Aportados los citados documentos, la Aduana determinará la base imponible partiendo del precio alcanzado en la venta, con las correspondientes deducciones, según el sistema establecido en el epígrafe V de la presente Circular, incluso la relativa al beneficio que obtenga el importador por su intervención, salvo que careciera de autonomía comercial respecto al remitente de la mercancía. Sobre dicha base, se practicará la liquidación complementaria que corresponda.

10. IMPORTACIONES TEMPORALES

10.1. Por regla general, las mercancías que se importan temporalmente no han sido objeto de una venta cuando entran en territorio nacional, por lo que resulta evidente la inexistencia de factura comercial. Esta se deberá sustituir por una «pro forma» que indique el precio de exportación en el país de origen de la mercancía de que se trate, debiendo unirse, asimismo, a la declaración de importación una copia o fotocopia autorizada del contrato de arrendamiento en virtud del cual se realiza la importación de la mercancía.

La valoración se basará, generalmente, en el valor expresado en la factura «pro forma»; pero si con arreglo a los antecedentes de la Administración no existiera conformidad, se tomará el precio de la mercancía idéntica o similar que conste en tales antecedentes o, en último término, se partirá del precio del alquiler estipulado en el contrato de arrendamiento, según el método previsto en el epígrafe VI de esta Circular.

10.2. Despachos a consumo de mercancías importadas temporalmente.

De conformidad con lo que establece el caso 20 de la Disposición Preliminar 4.ª del Arancel, la valoración de las mercancías importadas en régimen temporal, cuando se despachen a consumo, será la que corresponda en tal momento. A este efecto, los porcentajes de depreciación por uso, aplicables sobre el valor en estado nuevo, habida cuenta de los distintos derechos a satisfacer según su permanencia, serán los siguientes:

| | Porcentaje |
|--|------------|
| Hasta tres meses | 10 |
| Por más de tres meses, hasta seis | 15 |
| Por más de seis meses, hasta un año | 20 |

Los anteriores porcentajes no se utilizarán para mercancías que, importadas temporalmente, lo fueran ya en estado usado, ni tampoco en el supuesto de que la permanencia en territorio nacional en régimen temporal excediera de un año, ya que en estos casos es de aplicación lo dispuesto con carácter general en los apartados 1 ó 2 —según clase de mercancía— del presente epígrafe VIII.

En ocasiones, la factura comercial para despacho a consumo de una mercancía que ha permanecido en régimen de importación temporal expresa un valor idéntico al de la primitiva «pro forma», que indica el valor en estado nuevo de aquella, resultando una diferencia en más entre la factura y el valor correspondiente al momento de la valoración, después de aplicar los coeficientes de depreciación. En estos casos, es evidente que no resulta aplicable el apartado 2.1.3 de este mismo epígrafe, porque la diferencia observada no obedece a las presuntas causas que allí se indican, sino que se debe a que, en realidad, la mercancía se vendió anteriormente en estado nuevo o, en todo caso, ha sido utilizada partiendo de ese estado. Por consiguiente, la base se establecerá de conformidad con la depreciación que corresponda al tiempo de uso que tenga la mercancía en el momento de la valoración para despacho a consumo.

Cuando se despachen a consumo, no hay lugar a aplicar ningún coeficiente de depreciación por uso a las mercancías importadas temporalmente al amparo del caso 14 de la Disposición 4.ª del Arancel.

10.3. Determinación de la base imponible para las liquidaciones sucesivas de derechos de mercancías importadas temporalmente.

El último párrafo del caso 20 de la mencionada Disposición 4.ª establece que, cuando haya terminado el primer período de importación temporal cubierto por la liquidación inicialmente practicada, y deban efectuarse nuevas y sucesivas liquidaciones de derechos, éstos se calcularán sobre el valor de las mercancías en la fecha de iniciación del nuevo período de importación temporal que motiva la liquidación. Cabe distinguir tres situaciones:

10.3.1. El primer período es inferior a un año. Se aplican los porcentajes de depreciación que establece el anterior apartado 10.2 ya que la liquidación que debe practicarse es una fracción de la que correspondería en el momento de la valoración, si la mercancía se despachara definitivamente a consumo. Así, pues, en el supuesto de una mercancía que se importara temporalmente en estado nuevo el 1 de enero, por un plazo de tres meses, y para la que se obtuvieran tres prórrogas trimestrales, hasta completar un año, las bases para las sucesivas liquidaciones serían las siguientes:

| | Bases |
|---------------------|-------|
| 1 de enero | 100 |
| 1 de abril | 90 |
| 1 de julio | 85 |
| 1 de octubre | 80 |

10.3.2. El primer período es de un año. Los porcentajes de depreciación aplicables son los señalados con carácter general, según mercancías, en los apartados 1.1.5 y 2.1.4 del presente epígrafe VIII.

10.3.3. Cuando la mercancía que se importa temporalmente por primera vez sea usada, con un valor de facturación superior al que resulta de aplicar las depreciaciones a su valor en estado nuevo, la diferencia entre ambos precios —según el razonamiento expuesto en el apartado 2.1.3 de este epígrafe— es imputable a las operaciones de reacondicionamiento, adaptación, modernización o análogas, que hayan podido experimentar tales mercancías, y también se establece en aquel apartado que, salvo prueba en contrario, se presumirá que las mencionadas operaciones se han realizado inmediatamente antes de la importación.

Para determinar la base imponible correspondiente a la primera liquidación, se tomará el precio de factura, más los gastos actuales de transporte, seguro y descarga, si procediese.

La base imponible para la segunda liquidación se obtendrá por la suma de:

- a) Valor en estado nuevo de las mercancías, menos depreciaciones por los años de uso que tengan.
- b) Valor atribuido a los trabajos de modernización, puesta a punto o análogos, con deducción de la depreciación correspondiente al primer período.
- c) Gastos de transporte, seguro y descarga.

Para establecer las bases imponibles de las sucesivas liquidaciones, se aplicarán a los factores a) y b) anteriores los coeficientes de depreciación que les correspondan. Al factor c) no se le aplica depreciación, de acuerdo con la norma contenida en el apartado 2.1.4 de este epígrafe.

11. MERCANCIAS DESPACHADAS A CONSUMO A SU SALIDA DE DEPOSITO FRANCO O ZONA FRANCA

11.1. El precio normal de las mercancías salidas a consumo de tal procedencia no puede ser distinto del que les correspondería si llegasen del extranjero; pero como durante su estancia han podido ser objeto de manipulaciones que no cambian su naturaleza, aunque sí susceptibles de ocasionar gastos, se sumarán al precio estipulado en la venta en virtud de la cual son depositadas las mercancías, los gastos, inherentes a la plusvalía resultantes de la manipulación experimentada, pero no los derivados de la estancia en territorio nacional, tales como los de transporte, almacenaje, cambio de envase o análogos.

11.2. La excepción a esta regla general será la deducida de resoluciones dictadas sobre cuestiones concretas de especial naturaleza (industrias en Zonas francas, transformación, modificación, cambio de estado, etc.).

12. MERMAS Y EXCESOS

El hecho de que el valor de una mercancía importada sea función de una magnitud física —peso, longitud, superficie, volumen, número— puede motivar una variación de la base declarada si al efectuarse su despacho surgen diferencias, por exceso o por defecto, con respecto a la magnitud total expresada en la factura comercial. Las normas a seguir por las Aduanas son las que a continuación se indican:

12.1. La regla general es que las mercancías se valoren con arreglo al precio normal, deducido de la cantidad que real-

mente resulte en el despacho, aplicando a la misma el precio unitario que conste en la factura comercial.

12.2. Por excepción se determinará el valor en aduana tomando como base el precio global de factura, sin considerar las diferencias en más o en menos que hayan resultado en el despacho, siempre que concurran las tres circunstancias siguientes:

- a) Que las mercancías hayan sido facturadas según «peso expedido» (entregas F. A. S., F. O. B., C. & F., C. I. F., etc.).
- b) Que las mermas o excesos sean imputables a causas naturales, tales como diferencias de báscula, grado de humedad y análogos.
- c) Que, aun cuando se cumplan las dos condiciones anteriores, no exista facturación complementaria, en caso de diferencia en más, ni reembolso, si se hubiera producido diferencia en menos.

12.3. Para ciertos artículos es práctica comercial corriente que por el precio facturado se incluya un exceso compensatorio de mercancía (válvulas electrónicas —como garantía de las averiadas—, pollitos vivos —por los muertos durante el transporte—, tejidos —por las mermas en cortes—, etc.). En tal caso, no habrá lugar a considerar más que el precio facturado para la fijación de la base imponible.

13. IMPORTACIONES CON BONIFICACIONES ARANCELARIAS DE MERCANCIAS INDUSTRIALIZADAS EN CANARIAS, CEUTA O MELILLA CON MATERIALES EXTRANJEROS

Conforme a lo establecido en el punto vigésimo —apartado 8— de la Orden ministerial de Hacienda de 27 de marzo de 1979, la base imponible de las mercancías de referencia la constituye el precio C. I. F. puerto canario o Ceuta o Melilla de los materiales extranjeros utilizados, sin perjuicio de que la base liquidable (artículo 53 de la Ley General Tributaria) se obtenga mediante aplicación de las reducciones establecidas en la disposición preliminar 6.ª del Arancel, modificada por el Decreto 702/77.

La justificación de dicha base imponible se realizará uniendo a la declaración de importación en la Península o islas Baleares un documento expedido por el fabricante vendedor, visado por la autoridad aduanera local, en el que, entre otros datos que sean necesarios para conceder la bonificación, se haga constar el precio pagado o por pagar C. I. F., puerto canario, Ceuta o Melilla por los materiales extranjeros utilizados en la elaboración del producto que se desea importar.

IX. Actuación de la Administración para determinar la base imponible

1. DOCUMENTACION EXIGIBLE

El importador está obligado a declarar en la documentación reglamentariamente establecida el valor en Aduana de las mercancías cuya importación solicita, así como los datos, elementos de hecho y circunstancias comerciales que guarden relación con el valor declarado según dispone el punto vigésimo primero de la Orden ministerial de 27 de marzo de 1979.

1.1. Factura comercial.

Como justificación del precio pagado o por pagar, es preceptiva la presentación de la factura o facturas comerciales definitivas de compra, acompañando a la declaración de importación. La estructura de las facturas no está sujeta a modelo, por lo que podrá adoptar las formas usuales en el comercio; pero deberá expresar, al menos, los datos que se enumeran seguidamente, salvo que, atendidas las circunstancias de cada caso, el Inspector-Administrador de la Aduana pueda dispensar la constancia de alguno de ellos: los 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 mercancía, en orden a establecer los gastos que han de ser cubiertos por su cuenta. Si las facturas no estuvieran redactadas en castellano la Aduana podrá exigir su traducción oficial, pero hará comedido uso de esta facultad cuando el idioma empleado sea de los de más frecuente utilización en el comercio.

No será exigible la factura comercial —por su inexistencia— en las importaciones que no sean consecuencia de ventas (por ejemplo: importaciones temporales, mercancías en consignación, régimen de viajeros). Asimismo, podrá aplazarse la presentación de dicho documento cuando así esté previsto (rápido despacho), 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.

1.2. Otros documentos.

El importador está facultado para unir a la declaración de importación cuantos documentos actúen en las relaciones comerciales, financieras u otras que ligen, 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 y las circunstancias que, en su caso, hayan determinado la apli-

cación de descuentos generales o especiales. En el caso de no existir precio contractual, o que en el mismo se encuentre pendiente de determinación, la aportación pondrá de manifiesto la concurrencia de tales circunstancias. Asimismo, podrá acreditar la cuantía de gastos, desembolsos y demás extremos inherentes a la determinación del precio normal.

2. COMPROBACION

2.1. Principios generales.

La comprobación de la base imponible alcanzará a todas las circunstancias, elementos, situaciones y valoraciones que configuren el precio normal de las mercancías, según la definición legal del valor en Aduana, y dará lugar a la práctica de los ajustes o rectificaciones consiguientes, cuando, como resultado de tal comprobación, se establezca que dicho precio normal difiere de la base declarada por el importador.

Como casos más frecuentes de tales divergencias se pueden citar, entre otros, los siguientes:

- a) Que el precio pagado o por pagar, según factura u otra aportación documental, sea inferior al precio usual de competencia.
- b) Que se ponga de manifiesto que en el precio facturado por el vendedor existen descuentos especiales sin declarar, no concedidos con carácter de generalidad a todos los compradores del mismo nivel comercial y para igual cantidad de mercancía que la que ha sido objeto de transacción.
- c) Que exista vinculación comercial, financiera o de otro género, directa o indirecta, entre el vendedor extranjero y el comprador nacional, que determine una repercusión sobre el precio pagado o por pagar, o dé lugar a prestaciones de servicios o a gastos comprometidos por el comprador en favor del vendedor, siempre que tales vinculaciones no hubieran sido total o parcialmente declaradas o, habiéndolo sido, no se hubiera establecido aún por el Centro directivo el oportuno ajuste.
- d) Que exista el percibo de un derecho o la existencia de una compensación de cualquier clase por la utilización de patentes, dibujos, modelos, procedimientos y/o marcas extranjeras de fábrica o de comercio, y concurran las mismas condiciones que quedan expresadas al final del anterior párrafo c).
- e) Que el momento de la valoración difiera de la fecha del contrato o de la entrega prevista en el mismo en plazo superior a los seis meses que establece el punto quinto de la Orden ministerial de 27 de marzo de 1979.
- f) Que no se hayan incluido la totalidad de los gastos inherentes a la venta y entrega de las mercancías en el punto o lugar de introducción o que su cuantía sea superior a la que resulte expresada por el importador, una vez efectuada la oportuna comprobación, de acuerdo con los antecedentes que se especifican en el siguiente apartado 2.2.
- g) Que por la índole de la mercancía importada, como, por ejemplo, grandes instalaciones industriales, sea presumible la existencia de cláusulas de revisión de precios, o bien puedan existir gastos de ingeniería o de otros servicios no incluidos en el precio facturado.
- h) Que la cantidad presentada al despacho no corresponda a la que sería necesario importar para disfrutar del precio facturado por el proveedor, sin perjuicio de las tolerancias señaladas en el punto séptimo de la citada Orden ministerial.
- i) Que el nivel comercial real de la transacción sea distinto del que implica el precio de la factura comercial.
- j) Que el precio declarado como el pagado o por pagar sea falso o ficticio.
- k) Que la mercancía proceda de saldos o liquidaciones de «stocks» y haya sido vendida en transacciones comerciales tales que, por sus condiciones, puedan suponer una desviación del precio usual de competencia de artículos idénticos o similares ofrecidos en circunstancias semejantes.

2.2. Medios de comprobación.

La Inspección iniciará la comprobación de los elementos integrantes del precio normal, examinando los términos de la declaración de importación y documentación unida y cotejándolos con los antecedentes generales o especiales que, entre otros, posea sobre:

- a) Precios de mercancías idénticas o similares que hayan sido objeto de importación.
- b) Precios en catálogos, tarifas de precios de exportación o documentos semejantes tales como cotizaciones internacionales deducidas de publicaciones especializadas para las mercancías de que se trate o idénticas o similares.
- c) Precios de reventa en el interior de mercancía idéntica o similar ya importada, con deducción del beneficio comercial bruto normal o usual en el sector comercial de que se trate y de los demás conceptos cifrables que no deban ser legalmente tenidos en cuenta en la determinación del precio normal.
- d) Precio probable de venta en el interior de la mercancía objeto de importación, con deducción del beneficio comercial bruto normal o usual en el sector comercial de que se trate y de los demás conceptos cifrables que no deban ser legalmente tenidos en cuenta en la determinación del precio normal.
- e) Precio efectivo de venta en el interior de la mercancía objeto de importación, con deducción del beneficio comercial bruto normal o usual en el sector comercial de que se trate

y de los demás conceptos cifrables que no deban ser legalmente tenidos en cuenta en la fijación del precio normal.

f) Descuentos, rebajas, corretajes, reducciones, cánones y percepciones, en general, que beneficien a compradores o vendedores o a personas asociadas a los mismos, directa o indirectamente, y que, según la práctica usual del comercio, sean los normalmente concedidos o abonados para o respecto a la mercancía a importar u otras idénticas o similares, con iguales condiciones de entrega, de cantidad vendida, de nivel y de sector comercial.

g) Precio usual de competencia.

Para el desempeño de este cometido, y a tenor de las facultades que se determinan en el artículo 104 de la Ley General Tributaria, podrán recabarse datos ampliatorios de la declaración de importación, tales como antecedentes comerciales, complementarios, contratos, pólizas de flete, seguro, catálogos y folletos, listas de precios y demás documentación análoga. También podrá requerirse información de cuantas personas o entidades tengan relación con el importador en condición de clientes o compradores de mercancías o servicios, actuación que responderá a cuanto previenen sobre el particular los artículos 111 y 112 de la precitada Ley.

2.3. Fichas informativas.

Como consecuencia de la comprobación de las declaraciones 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 precio normal de la mercancía que se importa. Como causas más frecuentes de esta falta de coincidencia, se pueden citar, a título meramente indicativo, la posible existencia de:

- Precio inferior o superior al usual de competencia.
- 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.
- Descuentos no admisibles.
- Transcurso del plazo de seis meses, que establece el punto quinto de la orden del Ministerio de Hacienda de 27 de marzo de 1979 para el elemento tiempo.
- Falta o inexactitud de los gastos inherentes a la venta y entrega.
- Facturaciones falsas.

En todos estos supuestos, así como en cualquier otro que pueda surgir, la Inspección expedirá ficha informativa ajustada a modelo, a la que se dará el trámite establecido por la Dirección General de Aduanas.

3. AJUSTES DE VALOR

El punto vigésimo segundo de la Orden ministerial de Hacienda repetidamente citada trata de las circunstancias determinantes de la fijación de ajustes de valor por la Dirección General de Aduanas. Tales ajustes revestirán la forma de porcentaje o de una cantidad fija por unidad de peso, cuento o medida, si así fuera procedente, y se establecerán, bien a instancia del importador, bien por la actuación de la Inspección, al reflejar en las actas los elementos de hecho, circunstancias y datos necesarios para su cuantificación.

Los ajustes se comunicarán por el Centro directivo a aquellas Inspecciones Provinciales de Aduanas por las que, en principio, prevea el importador que se realizarán sus operaciones, enviándose asimismo un ejemplar al interesado, quien tiene la obligación de reflejar en sus futuras declaraciones de importación el porcentaje de incremento que se le haya señalado.

Sin perjuicio de la comunicación a las Aduanas más probablemente afectadas por los ajustes de valor que se vayan estableciendo, la Dirección General lo relacionará en un «Padrón de Ajustes», que periódicamente se enviará a todas las Inspecciones Regionales y Provinciales de Aduanas, con el carácter de «reservado» y para uso exclusivo de la Administración.

También se incluirán en el «Padrón» las instrucciones que, cursadas por el Centro directivo a las Aduanas, no den lugar a incrementos de la base declarada por el importador, pero reflejen la forma de operar de éste y las causas por las que no resulte procedente el aumento de la base.

Todo lo relacionado con la tramitación interna de los ajustes, revisión de los mismos, aplicación de los establecidos y datos indispensables que deben contener las actas e informes complementarios de la Inspección en los que se proponga su establecimiento, se regirá por lo dispuesto a estos efectos por la Dirección General de Aduanas.

X. Infracciones tributarias y sanciones

1. De acuerdo con lo establecido en el artículo 78 de la Ley General Tributaria, constituyen infracciones tributarias de omisión las acciones u omisiones que tiendan a ocultar a la Administración, total o parcialmente, el exacto valor de las bases liquidables, mediante la presentación de declaraciones

falsas o inexactas, que no sean consecuencia de errores aritméticos.

2. Por otro lado, son infracciones tributarias simples las enumeradas en el artículo 78 de la Ley General Tributaria, así como las de omisión, cuando no se haya producido perjuicio económico para la Hacienda Pública; esto es, cuando al realizarse la liquidación con arreglo a los resultados de la comprobación efectuada, dicha liquidación no sea superior a la que hubiese correspondido, de haberse atendido la Administración a los datos consignados por el sujeto pasivo en la declaración de importación. En definitiva, ese perjuicio radica en la existencia de una ocultación de toda la deuda tributaria o de parte de ella.

3. Por su parte, en los términos del artículo 80 de la Ley General Tributaria, constituyen infracciones de defraudación las aludidas en el apartado 1, precedente, en las que concurren las circunstancias enumeradas en tal artículo.

4. Como criterio orientador para los Servicios dependientes de este Centro directivo en la calificación de infracciones de omisión, se relacionan a continuación, no exhaustivamente, acciones u omisiones que tienden a ocultar a la Administración, total o parcialmente, el exacto valor de las bases:

4.1. No declarar, o hacerlo falsa o inexactamente, la existencia de vinculaciones comerciales, financieras, industriales o de cualquier otra índole que, directa o indirectamente, a través de terceros, nacionales o extranjeros, existan entre el sujeto pasivo y el proveedor extranjero.

4.2. No declarar, o hacerlo falsa o inexactamente, la existencia de descuentos, rebajas, bonificaciones o reducciones de cualquier clase, o bien no declarar que disfruta de un precio especial en virtud de su vinculación con el suministrador.

4.3. No declarar, o hacerlo falsa o inexactamente, la existencia de corretajes y/o comisiones de compra o de venta, que hayan sido o deban ser satisfechas, tanto en el exterior como en territorio nacional, cualquiera que sea la persona a quien se satisfagan, y sin cuyo devengo no habría podido formalizarse la venta o entrega de la mercancía en el lugar de importación.

4.4. No declarar, o hacerlo falsa o inexactamente, los demás gastos relativos a la venta y entrega de las mercancías en el lugar de introducción.

4.5. No declarar, o hacerlo inexactamente, la existencia de cánones o «royalties» por la utilización de procedimientos patentados, dibujos, modelos registrados o marcas extranjeras de fábrica o de comercio, relativas a las mercancías importadas o a las que con ellas se obtengan después de su importación, bien por manipulación, transformación o incorporación a una fabricación nacional, y cualquiera que sea el método que se utilice para determinar la cuantía de la suma que revienta al suministrador de la mercancía importada e incorporada al proceso de fabricación.

4.6. Declarar como cantidades a minorar sumas inexistentes o no justificadas, así como hacer figurar deméritos o calidades más bajas que las que realmente correspondan a las mercancías que se presentan a despacho.

4.7. Declarar inexacta o falsamente el precio pagado o por pagar.

4.8. No declarar la circunstancia de que el precio de factura será revisable en virtud de las estipulaciones acordadas con el vendedor extranjero.

4.9. No declarar los ajustes ya establecidos por la Dirección General de Aduanas para las mercancías y proveedores que en aquéllos se especifique y de las cuales sea importador el titular de dicho ajuste.

5. No constituyen infracciones tributarias las diferencias que pueda resultar entre la base imponible deducida de los datos consignados en su declaración por el sujeto pasivo y la que determine la Administración cuando, no existiendo falsedad o inexactitud, haya sido motivada tal diferencia por:

- a) Corrección del elemento tiempo.
- b) Corrección por nivel comercial.
- c) Corrección por aplicación del concepto del precio usual de competencia.

d) En general, por otras correcciones motivadas por precios declarados no admisibles como elementos del valor en Aduana, como consecuencia de vinculaciones comerciales, financieras o de otra índole, igualmente declaradas.

XI. Normas derogatorias

Quedan derogadas las circulares números 430, 691 y 718 de esta Dirección General, así como el oficio-circular número 332 y el apartado 1), epígrafe VI, del oficio-circular número 391.

XII. Normas finales

Para facilitar la interpretación y aplicación de las normas de valoración, y por estar España adherida al Convenio sobre el Valor en Aduana de las Mercancías, firmado en Bruselas el 15 de diciembre de 1950 («Boletín Oficial del Estado» de 4 de junio de 1971), se considera obligado integrar como anexos de la presente circular los textos siguientes:

1. Recomendaciones del Consejo de Cooperación Aduanera (anexo 1).
2. Criterios emitidos por el Comité del Valor (anexo 2).

3. Notas del Comité del Valor (anexo 3).
4. Estudios realizados por el Comité del Valor (anexo 4).

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

Dios guarde a V. S. muchos años.

Madrid, 21 de septiembre de 1979.—El Director general, Antonio Rúa Benito.

Sr. Administrador de la Aduana de ...

INDICE SISTEMATICO

I. Elementos de la base imponible.

1. Precio.

II. Procedimientos para determinar la base imponible.

III. Determinación de la base imponible a partir del precio pagado o por pagar.

1. El precio pagado o por pagar constituye la base imponible.
2. El precio pagado o por pagar no constituye la base imponible.

2.1. El precio pagado o por pagar no incluye la totalidad de los gastos inherentes a la venta y entrega de las mercancías en el lugar de introducción en el territorio nacional.

- 2.1.1. Medios de transporte propios del comprador.
- 2.1.2. Desestiba y descarga.
- 2.1.3. Transporte por vía aérea.
- 2.1.4. Gastos de seguro.
- 2.1.5. Almacenaje, manipulaciones, etc.
- 2.1.6. Documentación; derechos consulares.
- 2.1.7. Gastos de extracción de muestras, pesaje, examen, etc.
- 2.1.8. Remuneraciones, comisiones, etc.
- 2.1.9. Envases.
- 2.1.10. Gastos previos; ingeniería.
- 2.1.11. Elementos que no forman parte del valor en aduana.

2.2. El precio pagado o por pagar no corresponde a una venta efectuada en condiciones de libre competencia por existir vinculación entre comprador y vendedor.

2.2.1. Importaciones efectuadas por agencias.

- A) Agencias de distribución.
- B) Agencias de consignación.
- C) Agencias comerciales o por cuenta propia.

2.2.2. Importaciones efectuadas por concesionarios o distribuidores exclusivos.

2.2.3. Importaciones efectuadas por firmas licenciadas para fabricación.

2.2.4. Importaciones efectuadas por firmas asociadas.

2.2.5. Excepción.

2.3. El precio pagado o por pagar, no constituye la base imponible por causas distintas a la existencia de vinculación entre comprador y vendedor.

2.3.1. Importaciones de mercancías terminadas que dan lugar a pago de cánones.

2.3.2. Descuentos o reducciones de precios.

A) Descuentos no admisibles.

- a) Agentes, representantes, etc.
- b) Circunstanciales.
- c) Compras en exposiciones o demostraciones.
- d) Muestras.
- e) Pago anticipado.
- f) Retrasos en el plazo de entrega.
- g) Compensación de deficiencias.
- h) Cantidades entregadas en exceso.
- i) Cualquier descuento especial o anormal.

B) Descuentos admisibles.

- a) Cantidad.
- b) Nivel comercial.
- c) Pago al contado.
- d) Garantía.
- e) Estacionales.
- f) Compensación de incidencia de derechos y gravámenes de importación.
- g) Cualquier descuento de carácter general.

IV. Determinación de la base imponible a partir del precio usual de competencia.

1. Circunstancias para utilización del procedimiento.
2. Recomendación del Consejo de Cooperación Aduanera de 1 de junio de 1965.
3. Aplicación práctica.

3.1. Mercancías cuya cotización internacional es conocida.

3.2. Mercancía sin cotización internacional.

3.2.1. Mercancías incluidas en tarifas de precios.

3.2.2. Mercancías no incluidas en tarifas de precios.

V. Determinación de la base imponible a partir del producto probable o efectivo de la venta o reventa de la mercancía importada en España.

1. Circunstancias para utilización del procedimiento.
2. Definiciones.
3. Fórmulas aplicables.
4. Fórmula aplicable a importadores sin autonomía.
5. Mercancías que han sufrido trabajo complementario.

VI. Determinación de la base imponible a partir del importe de los alquileres previstos.

1. Configuración del valor en aduana.
2. Fórmulas aplicables.
3. Elementos deducibles.
4. Contratos de «leasing».

VII. Determinación de la base imponible mediante valores-tipo.

VIII. Determinación de la base imponible mediante procedimientos especiales (casos particulares de valoración).

1. Vehículos usados.

- 1.1. Vehículos procedentes del extranjero o de territorios españoles extraaduaneros.
- 1.2. Vehículos procedentes de las Bases de utilización conjunta hispano-norteamericanas en España.
- 1.3. Vehículos procedentes de subastas efectuadas por las Aduanas.
- 1.4. Vehículos procedentes de subastas realizadas por el Ministerio de Defensa, Parque de la Guardia Civil y Parque Móvil de Ministerios Civiles.
- 1.5. Vehículos de diplomáticos.

2. Maquinaria y efectos comerciales usados.

- 2.1. Caso general.
- 2.2. Maquinaria y efectos usados procedentes de las Bases de utilización conjunta hispano-norteamericanas en España.
- 2.3. Maquinaria y efectos usados procedentes de subastas efectuadas por las Aduanas.

3. Aviones y buques usados.

4. Aportaciones de capital en bienes de equipo.

5. Importaciones de planos y diseños industriales.

- 5.1. Planos y diseños incluidos en contratos de suministros de materiales.
- 5.2. Planos y diseños importados en virtud de un contrato que no comprende el suministro de materiales.

5.2.1. Contratos de estudios.

5.2.2. Planos y dibujos de arquitectura.

5.3. Planos y diseños que se importan con independencia de cualquier contrato.

5.4. Normas de actuación.

6. Importaciones de mercancías facturadas con un valor provisional.

7. Importaciones de muestras gratuitas.

8. Mercancías averiadas.

9. Mercancías en consignación.

10. Importaciones temporales.

10.1. Regla general.

10.2. Despachos a consumo de mercancías importadas temporalmente.

10.3. Determinación de la base imponible para las liquidaciones sucesivas de derechos de mercancías importadas temporalmente.

11. Mercancías despachadas a consumo a su salida de Depósito franco o Zona franca.

12. Mermas y excesos.

12.1. Regla general.

12.2. Excepción.

12.3. Exceso compensatorio.

13. Importaciones con bonificaciones arancelarias de mercancías industrializadas en Canarias, Ceuta o Melilla con materiales extranjeros.

IX. Actuación de la Administración para determinar la base imponible.

1. Documentación exigible.
 - 1.1. Factura comercial.
 - 1.2. Otros documentos.
2. Comprobación.
 - 2.1. Principios generales.
 - 2.2. Medios de comprobación.
 - 2.3. Fichas informativas.
3. Ajustes de valor.

X. Infracciones tributarias y sanciones.

XI. Normas derogatorias.

XII. Normas finales.

1. Recomendaciones del Consejo de Cooperación Aduanera (anexo 1).
2. Criterios emitidos por el Comité del Valor (anexo 2).
3. Notas del Comité del Valor (anexo 3).
4. Estudios realizados por el Comité del Valor (anexo 4).

ANEXO NUMERO 1

Recomendaciones del Consejo de Cooperación Aduanera
Apartado XII-1

INDICE

Recomendación de 17 de junio de 1955 relativa al trato aplicable a los errores cometidos de buena fe en la declaración del valor en aduana de las mercancías.

Recomendación de 2 de diciembre de 1964 relativa al trato aplicable, en materia de valoración de mercancías, al derecho de reproducción en el país de importación.

Recomendación de 1 de junio de 1965 sobre aplicación de la Definición del Valor.

Recomendación de 11 de junio de 1969 sobre la aplicación de las disposiciones del artículo III de la Definición del Valor y de su Nota Interpretativa 2.

Recomendación de 6 de junio de 1972 sobre la aplicación de la Definición del Valor en lo referente a marcas de fábrica o de comercio.

Recomendación de 8 de junio de 1977 relativa a la interpretación del artículo I de la Definición del Valor.

Recomendación relativa al trato aplicable a los errores cometidos de buena fe en la declaración del valor en aduana de las mercancías

(17 de junio de 1955)

El Consejo de Cooperación Aduanera,

Vistas las conclusiones del estudio llevado a cabo por el Comité del Valor sobre el trato aplicable a los errores cometidos de buena fe en la declaración del valor en aduana de las mercancías,

Recomienda a las Partes Contratantes del Convenio sobre el valor en aduana de las Mercancías:

1. Invitar a sus Administraciones de Aduanas a que adopten las medidas apropiadas, que aseguren un trato benévolo para ciertos errores cometidos en la declaración del valor en aduana de las mercancías, como son los errores que se describen a continuación, respecto a los cuales, la Administración interesada está convencida de que han sido cometidos de buena fe:

— Los errores de transcripción.
— Los errores de cálculo en las declaraciones o en los documentos presentados en su apoyo.

— Las omisiones, cometidas inadvertidamente, de ciertos elementos necesarios para el establecimiento del precio normal, tales como los gastos de transporte en el interior de un país extranjero.

— Los errores cometidos por inadvertencia en la conversión de monedas extranjeras.

— Las deducciones incorrectas, tales como las de ciertos descuentos, cuya inadmisibilidad por la Aduana ignora el importador, y los errores similares, que resultan de una falsa interpretación de los principios de la definición.

El Consejo recomienda, además, sin perjuicio de las reglamentaciones nacionales y de las restricciones que las Administraciones puedan estimar deseable adoptar:

2. Que los errores cometidos se rectifiquen mediante el pago o el reembolso de la diferencia de derechos comprobada.

3. Que estas rectificaciones no impliquen cargas suplementarias por el pago de intereses.

4. Que se aplique la regla «De minimis non curat praetor», fijando un límite, por debajo del cual no se impondrá ninguna penalidad, cuando el importe de los derechos comprometidos como consecuencia del error sea inferior a este límite.

5. Que por encima de este límite, las sanciones sean moderadas y proporcionadas a la gravedad del error; que se excluya el comiso de las mercancías, y que, en la medida de lo

posible, dichas penalidades estén previstas en una escala, establecida en proporción al importe de los derechos omitidos como consecuencia del error.

Nota: Los párrafos tercero y quinto del apartado 1 (comisiones y deducciones), así como la totalidad del apartado 4 de esta Recomendación, no son de aplicación en España, por haber formulado nuestro Gobierno las correspondientes reservas.

Recomendación relativa al trato aplicable, en materia de valoración de mercancías, al derecho de reproducción en el país de importación

(2 de diciembre de 1964)

El Consejo de Cooperación Aduanera,

A propuesta del Comité del Valor,

Considerando:

— Que una idea o una obra original pueda estar incorporada en una mercancía importada o estar representada por ésta.

— Que en este caso, el derecho de reproducir dicha idea u obra en otras mercancías, mediante la utilización de las mercancías importadas, puede constituir un derecho reservado.

— Que tal derecho reservado puede ejercerse en el país de importación si su titular lo autoriza.

— Que, en compensación de tal autorización, el titular del derecho exige generalmente una remuneración.

— Que, en algunos casos, las partes contratantes del Convenio sobre el Valor en Aduana de las Mercancías no han llegado a una práctica uniforme sobre la inclusión o exclusión del valor del derecho de reproducción, para la determinación del valor en aduana de las mercancías importadas.

— Que de conformidad con lo dispuesto en el artículo V, a), del Convenio, el Consejo está encargado de asegurar su interpretación y aplicación uniformes.

Recomienda a las Partes Contratantes del Convenio sobre el Valor en Aduana de las Mercancías no incluir el valor del derecho de reproducción anteriormente considerado en el valor en aduana de las mercancías importadas.

Nota: La anterior recomendación no ha sido aceptada por España, por lo que no es aplicable en nuestro país.

Recomendación sobre la aplicación de la Definición del Valor

(1 de junio de 1965)

El Consejo de Cooperación Aduanera,

Vista la propuesta del Comité del Valor,

Considerando:

— Que las expresiones «conditions de pleine concurrence» y «open market», utilizadas en los textos francés e inglés, respectivamente, de la definición del valor y de sus notas interpretativas, se prestan, en ciertos aspectos, a interpretaciones divergentes.

— Que estas interpretaciones podrían conducir a una falta de uniformidad en la determinación del valor en aduana, en casos excepcionales en los que los precios son anormalmente bajos, en comparación con los de mercancías idénticas o similares.

— Que una de las funciones del Consejo es la de asegurar la aplicación uniforme del Convenio sobre el Valor en Aduana de las Mercancías, cuyos textos francés e inglés dan fe igualmente.

Recomienda a las Partes Contratantes de dicho Convenio la aplicación de las siguientes reglas:

1. No se considera como el precio que se estima pudiera fijarse, como consecuencia de una venta efectuada «dans des conditions de pleine concurrence entre un acheteur et un vendeur indépendant» o «in the open market between buyer and seller independent of each other», un precio comprendido en cualquiera de las clases siguientes:

a) El precio establecido como consecuencia de una venta que no cumpla las condiciones del artículo II de la definición.

b) El precio que es inferior a los que, para mercancías idénticas, se puedan obtener libremente del mismo vendedor, en el mismo momento y para cantidades iguales, por cualquier comprador que actúe en el país de importación al mismo nivel comercial que el comprador que se considera, bien entendido que los diversos precios aplicados por un mismo vendedor se aceptan, con la condición de:

1.º Que cualquier comprador pueda obtener las mercancías a estos precios, en las mismas condiciones, y que las diferencias de precio estén de acuerdo con la práctica en la rama comercial considerada o.

2.º Que la reducción de precio sea tan pequeña, que pueda estimarse razonablemente que cualquier comprador podría beneficiarse de ella.

c) Con la reserva de lo dispuesto en el apartado 3: El precio que es sensiblemente inferior a aquellos a los que se venden libremente mercancías idénticas por otros vendedores del mismo país, en el mismo momento y en cantidades iguales, a cualquier comprador situado en el país de importación al mismo nivel comercial que el comprador que se considera.

d) Con la reserva de lo dispuesto en el párrafo a) del apartado 2 y en el apartado 3: El precio que es sensiblemente inferior a aquellos a los que se venden libremente mercancías similares, en el mismo momento y en cantidades iguales, por vendedores del mismo país a cualquier comprador situado en el país de importación al mismo nivel comercial que el comprador que se considera.

e) Con la reserva de lo dispuesto en el párrafo b) del apartado 2 y en el apartado 3: El precio que es sensiblemente inferior a aquellos a los que se venden libremente mercancías idénticas o, en su defecto, similares, en el mismo momento y en cantidades iguales, por vendedores de otros países a cualquier comprador situado en el país de importación al mismo nivel comercial que el comprador que se considera.

2. a) Lo dispuesto en el párrafo d) del apartado 1 sólo será aplicable en el caso de que:

1.º No se disponga de los precios considerados como base de comparación en el párrafo c) del apartado 1, o cuando

2.º Todos los precios disponibles de los comprendidos en el párrafo c) del apartado 1 sean sensiblemente inferiores a los considerados como base de la comparación indicada en el párrafo d) del apartado 1.

b) Lo dispuesto en el párrafo e) del apartado 1 sólo será aplicable en el caso de que:

1.º No se disponga de los precios considerados como base de comparación en los párrafos c) y d) del apartado 1, o cuando

2.º Todos los precios disponibles de los comprendidos en los párrafos c) y d) del apartado 1 sean sensiblemente inferiores a los considerados como base de la comparación indicada en el párrafo e) del apartado 1.

3. a) La diferencia de precios, determinada con arreglo a los términos de los párrafos c), d) o e) del apartado 1, no se tomará en consideración en la medida en que se deba a uno o a varios de los siguientes motivos:

1. Las características de las mercancías comparadas (únicamente en el caso de mercancías similares).

2.º Las variaciones entre países o regiones en los costes de los factores de producción (con exclusión de las variaciones que se deban al hecho de que tales costes no sean soportados en su totalidad por el productor).

3.º La evolución de la técnica.

4.º Una diferencia en los métodos de distribución antes de la importación.

5.º Una adaptación a la situación competitiva del mercado en el país de importación.

b) Por consiguiente, lo dispuesto en los párrafos c), d) y e) del apartado 1 sólo se aplica en casos excepcionales y, en particular, para evitar la subvaloración en los casos de competencia e impedir que se eludan los derechos por medio de precios o de contratos ficticios o falsos.

4. La existencia de restricciones en la oferta o la ausencia de pluralidad de vendedores no constituyen motivo que permita considerar que un precio que no esté incluido en ninguna de las categorías enumeradas en el apartado 1 no sea el precio que se estime pudiera fijarse como consecuencia de una venta «dans des conditions de pleine concurrence entre un acheteur et un vendeur indépendants» o «in the open market between buyer and seller independent of each other».

Notas:

Por «mercancías idénticas» es preciso entender unas mercancías importadas iguales en todos los aspectos a los que se van a valorar, especialmente en lo que se refiere a la calidad, la marca, prestigio comercial, etc.

Por «mercancías similares» hay que entender unas mercancías importadas, que, sin ser iguales en todos los aspectos a las mercancías a valorar, presentan, no obstante, características próximas a las de estas mercancías, especialmente en cuanto a la especie y a la calidad.

En cuanto a los apartados 1 y 4 de la Recomendación anterior, debe tenerse en cuenta que la Recomendación del Consejo de 7 de junio de 1967, que entró en vigor el 18 de abril de 1972, introdujo enmiendas en el texto de la Definición de Bruselas. La expresión citada «dans des conditions de pleine concurrence entre un acheteur et un vendeur indépendants» ha sido sustituida por «dans des conditions de pleine concurrence entre un acheteur et un vendeur indépendants l'un de l'autre»; asimismo, la expresión «in the open market between buyer and seller independent of each other» se ha reemplazado por «in the open market between a buyer and a seller independent of each other».

Recomendación sobre la aplicación de las disposiciones del artículo III de la Definición del Valor y de su Nota Interpretativa 2

(11 de junio de 1969)

El Consejo de Cooperación Aduanera,
A propuesta del Comité del Valor,

Considerando:

— Que el artículo III de la Definición del Valor prevé que, cuando las mercancías a valorar se importan para ser objeto bien de una venta o de cualquier otro acto de disposición con una marca extranjera de fábrica o de comercio, bien de una utilización con tal marca, el precio normal se determinará considerando que este precio comprende el valor del derecho de utilización de la marca de fábrica o de comercio correspondiente a dichas mercancías.

— Que la Nota Interpretativa 2 del artículo III permite a las Partes Contratantes del Convenio sobre el Valor en Aduana de las Mercancías que tal disposición pueda aplicarse a las mercancías importadas para ser objeto, después de sufrir un trabajo complementario, bien de una venta o de cualquier otro acto de disposición con una marca extranjera de fábrica o de comercio, bien de una utilización con dicha marca.

— Que estas disposiciones tienden a prevenir la infravaloración, cuando existe un derecho de utilizar una marca extranjera de fábrica o de comercio, después de la importación.

— Que una de las funciones del Consejo es la de garantizar la aplicación uniforme del Convenio sobre el Valor en Aduana de las Mercancías.

— Que, a pesar del carácter facultativo de la Nota Interpretativa 2, es deseable llegar a una aplicación lo más uniforme posible del artículo III y de su Nota Interpretativa 2.

Recomienda a las Partes Contratantes del Convenio sobre el Valor en Aduana de las Mercancías la adopción de las reglas de valoración que se enuncian a continuación, cuando las mercancías se importen para ser objeto, después de sufrir un trabajo complementario, bien de una venta o de cualquier otro acto de disposición con una marca extranjera de fábrica o de comercio, bien de una utilización con tal marca:

1. El valor del derecho de utilizar una marca extranjera de fábrica o de comercio se incluirá en su totalidad en el precio normal de las mercancías a valorar, cuando dichas mercancías, con posterioridad a su importación, no deban sufrir más que una o varias de las siguientes operaciones:

a) Operaciones sencillas, tales como la colocación de la marca, fraccionamiento, selección o empaque.

b) Operaciones que no contribuyen en nada o sólo contribuyen débilmente a dar sus características o propiedades esenciales a las mercancías a las que se aplicará la marca.

2. El valor del derecho de utilizar una marca extranjera de fábrica o de comercio se excluirá en su totalidad del precio normal de las mercancías a valorar en cualquiera de los siguientes casos, siempre que no sea de aplicación la anterior regla 1, a):

a) Cuando las mercancías importadas sean productos corrientes, que pueden obtenerse en condiciones de libre competencia.

b) Cuando las condiciones que debe reunir el artículo terminado para recibir la marca no dependan de la utilización de las mercancías importadas, sino de las operaciones efectuadas después de su importación.

c) Cuando pueda considerarse que las mercancías importadas constituyen un elemento relativamente despreciable del producto al que se aplicará la marca de fábrica o de comercio.

3. En los casos en que no sean de aplicación las reglas 1 y 2, anteriormente enuncianadas, una parte del valor del derecho de utilizar la marca extranjera de fábrica o de comercio se incluirá en el precio normal de las mercancías a valorar, excluyéndose la parte que sea imputable a las operaciones posteriores a la importación.

Recomendación sobre la aplicación de la Definición del Valor en la referente a marcas de fábrica o de comercio

(6 de junio de 1972)

El Consejo de Cooperación Aduanera,
A propuesta del Comité del Valor,

Considerando:

— Que la aplicación de los artículos I, 1); II, 2), y III de la Definición del Valor y de las Notas Interpretativas del artículo III podría conducir, en determinadas circunstancias y en cuanto a marcas de fábrica o de comercio, a una falta de uniformidad en la valoración.

— Que según las disposiciones del artículo V, a), del Convenio sobre el Valor en Aduana de las Mercancías, el Consejo está encargado de asegurar su aplicación e interpretación uniformes.

Recomienda a las Partes Contratantes del Convenio sobre el Valor en Aduana de las Mercancías que no incluyan en el valor en Aduana el valor del derecho de utilizar la marca de fábrica o de comercio, en los siguientes casos:

a) Cuando la marca con la que se importan las mercancías no se considere como marca extranjera, en el sentido de la Nota Interpretativa 3 del artículo III, y sea de una persona establecida en el país de importación, siempre que dicha persona sea el importador de las mercancías y que la marca haya sido puesta a petición suya.

b) Cuando en las condiciones previstas en el artículo III, b) y c), y en la Nota Interpretativa 2 de este artículo, y siempre que el derecho de utilizar la marca de fábrica o de comercio, considerada como extranjera en el sentido de la Nota 3 del artículo III, no dé lugar al pago de ningún canon y la marca sea:

i) De un concesionario exclusivo establecido en el país de importación, con la condición de que la concesión exclusiva sea el único vínculo entre el concesionario y el suministrador de las mercancías a valorar, y de que no sea de aplicación el apartado c) de la Nota Interpretativa 3 del artículo III

ii) De una persona establecida en el país de importación, que esté asociada en negocios con el suministrador de las mercancías a valorar, pero que también importa mercancías idénticas, adquiridas en las condiciones previstas en el artículo I, 1), de la Definición, para revenderlas con esta misma marca.

iii) De una persona establecida en el país de importación, cuyos vínculos de asociación en negocios con el suministrador de las mercancías a valorar resulten del solo hecho de que una tercera persona posea una participación en los bienes de una y otra, siempre que dichos vínculos no ejerzan ninguna influencia sobre las transacciones de que sean objeto las mercancías a valorar.

iv) De una persona establecida en el país de importación, cuyos vínculos de asociación en negocios con el suministrador de las mercancías a valorar resulten del solo hecho de que ha concedido un préstamo al suministrador, ha recibido un préstamo de éste o ambos lo han recibido de una tercera persona, siempre que dichos vínculos no ejerzan ninguna influencia sobre las transacciones de que sean objeto las mercancías a valorar.

Recomendación relativa a la interpretación del artículo I de la Definición del Valor

(8 de junio de 1977)

El Consejo de Cooperación Aduanera,
A propuesta del Comité del Valor,

Vistos os artículo V y VI, b), del Convenio sobre el Valor en Aduana de las Mercancías, hecho en Bruselas el 15 de diciembre de 1950;

Visto el artículo III del Convenio por el que se crea un Consejo de Cooperación Aduanera, hecho en Bruselas el 15 de diciembre de 1950;

Considerando:

— Que el precio dado para las mercancías importadas con motivo de una venta efectuada en condiciones de libre competencia puede variar según el lugar del país de importación al que se destinen las mercancías.

— Que esta variación en el precio puede ser debida a diferencias en los gastos de transporte o a variaciones en las condiciones de la competencia, o a una combinación de estos dos factores en el país de importación.

— Que el artículo I, apartado 2), a), de la Definición, estipula que el precio normal de las mercancías importadas se determina suponiendo que las mercancías se entregan al comprador en el puerto o lugar de introducción en el país de importación, pero que esta disposición ha podido interpretarse de formas diferentes.

Reconociendo:

— Que las diferencias de interpretación, en cuanto al papel que desempeña el elemento «lugar» en la determinación del precio que se estima pudiera fijarse para las mercancías, según los términos del artículo I de la Definición, han conducido, en algunos casos, a una falta de uniformidad en la valoración.

— Que la determinación del valor en aduana se debe basar en principios sencillos y equitativos, que no estén en contradicción con la práctica comercial.

Deseoso de asegurar una interpretación y aplicación uniformes del Convenio sobre el Valor en Aduana de las Mercancías,

Recomienda a las Partes Contratantes de dicho Convenio que interpreten el artículo I de la definición, en el sentido de que el precio normal es el precio que se estima pudiera fijarse para las mercancías importadas, como consecuencia de una venta efectuada para el mercado al que se destinan en el país de importación, de tal manera que si el precio aplicado depende del lugar de destino de las mercancías, ese lugar equivale al mercado citado más arriba.

Invita a las partes contratantes a notificar al Secretario general su aceptación y la fecha a partir de la cual se proponen aplicarla.

ANEXO NUMERO 2

Criterios emitidos por el Comité del Valor

Apartado XII-2

INDICE

- I. Mercancías importadas por la filial o por la sucursal de una casa matriz extranjera (estatuto jurídico).
- II. Consideración efectiva de los precios que rigen en el mercado interior del país exportador.

- III. Influencia de las modalidades de pago sobre el valor en aduana.
- IV. Rebajas por cantidad y rebajas progresivas.
- V. Condiciones especiales de compra que se otorgan a la clientela regular.
- VI. Venta de «stocks» excedentes.
- VII. Precios sostenidos por «cartels» de venta.
- VIII. Flete aéreo (criterio suprimido en la 52 sesión del Comité del Valor).
- IX. Sociedades de compras en común.
- X. Régimen de los derechos de autor, de patentes, etc. Cánones pagados a los autores, etc.
- XI. Mercancías averiadas.
- XII. Mercancías procedentes del desguace de buques, de la recuperación de sus restos o despojos, o de operaciones de salvamento.
- XIII. Mercancías que se importan a través de Puertos francos o Zona francas.
- XIV. Operaciones de trueque y de compensación.
- XV. Precios de exportación ajustados a los precios interiores del país importador.
- XVI. Caso referente a los «holdings» (criterio suprimido en la 55 sesión del Comité del Valor).
- XVII. Aceptación del precio pagado o por pagar: tolerancia de tiempo con respecto a contratos ultimados antes del momento de la valoración.
- XVIII. Gastos de examen o de análisis.
- XIX. Trato aplicable a las importaciones de vehículos automóviles por distribuidores exclusivos.
- XX. Valor en aduana de mercancías declaradas a consumo después de una amplia permanencia en Depósito franco.
- XXI. Valoración de mercancías que se importan en envases alquilados o prestados.
- XXII. Piezas de máquinas que se importen para su montaje o como piezas de recambio.
- XXIII. Máquinas importadas para su alquiler.
- XXIV. Importaciones de muestras de especialidades farmacéuticas acondicionadas para su distribución gratuita a Médicos, hospitales, clínicas, etc.
- XXV. Transporte marítimo: contratos C. I. F.; gastos de descarga y colocación en tierra.
- XXVI. Trato aplicable a las mercancías que se vendan a precio único con entrega para cualquier destino en el interior del país importador.
- XXVII. Precios fijados por zonas.
- XXVIII. Mercancías cuyo pedido se realiza por mediación del agente exclusivo del proveedor extranjero (diferentes formas de facturación).
- XXIX. Tratamiento aplicable a los cánones que se paguen para máquinas constituidas por acoplamiento de piezas importadas y que se destinen a la venta con marca extranjera.
- XXX. Modificación de las disposiciones contractuales relativas a la modalidad de transporte de las mercancías importadas.
- XXXI. Penalización por retraso en la entrega de las mercancías importadas.
- XXXII. Importación de ciertas mercancías provistas de marca de fábrica o de comercio, registrada únicamente en el país de importación.
- XXXIII. Cánones y derechos ligados a una invención o a una idea incorporada en las mercancías importadas.
- XXXIV. Canon calculado en función de la producción de una máquina importada.
- XXXV. Cánones pagaderos por una mercancía importada, que será vendida, después de un trabajo complementario, con una marca extranjera de fábrica o de comercio.
- XXXVI. Valoración basada en el precio de factura. Ajuste para tener en cuenta los gastos de publicidad.
- XXXVII. Canon calculado en función de la cantidad de productos textiles nacionales tratados con una preparación química importada.
- XXXVIII. Discos de gramófono fabricados en el extranjero por cuenta de un editor establecido en el país de importación.
- XXXIX. Importaciones de aparatos automáticos alquilados.
- XL. Reducciones temporales de precios.
- XLI. Mercancías que no se han vendido todavía en el momento de la valoración. Gastos de almacenaje ocasionados después del despacho.
- XLII. Precio uniforme para entregas al mismo comprador en diferentes destinos interiores.
- XLIII. Importaciones de copias de cuadros: derechos de autor adquiridos en el país de importación.
- XLIV. Valor en aduana de soportes de sonido y de matrices, importados para la fabricación de discos de gramófono.
- XLV. Reparto de los gastos en el caso de un transporte internacional, efectuado sin cambio de vehículo.
- XLVI. Rebajas concedidas para cantidades entregadas en exceso.
- XLVII. Importación de mercancías destinadas a venderse con marca de fábrica o de comercio del importador. Contrato de licencia sin ejecución.

- XLVIII. Importación de mercancías destinadas a venderse con marca de fábrica o de comercio del importador. Contrato de licencia que no afecta a las mercancías importadas.
- XLIX. Documentos obtenidos en impresora de ordenador, importados en cumplimiento de un contrato de prestación de servicios.

I. Mercancías importadas por la filial o por la sucursal de una casa matriz extranjera (estatuto jurídico)

Pregunta: Cuando el Derecho mercantil vigente en el país importador prevé diferentes estatutos jurídicos en lo referente a las filiales y a las sucursales de una casa extranjera, ¿deben tomarse en consideración tales estatutos, cuando haya de determinarse el valor en aduana?

El Comité expresa su opinión en el sentido de que tales diferencias en el estatuto jurídico de las filiales y sucursales de una casa extranjera, no deben tomarse en consideración a efectos de la determinación del valor en aduana, toda vez que ni la filial ni la sucursal pueden considerarse compradores independientes con relación al proveedor extranjero, siendo necesario en ambos casos investigar el precio normal, suponiendo la existencia de un contrato de compraventa entre el vendedor extranjero y un comprador que, efectivamente, sea independiente de aquél.

II. Consideración efectiva de los precios que rigen en el mercado interior del país exportador

Pregunta: Comprobada una diferencia sensible entre el valor que se declara y el precio interior del país de exportación, ¿admite la Definición de Bruselas que dicho último precio pueda utilizarse como base para determinar el precio normal?

El Comité estima que la Definición de Bruselas considera un contrato que prevé una entrega en el puerto o lugar de introducción en el territorio del país importador. Ahora bien, los precios que se cotizan en el mercado interior del país de exportación no afectan para nada a dicho contrato.

En tales condiciones, el precio que se practique en el mercado interior del país de exportación no puede utilizarse como base para determinar el precio normal.

III. Influencia de las modalidades de pago sobre el valor en aduana

Pregunta: ¿Cuál es la influencia sobre el valor en aduana:

- de los descuentos por pago al contado o a corto plazo,
- de los descuentos por pago anticipado, o
- de los intereses por el crédito que se concede con ocasión de un pago diferido?

El Comité ha emitido el criterio siguiente:

a) Descuento por pago al contado. Este descuento podrá admitirse como deducción sobre el valor de las mercancías, si se trata manifiestamente de un verdadero descuento al contado; es decir, de un descuento que se ofrezca libremente a cualquier comprador en el ramo del comercio que se considera y del que el importador interesado puede beneficiarse normalmente.

b) Descuento por pago anticipado. El descuento que se concede por pago anticipado no podrá admitirse como deducción sobre el precio estipulado, ya que tal deducción conduciría a aceptar como base de valoración un precio inferior al precio de contado. En consecuencia, si se ha fijado un precio neto como resultado de un descuento por pago anticipado, dicho descuento deberá reincorporarse nuevamente al precio.

Por otra parte, el solo hecho de un pago anticipado no permite presumir que se haya concedido tal descuento. La validez de una presunción como la que se menciona implicaría la existencia de un precio más elevado al contado.

c) Intereses por pago diferido. Los intereses que se carguen en cuenta por pago diferido no deben tomarse en consideración, ya que el hecho de incluirlos en el valor en aduana conduciría a aceptar como base de valoración un precio superior al precio de contado. Sin embargo, si las modalidades de la transacción prevén el pago diferido, la inclusión en el precio estipulado de intereses por el crédito concedido sólo se presumirá si se demuestra debidamente que existe un precio al contado inferior al precio aplazado que se considera.

IV. Rebajas por cantidad y rebajas progresivas

Pregunta: Las rebajas progresivas por cantidad, de las que se benefician todos los compradores, ¿en qué medida se pueden tener en cuenta a efectos de la determinación del valor en aduana?

En función de los casos que se indican, que corresponden a las tres modalidades de rebajas, tal como generalmente pueden presentarse, el Comité emite el siguiente criterio:

1) Rebaja progresiva, no acumulativa ni retroactiva.—Supóngase que:

500 primeras toneladas | Sin rebaja.

Más de 500 toneladas, hasta 1.000

4 por 100 para cualquier cantidad comprendida en este cupo.

Más de 1.000 toneladas

8 por 100 para cualquier cantidad comprendida en este cupo.

Ejemplo: Se efectúa una importación, derivada de un solo contrato, por una cantidad tal que la rebaja que se aplica a la misma quede automáticamente concedida por el proveedor. Así, una importación de 600 toneladas da lugar directamente a una rebaja del 4 por 100, o una de 1.100 toneladas produce automáticamente la rebaja del 8 por 100.

Trato aplicable: Para la determinación del valor en aduana, ha de admitirse la rebaja, aun en el caso de que la mercancía se importe en expediciones parciales. En esta última hipótesis, la Aduana podrá exigir la justificación del despacho de la cantidad total.

2) Rebaja progresiva y acumulativa, pero no retroactiva.—Supóngase que:

500 primeras toneladas

Sin rebaja.

Más de 500 toneladas, hasta 1.000

4 por 100 sobre la cantidad que exceda de 500 toneladas.

Más de 1.000 toneladas

8 por 100 para la cantidad que exceda de 1.000 toneladas.

Ejemplo: Se importa una cantidad que viene a añadirse a otras importadas con anterioridad, lo que da lugar, por ello, en el momento de la importación de la mercancía a valorar, a una rebaja progresiva.

Así, en el caso de una importación de 200 toneladas, que viene a sumarse a otra anterior de 400, solamente podrá beneficiarse de la rebaja del 4 por 100 la fracción de 100 toneladas que excede del mínimo de 500, previsto para la concesión de dicha rebaja por el proveedor.

Trato aplicable: La rebaja concedida a las 100 toneladas se debe admitir, a efectos de valoración en aduana, tanto en el caso de que la cantidad suplementaria de 200 toneladas quede cubierta por el mismo contrato o por varios contratos, derivados de un convenio inicial general, como en el de que se importe en cargamentos parciales.

En cualquier circunstancia, tales importaciones escalonadas, deberán efectuarse en un plazo razonable, ateniéndose a los usos normales de la rama comercial correspondiente, y sin perjuicio de que la Aduana exija la justificación del despacho de las cantidades precedentes.

3) Rebaja progresiva, acumulativa y retroactiva.—Supóngase que:

500 primeras toneladas
Más de 500 toneladas, hasta 1.000

Sin rebaja.

4 por 100 de rebaja para la cantidad total.

Más de 1.000 toneladas

8 por 100 de rebaja para la cantidad total.

Ejemplo: Se importa una cantidad que viene a añadirse a otras importadas anteriormente, lo que da lugar, por dicha circunstancia, en el momento de la importación de la mercancía a valorar, a una rebaja progresiva y con efecto retroactivo. Así, una importación de 200 toneladas, al sumarse a otra anterior de 400, origina el beneficio de una rebaja del 4 por 100 sobre la cantidad total de 600 toneladas.

Trato aplicable: La rebaja concedida con efecto retroactivo por el vendedor no debe admitirse para las 400 toneladas anteriores, puesto que se aplica a una cantidad ya despachada. Sin embargo, procede admitir la rebaja del 4 por 100 para las 200 toneladas que constituyen la importación que se considera. Son aplicables, igualmente, a este caso particular, las condiciones que se indican en el apartado 2) anterior, relativas a la existencia de uno o varios contratos, así como a la posibilidad de cargamentos parciales y la fijación de un plazo razonable para que se realicen las importaciones.

Además, tampoco procede tomar en consideración cualquier otra rebaja retroactiva, como, por ejemplo, la que se establece sobre la cifra total de negocios, que se concede al final de un determinado periodo por la compra de una cantidad global entregada durante su transcurso.

V. Condiciones especiales de compra que se otorgan a la clientela regular

Pregunta: La rebaja especial que se ofrece a la clientela regular, ¿puede tomarse en consideración, a efectos de valorar las mercancías, en los casos siguientes?

a) Ciertos suministradores de piedras de construcción conceden a los contratistas de un país extranjero determinado, que las emplean como material suplementario, una rebaja excepcional, llamada «prima de fidelidad», con el fin de asegurarse dicha clientela. La expresada rebaja se otorga libremente a todos los compradores.

b) En circunstancias similares, tal «prima de fidelidad» sólo se concede a los clientes regulares y a reserva de restricción.

nes que impone el vendedor al comprador y que coartan, por ejemplo, la libertad de este último para poder aprovisionarse de otros suministradores.

El Comité estima que tal rebaja debe tomarse en consideración en el caso a), pero no en el caso b).

VI. Venta de «stocks» excedentes

Pregunta: Un exportador vende mercancías a un comprador extranjero a un precio inferior al que se venden corrientemente por la competencia mercancías análogas en el mercado extranjero que se considera. El precio ofrecido no cubre ni siquiera los gastos de su producción. El exportador declara que desea agotar sus «stocks» excedentes y que ofrece las mercancías a dicho precio a cualquier comprador independiente.

¿Es susceptible de aceptarse dicho precio como base para la determinación del valor en aduana?

El Comité ha considerado que:

A) Según los términos de la Definición de Bruselas, el valor de las mercancías importadas es el que posean en el momento en que deban exigirse los derechos de aduanas. La circunstancia de que tales mercancías hayan tenido un valor más o menos elevado en una época anterior no debe tomarse en consideración. Importa solamente conocer si, en el momento de la valoración, el precio declarado es realmente un precio usual de competencia.

B) Un verdadero «stock» de excedentes puede constituirse a consecuencia de una reducción de la demanda o porque las mercancías que lo integran representen sobrantes de temporada o, incluso, que deben saldarse, como consecuencia de los caprichos de la moda. Puede pensarse, asimismo, que haya habido error en la previsión de la demanda.

C) Pueden presentarse aún otros casos de ventas a precios reducidos, como por ejemplo, algunas que tienen su motivación en consideraciones de tipo financiero, tales como quiebra o liquidación.

El Comité estima, en consecuencia, que:

1. Cuando el precio señalado para las mercancías importadas se establece a un nivel sensiblemente inferior al que se pide corrientemente para mercancías similares, será necesario investigar cuidadosamente si aquél representa exactamente el precio normal a que se refiere la definición.

2. En el caso planteado por la pregunta, si el precio se establece a un nivel tan bajo que, en opinión de la Administración interesada, no guarda proporción con otros precios ofrecidos en liquidaciones de «stocks» excedentes, efectuadas en condiciones comerciales normales, procederá rechazarlo como base para la determinación del valor en aduana.

3. En los casos que se mencionan en el apartado B) anterior, el precio pagado o por pagar puede aceptarse sin inconveniente como base de valoración, de acuerdo con la nota 5 del artículo I de la definición, salvo cuando, en opinión de la Administración de Aduanas interesada, el precio sea tan bajo que quepa suponer que no responde a condiciones comerciales normales.

VII. Precios sostenidos por «cartels» de venta

Pregunta: Un «cartel» de venta, entre productores o exportadores de uno o varios países, adopta medidas para unificar el precio de exportación de una determinada mercancía, con la finalidad de impedir su venta por los asociados a precios inferiores al fijado. Las exportaciones de las mercancías de que se trata pueden efectuarse simultáneamente:

a) Por los miembros del «cartel», al precio que éste ha fijado.

b) A precios inferiores, en competencia con el precio del «cartel», establecidos por los productores ajenos a dicho «cartel».

¿Exige la Definición de Bruselas una valoración uniforme para todas las mercancías importadas:

a) A base del precio de «cartel», o
b) A base de los precios inferiores no «cartelizados», o admite competitivamente ambos precios como base de valoración de las mercancías a que los mismos se refieren?

El Comité ha estimado que la Definición de Bruselas:

a) No se opone a la aceptación, como indicación del valor en Aduana, de los precios fijados e impuestos por un «cartel» de venta.

b) No exige, como consecuencia de la importación de mercancías similares, compradas al precio de «cartel» o a precios inferiores, que se proceda a una valoración uniforme de todas estas mercancías sobre la base del precio más elevado o sobre la del más bajo; y, en consecuencia,

c) Admite que se acepte, según los casos, bien el precio «cartelizado» o bien el precio inferior, como base de valoración de las mercancías importadas a las que aquéllos se refieren.

Sin embargo, el Comité limita el alcance de estas disposiciones a las importaciones de mercancías para las cuales la intervención del «cartel» se limite al establecimiento de precios impuestos, para sostener un determinado nivel de los mismos, con respecto a todos los compradores independientes; en otros

términos, dichas disposiciones no afectan a los precios llamados «de combate» o «de penetración», que adoptan determinados «cartels».

VIII. Flete aéreo

(Criterio suprimido en la 52.ª sesión del Comité del Valor)

IX. Sociedades de compras en común

Pregunta: Con el fin de garantizar el aprovisionamiento de sus secciones de ventas, algunos grandes almacenes suelen recurrir al concurso de una sociedad de compras en común.

La labor de estas sociedades consiste en recoger las ofertas de los proveedores extranjeros, someterlas a la consideración de dichos grandes almacenes y, en caso de aceptación de las condiciones de venta, formular pedido, por cuenta de los repetidos almacenes, de las mercancías que interesen a éstos.

Los servicios prestados por la sociedad de compras en común se remuneran por los grandes almacenes mediante el abono de una comisión, que varía en función de la cifra de sus ventas.

El valor imponible de las mercancías importadas en tales condiciones ¿debe comprender dicha comisión?

El Comité estima que la comisión obtenida por la sociedad de compras en común es una comisión de compra que se paga al Agente comprador residente en el país de importación como remuneración por servicios prestados, que son función del hecho de que las mercancías se adquieren en el extranjero, y que, además, son necesariamente anteriores a la declaración de importación a consumo. Las mercancías han sido escogidas, pedidas y acondicionadas de acuerdo con las exigencias del importador, antes de su declaración a consumo, y como consecuencia de estos diversos servicios adquieren un valor superior para dicho importador. Por todo ello, la totalidad de dicha comisión deberá incluirse en el valor en aduana de las mercancías a que se refiera.

X. Régimen de los derechos de autor, de patentes, etc. Cánones pagados a los autores, etc.

Pregunta: Las ideas de un autor, de un artista o de un compositor, etc. se han incorporado a un artículo que se importa. El exportador vende el citado artículo a un importador por un precio que no incluye la remuneración del autor, artista, compositor, etc.; pero queda garantizada mediante el pago de un determinado canon a los referidos autor, artista, compositor, etc.

El pago de dicho canon puede constituir una condición de la venta y asimismo puede tener lugar bien a la importación del artículo, bien en los estados ulteriores de su historia comercial. El referido canon puede pagarse al exportador o a un tercero que resida en el país de exportación o en cualquier otro país extranjero, o, incluso, a un tercero que resida en el país que importa el producto;

¿Debe incluirse dicho canon en el valor en aduana del citado artículo?

El Comité estima que la Definición de Bruselas estipula una transacción efectuada, sin reserva alguna, en condiciones de competencia plena.

El precio señalado por el exportador fue fijado sin tener en cuenta la condición de pago de un canon al autor. Que el citado canon se halle a cargo del comprador (importador) o de cualquier otro que intervenga en la ulterior historia comercial del artículo, la realidad es que el contrato de compraventa que aparezca en cada etapa de la cadena de distribución hasta el momento en que el canon sea exigible, deberá estipular siempre la condición de que el precio se entiende a reserva del pago final del repetido canon. El contrato de venta teórico que considera la Definición de Bruselas debe incluir el pago del canon como aumento del precio; en otros términos, el precio normal debe comprenderlo. El valor en aduana será, pues, el precio libremente ofrecido, aumentado con los eventuales ajustes que prevé la nota interpretativa 5, b) del artículo I de la definición y con el canon.

Las conclusiones arriba indicadas son valederas sin tener en cuenta la calidad de la persona a la cual deba pagarse el canon y que puede ser:

- El exportador; o
- El exportador por cuenta del autor, del artista o del compositor, etc.
- El autor, el artista o el compositor, etc., residente o no en el país de importación, o
- Una tercera persona, residente o no en el país importador.

XI. Mercancías averiadas

Pregunta: ¿Es procedente aplicar reglas especiales para valorar las mercancías averiadas?

El Comité ha considerado que las mercancías averiadas deben valorarse teniendo en cuenta su estado; es decir, de acuerdo con el precio normal de dichas mercancías deterioradas, y que es preciso estimar el daño que experimentaron hasta el momento en que deban exigirse los derechos.

No se trata, en principio, de valorar el daño sufrido por las mercancías, sino más bien de determinar el valor de tales mer-

cancias en su estado de avería. En la práctica, sin embargo, cuando estas mercancías constituyen el objeto de una venta «bona fide» y el precio original pagado o por pagar hubiera podido aceptarse como base de valoración, aplicando la nota interpretativa 5 del artículo I de la definición, dicho precio, deducción hecha del importe de la indemnización comercial obtenida por el comprador como compensación de la disminución de valor de las mercancías a consecuencia del daño padecido —pero excluyendo cualquier indemnización destinada a compensar la disminución de beneficios—, podrá aceptarse sin inconveniente como base de valoración de las mercancías averiadas.

La circunstancia de que el comprador no haya obtenido indemnización comercial alguna por el daño no justifica que se establezca automáticamente una valoración sobre la base del precio pagado o que haya de pagarse; pero, en este caso, será necesario investigar las razones por las cuales no se concedió la indemnización —en particular—, si el importador pagó un precio inferior, corriendo el riesgo de un daño, en la expectativa de obtener un mayor beneficio— y determinar si, como consecuencia del daño sufrido, las mercancías de que se trata tienen un valor realmente inferior al precio pagado por el comprador.

La legislación de algunos países puede prever una reducción o rebaja de los derechos exigibles en el caso de daños que sobrevengan a las mercancías después de que haya surgido la exigencia de los derechos. El Comité no ve inconveniente en la aplicación de tales medidas, que no entran ya en el ámbito de la valoración, según la Definición de Bruselas.

XII. Mercancías procedentes del desguace de buques, de la recuperación de sus restos o despojos, o de operaciones de salvamento

Pregunta: ¿Es necesario recurrir a reglas especiales para valorar las mercancías que provengan del desguace de buques, de la recuperación de sus restos o despojos o, incluso, de operaciones de salvamento?

El Comité estima que tales mercancías se hallan, por lo general, averiadas o deterioradas. Cuando su introducción en el país importador no sea a consecuencia de una transacción comercial efectuada en condiciones normales, será preciso valorarlas de acuerdo con la Definición de Bruselas; es decir, como si se hubieran vendido en el estado en que se hallan al pasar a consumo.

En la práctica, sin embargo, su despacho a consumo suele efectuarse como consecuencia de una venta (por un astillero o por un comerciante de mercancías salvadas) o en previsión de una venta (especialmente en pública subasta). En estos diferentes casos, el valor en aduana puede establecerse habitualmente a partir del precio de venta o del resultado de la subasta, con los ajustes que quepa introducir para considerar especialmente los derechos y gastos deducibles que, en su caso, se hayan incluido en el precio.

Si el despacho a consumo no se efectuase a consecuencia o en previsión de una venta, como en el caso, por ejemplo, de que el propietario de las mercancías las conserve para su propio uso, la Administración puede recurrir, cuando parezca que se ha declarado un valor insuficiente, al concurso de especialistas para que se proceda a la estimación de tales mercancías.

XIII. Mercancías que se importan a través de Puertos francos o Zonas francas

Pregunta: ¿La determinación del valor en aduana de las mercancías que se importen a través de Puertos francos o Zonas francas requiere la aplicación de reglas especiales?

El Comité ha estimado que, en lo relativo a la importación de mercancías que proceden de Puertos francos o Zonas francas situados en el extranjero, no se plantea ningún problema especial. Dichas mercancías no se diferencian, en efecto, de las que simplemente han permanecido en Depósito franco en el país de procedencia o que hayan experimentado en dicho país un cambio de envase, una manipulación o cualquier transformación, tanto en Depósito franco como fuera de él.

El caso de las mercancías importadas a través de Puertos francos o Zonas francas establecidos dentro de los límites geográficos del país de importación presenta analogía con el de las mercancías que se despachan a la salida de los Depósitos francos establecidos en dicho país, aunque tanto los Puertos francos como las Zonas francas puedan ofrecer, sin embargo, en razón de su estatuto de extraterritorialidad aduanera, mayores facilidades para la manipulación o transformación de las mercancías que los Depósitos francos. Como en el caso de las mercancías despachadas a la salida de Depósito, el valor de las procedentes de tales Puertos francos o Zonas francas es el que alcancen en el momento en que deben exigirse los derechos de aduanas; valor que debe tener en cuenta todas las plusvalías resultantes de las manipulaciones que se hayan ejecutado en ellas hasta ese momento.

Pueden plantearse, no obstante, ciertos problemas particulares para algunos de dichos Puertos francos o Zonas francas en lo relativo a los gastos de que trata el artículo I, apartado 2, b), de la definición; pero tales problemas no revisten importancia suficiente para justificar su estudio particular.

XIV. Operaciones de trueque y de compensación

Pregunta: La valoración de mercancías importadas dentro de los límites de una operación de trueque o de compensación ¿necesita la aplicación de reglas especiales?

El Comité estima que las operaciones de trueque y los intercambios compensados no constituyen, a priori, ventas efectuadas en condiciones de libre competencia entre compradores y vendedores independientes, tal como se hallan previstas en el artículo II de la Definición. No se puede apreciar, sin embargo, si el precio estipulado es el normal más que basándose exclusivamente en elementos de hecho, que sólo pueden deducirse de la comparación con los precios de libre competencia concertados para mercancías similares o, cuando no sea posible verificar dicha comparación, mediante el examen de las circunstancias particulares de cada caso.

La comparación debe establecerse, en primer término, con las mercancías similares que se importen en condiciones de libre competencia del mismo país que las mercancías que se trata de valorar. En defecto de tales importaciones, podría efectuarse la comparación con las mercancías similares que, en análogas condiciones de libre competencia, se importasen de cualquier otro país. Sin embargo, estas diferentes comparaciones deberán ser realizadas con toda la circunspección posible para tener la certeza de que realmente compiten entre sí las mercancías que se comparan.

En última instancia, el examen de las circunstancias particulares de cada caso debe permitir a la Administración apreciar las ventajas que cada parte contratante haya obtenido, globalmente, de la transacción, en razón a su propia naturaleza, y tenerlas en cuenta para ajustar, a un nivel normal, el precio que sirvió de base a la operación.

El Comité no recomienda que se utilice el precio de reventa como base del valor en aduana de las mercancías que constituyen el objeto de operaciones de trueque o de compensación, sin dejar de reconocer, no obstante, que dicho precio puede aportar una indicación útil en muchos casos.

XV. Precios de exportación ajustados a los precios interiores del país importador

Pregunta: Los exportadores de un país «A» establecen para los importadores del país «B», precios calculados en forma tal que el «precio de costo» de sus mercancías, ya despachadas en la Aduana, resulta igual al de idénticas mercancías fabricadas o producidas en el país «B».

¿Pueden considerarse dichos precios como una indicación valedera del precio normal, aplicando la Nota Interpretativa 5 del artículo I de la Definición de Bruselas?

El Comité, para resolver los casos que plantea la pregunta formulada, emite el criterio siguiente:

Si el precio que se establece es el que permite a cualquier comprador obtener la mercancía importada, en el puerto o lugar de introducción en el territorio del país «B», con ocasión de una venta efectuada en condiciones de libre competencia, dicho precio reúne las condiciones necesarias para permitir la valoración dentro de las normas de la Nota Interpretativa 5. Además, como dicho precio, en la práctica habitual del comercio internacional, se establece de forma honesta en función de las condiciones normales de los intercambios, no puede sostenerse que sea inaceptable, en el sentido de que constituiría una reducción del precio usual de competencia que considera la citada Nota Interpretativa.

Un precio establecido en tales condiciones deberá constituir, pues, una indicación valedera del precio normal de las mercancías importadas.

N.B. Estando limitada la competencia del Comité a aquellos problemas que interesen a la técnica de la valoración en aduana, el presente criterio deja intacta la cuestión referente a las medidas que legítimamente pudieran adoptarse, en especial dentro del ámbito de las disposiciones del artículo VI del G.A.T.T., en el caso de que resultara probado que la práctica que anteriormente se indica cause —o amenace causar— perjuicio a determinada producción nacional del país importador.

XVI. Caso referente a los «holdings»

(Criterio suprimido en la 55.ª sesión del Comité del Valor).

XVII. Aceptación del precio pagado o por pagar: tolerancia de tiempo con respecto a contratos ultimados antes del momento de la valoración

Pregunta: La Nota Interpretativa 5 del artículo I de la Definición del Valor recomienda, bajo ciertas reservas, que se utilice el precio previsto en el contrato comercial como base de valoración. Pero la aplicación de dicha norma implica una investigación sobre los precios vigentes en el momento de la valoración.

¿Será conveniente admitir cierta tolerancia de tiempo con respecto a contratos ultimados antes del momento de la valoración, y, en caso afirmativo, cuál sería la amplitud de dicha tolerancia?

El Comité emite el siguiente criterio:

La aplicación de la Nota Interpretativa 5 implica una cierta tolerancia respecto a la aceptación de contratos celebrados en momento distinto de aquel al que deba referirse la valoración de las mercancías de que se trate; pero, por regla general, no ha lugar a tomar en consideración aquellos contratos cuya ultimación efectiva preceda sensiblemente al momento en que haya de efectuarse la valoración (por ejemplo, un período que sobrepase el plazo necesario para transportar las mercancías hasta el país importador), a menos que el lapso de tiempo que separe ambos momentos no sea excesivo, con respecto a los usos normales de la rama comercial, que se considere.

A este propósito, no cabe formular objeción alguna en cuanto a la adopción de medidas administrativas que fijen plazos razonables y uniformes, dentro de cuyos límites pudieran admitirse los contratos comerciales, y cuya aplicación habría de ser general, o reservada, en otro caso, a determinadas ramas comerciales.

Evidentemente, no cabe considerar una tolerancia como la que se indica en los períodos de fluctuaciones anormales de precios, que se traducen en diferencias importantes entre el precio contractual y en el que se cotice en el momento de la valoración.

XVIII. Gastos de examen o de análisis

Pregunta: Cuando en virtud del contrato de venta las mercancías que se importan hayan de ser objeto de examen o análisis por un técnico independiente del comprador y del vendedor, ¿deberán incluirse los gastos de examen o de análisis en el valor en aduana de dichas mercancías?

El Comité ha tenido en cuenta las consideraciones siguientes:

A) Cuando las mercancías se vendan a reserva de que respondan a una determinada norma referente a calidad, pureza, etc., el contrato de venta, al especificar que el precio estipulado, o la validez misma de la venta, dependen de dicha norma, puede prever, asimismo, que se compruebe, mediante un examen o análisis a cargo de un técnico neutral, la conformidad de la mercancía con la norma indicada.

B) Los gastos derivados de dicho examen o análisis pueden correr a cargo, bien del proveedor, bien del importador, o, en otro caso, repartirse entre ambos. En la medida en que tales gastos correspondan al proveedor, éste los incluirá en el precio o los facturará por separado. En el supuesto de que se hallen a cargo del importador, éste puede cumplir tal obligación:

a) Si el examen o análisis se efectúan en el país exportador, ya sea pagando directamente al perito, o bien reembolsando al exportador los gastos que éste satisfizo por su cuenta

b) Si el examen o análisis tiene lugar en el país de importación pagando directamente al perito.

Por ello, los referidos gastos pueden liquidarse de diversas maneras: que el exportador los incluya en la factura relativa a las mercancías de que se trate; que los cargue en cuenta por separado; que se abonen directamente al perito en el país de exportación; o al mismo en el país de importación, o, por último, mediante una combinación de estos diversos métodos.

C) En todas estas hipótesis, el contrato de venta estipula que el precio acordado —o la validez misma de la venta— se hallan supeditados a la norma fijada previamente y dependen de los resultados de un examen o de un análisis.

D) El artículo I, 2, b), de la Definición del Valor dispone que, para la determinación del precio normal, se considerará que el vendedor soporta y ha incluido en el precio todos los gastos relativos a la venta. Está claro que los gastos de examen o de análisis, que se derivan de las cláusulas del contrato de venta, entran dentro de dicha categoría de gastos. No se trata de gastos relativos a la entrega —para los cuales, a diferencia de las disposiciones referentes a los gastos que son inherentes a la venta, la Definición introduce una reserva, al prever la entrega en el puerto o lugar de introducción del país importador—, tales como comprobación del peso o cantidad, exámenes exigidos por los reglamentos sanitarios del país importador, etc.

Por tales motivos, el Comité estima que, cuando una mercancía se importe en virtud de un contrato de venta que prevea que la mercancía de que se trate debe sufrir un examen o análisis por un técnico independiente del vendedor y del comprador, el hecho de exigir que los gastos de dicha inspección o de dicho análisis se incluyan en todos los casos en el valor en aduana de dicha mercancía, cualesquiera que sean el lugar o el momento en que aquéllos se efectúen, se halla de acuerdo con la Definición.

XIX. Trato aplicable a las importaciones de vehículos automóviles por distribuidores exclusivos

Pregunta: Un estudio comparativo de las informaciones aportadas por las Administraciones de Aduanas, respecto a modalidades de relaciones comerciales entre los fabricantes extranjeros de vehículos automóviles y sus distribuidores en los países de importación, ha permitido deducir que, si bien no existen disposiciones contractuales uniformes en la materia, parece, sin embargo, y como regla general, que tales modalidades de relación comercial son aproximadamente las mismas en los aspectos siguientes:

a) Con excepción del caso en que el importador es una filial del fabricante, la distribución de los vehículos automóviles está confiada, generalmente, a concesionarios exclusivos independientes.

b) Cada uno de estos concesionarios tienen el derecho exclusivo de importar, con fines de venta, los vehículos producidos por su concedente (salvo aquellos casos de importaciones efectuadas por particulares, con finalidad distinta a la de venta).

c) Las obligaciones contractuales que asumen estos concesionarios exclusivos varían considerablemente; pero, observadas en su conjunto, presentan ciertos puntos de comparación.

d) Dichas obligaciones contractuales comprenden servicios, que se traducen en gastos para el concesionario exclusivo y que, de soportarse por el fabricante, éste tendría que incluirlos en su precio.

e) Como compensación de los gastos que realiza el concesionario exclusivo, el fabricante le concede un precio para sus vehículos que, con respecto al precio usual de competencia, está reducido en una suma que corresponde a tales gastos.

Dadas las consideraciones que se acaban de exponer, el Comité estima que, en el caso de hallarse en presencia de importaciones de vehículos automóviles por concesionarios exclusivos, en las condiciones comerciales correspondientes al anterior esquema, se halla conforme con las disposiciones de la Definición de Bruselas y de la Nota Interpretativa 5 del artículo I de la misma el tomar como base de valoración el precio pagado o por pagar, debidamente ajustado para considerar, entre otras, cualquier reducción sobre el precio usual de competencia que pueda representar una compensación por gastos que, en el caso de soportarse por el fabricante, quedarían incluidos en el precio.

Dichas reducciones de precio pueden corresponder a los servicios que se indican a continuación, y, en el supuesto de que los mismos se presten realmente, se deberá calcular su cuantía e incorporarlos al valor en aduana:

— Estudio y «prospección» del mercado, efectuados en interés del fabricante, con ocasión, por ejemplo, de la puesta en práctica de programas para el desarrollo de las ventas.

— Publicidad para la marca con la que se venden los vehículos, a efectos de promover las ventas y de penetración y permanencia en el mercado, en interés del fabricante, incluyendo, en su caso, el suministro de catálogos y cualquier otro material publicitario.

— Sostenimiento, en interés del fabricante, de salas de exposición que excedan de lo que exige una organización normal para la reventa.

— Participación, en interés del fabricante, en salones y exposiciones.

— Servicios gratuitos prestados bajo la garantía del fabricante.

Además, si el concesionario se obliga, en interés del fabricante, a garantizar, a través de su organización propia o de establecimientos elegidos o controlados por él, un servicio de conservación o reparación, procede que se considere, a efectos de determinar el valor en aduana, la medida en que los gastos que aquél destina a tales fines exceden de los que cualquier revendedor estaría dispuesto a asumir en interés exclusivo de su propia organización.

Cuando los vehículos automóviles se importen por filiales de los fabricantes, habrá de aplicarse el mismo principio de incorporación al valor en aduana —cualquiera que sea la base de su determinación— del conjunto de gastos análogos que, en condiciones de libre competencia, incluiría el fabricante en su precio de venta a los importadores independientes.

XX. Valor en aduana de mercancías declaradas a consumo después de una amplia permanencia en Depósito franco

Pregunta: Después de permanecer un largo intervalo en Depósito franco, una partida de pimienta se declara para su despacho a consumo el 1 de octubre de 1954. En esta fecha, los precios de la pimienta estaban mucho más bajos que en la fecha de entrada en Depósito. La salida de Depósito no fue a consecuencia de una venta, y no existe ningún precio relativo a una venta efectuada en dicho momento, tanto a la descarga como a la salida del Depósito.

Sin embargo, pudo disponerse de los precios siguientes, que varían en función de la fecha del contrato y de la entrega:

| Precios — Chelines/Cwt. | Fecha del contrato | Fecha de expedición del país de origen | Fecha del despacho |
|-------------------------------|-----------------------|---|-----------------------|
| 1 335 | 28- 6-1954 | Septiembre de 1954 ... | 1-10-1954 |
| 2 465 | 20- 8-1954 | Septiembre de 1954 ... | 1-10-1954 |
| 3 445 | 31- 8-1954 | Septiembre de 1954 ... | 1-10-1954 |
| 4 480 | 14- 9-1954 | Inmediata | 1-10-1954 |
| 5 365 | 1-10-1954 | Enero de 1955 | — |
| 6 375 | 1-10-1954 | Diciembre de 1954 ... | — |
| 7 390 | 1-10-1954 | Noviembre de 1954 ... | — |
| 8 430 | 1-10-1954 | Inmediata | — |
| 9 450 | 1-10-1954 | Ya en camino | — |

A falta de otros elementos informativos, ¿cómo deberá procederse para determinar el valor en aduana de la partida de pimienta de que se trata?

El Comité expresó su punto de vista en la forma siguiente: La Definición del Valor considera un contrato ultimado en el momento en que son exigibles los derechos de las mercancías que se entregan, en dicho momento, al comprador en el puerto o lugar de introducción del país importador.

Un contrato concertado el 1 de octubre de 1954 a un precio de libre competencia y que se ofrezca libremente a cualquier comprador, para mercancías que se entreguen en dicha fecha y en el puerto o lugar a que se refiere el párrafo anterior, constituiría la mejor indicación para establecer el precio normal.

Ninguno de los contratos enumerados cumple plenamente dichas condiciones, ya que el contrato número 4 fue concertado quince días antes de la fecha en que han de exigirse los derechos, en tanto que la cotización número 9, aunque se refiere a una mercancía en camino, implica una entrega en fecha posterior. Pero si se supone que la entrega de las mercancías, en virtud de dicho contrato número 9, pueda efectuarse probablemente en una fecha próxima al 1 de octubre de 1954, dicho precio es, a falta de otro elemento de información, el que mejor responde al concepto de precio normal y deberá aceptarse como base para la determinación del valor en aduana.

XXI. Valoración de mercancías que se importan en envases alquilados o prestados

Pregunta: ¿Cómo habrá de establecerse, según la Definición de Bruselas, el valor en aduana de las mercancías que se importan en envases alquilados o tomados en préstamos por el importador, o de los que éste sea propietario?

El Comité ha tenido en cuenta las siguientes consideraciones:

A) Según la nota 2 del artículo I de la Definición de Bruselas, los «gastos» que figuran en el artículo I, apartado 2), párrafo b), incluyen especialmente:

— El coste de los envases, excepto si éstos siguen su régimen aduanero propio, así como los gastos de embalaje (mano de obra, materiales u otros gastos).

B) Como regla general, la valoración de toda mercancía que se importa deberá efectuarse teniendo en cuenta todos los gastos que acarree el suministro de cajas, recipientes y demás envases y material de embalaje, tanto interiores como exteriores, utilizados habitualmente para realizar la entrega de las mercancías en buen estado en el puerto o lugar de introducción en el país importador; habrá que agregar, igualmente, los gastos que origine la colocación de dichas mercancías en las cajas, recipientes, etc.

C) Existe una excepción a la regla anterior, cuando, en virtud de la legislación aduanera nacional, los envases —cajas, recipientes, etc.— se hallen sometidos a un derecho arancelario distinto. Esta excepción responde al cuidado de evitar una doble imposición.

D) Debe igualmente preverse, llegado el caso, la incorporación al valor del contenido del «coste», y no del «valor», de las cajas, recipientes, etc. Así, cuando los envases que no se vendan en unión de las mercancías sean susceptibles de ser utilizados en varias importaciones sucesivas, esta disposición permite que no se tenga en cuenta, para la determinación del valor en aduana del contenido, más que aquella parte de los gastos de utilización de los envases que se refieran a cada importación, considerada por separado.

Teniendo en cuenta estas consideraciones, el Comité ha estimado que, en el caso particular de mercancías importadas en envases susceptibles de ser utilizados para varias importaciones sucesivas —bien sean alquilados, tomados a préstamo o propiedad del importador—, aplicando la Nota Interpretativa 2 del artículo I, no cabe incluir entre los elementos cuyo conjunto constituye los gastos de utilización de los envases en cada importación, considerada separadamente, más que:

— El alquiler (para un arrendamiento de duración normal en el comercio de las mercancías de que se trate) o los gastos equivalentes a él;

— El flete y el seguro para el doble trayecto al extranjero (entrada y salida o salida y entrada, según el caso), salvo en la medida en que tales gastos puedan hallarse ya incluidos en el alquiler de los envases o en el precio de las mercancías.

Cuanto precede se refiere exclusivamente a los problemas de valoración que se derivan de la aplicación de la Definición de Bruselas; pero no afecta para nada a las disposiciones destinadas a facilitar la importación temporal de los envases susceptibles de uso repetido, ni tampoco a la reimportación de aquellos que sean propiedad del importador.

XXII. Piezas de máquinas que se importen para su montaje o como piezas de recambio

Pregunta: Para los mismos artículos, un fabricante extranjero establece:

a) Un determinado precio para los artículos vendidos como piezas constructivas, que han de utilizarse para el montaje de máquinas en el país de importación.

b) Un precio superior al precedente, para los artículos que vende como piezas de recambio y que luego se revenderán como tales en el país importador.

Para esta clase de artículos importados, exige la Definición de Bruselas una valoración uniforme:

a) a base del precio estipulado para las piezas constructivas, o

b) Sobre la base del precio, más elevado, establecido para las piezas de recambio, o admite simultáneamente dos precios diferentes como base de valoración de las mercancías a que los mismos se refieren?

El Comité ha emitido el criterio siguiente:

Es práctica reconocida en determinadas ramas comerciales que se vendan ciertas piezas constructivas, destinadas al montaje, a precios inferiores a los que se establecen para los mismos artículos vendidos como piezas de recambio. Este doble precio concuerda con los usos normales del comercio, que permiten fijar los precios a niveles diferentes. Cabe, pues, reconocer la situación que resulte del contrato, según se especifica en la pregunta, y así cada uno de ambos precios puede constituir una indicación valedera del precio normal considerado por la Definición.

Será preciso, por tanto, admitir la situación resultante del contrato, tal como se expone en la citada pregunta, y que se valoren las piezas constructivas y las de recambio sobre la base de sus respectivos precios.

Asimismo, será necesario admitir, en el caso de que se importen las piezas por un comprador asociado al vendedor, una valoración a base de precios diferentes, según se trate de piezas constructivas o de piezas de recambio.

La aplicación de este criterio exige la necesidad de cerciorarse de que la diferencia de precios es sincera y de que se halla conforme con las prácticas normalmente observadas en las ramas comerciales que se consideran.

XXIII. Máquinas importadas para su alquiler

Pregunta: Por la filial del fabricante extranjero se importa, montada o en piezas sueltas para su ulterior montaje, una máquina de determinado tipo. Esta máquina se destina a ser alquilada a los usuarios, bien en el estado en que se importa o bien, llegado el caso, después del montaje. En ausencia de un precio de venta susceptible de aportar una base para la valoración, pero en la hipótesis de que el contrato de arrendamiento representa una transacción ultimada en condiciones análogas a las que indica el artículo II, ¿cómo habrá de determinarse el valor en aduana de tales máquinas, considerando, además, la circunstancia de que el contrato de arrendamiento puede prever igualmente la conservación de las mismas?

El Comité ha emitido el siguiente criterio:

1. Aunque el contrato de arrendamiento constituye, por hipótesis, una transacción ultimada en condiciones análogas a las que considera la Definición en su artículo II, no se halla conforme con el artículo I:

a) Por cuanto no representa venta alguna;

b) Por cuanto los elementos de tiempo y lugar que la caracterizan se apartan de las normas que prevé la Definición.

2. Sin embargo, en lo referente al punto a), aunque no esté definida la duración del contrato y éste pueda cancelarse en cualquier momento, desde la expiración del primer plazo de alquiler hasta aquel en el que la máquina quede fuera de servicio, su importación permite presumir el uso de la misma y el pago de un alquiler durante el período de duración probable de la citada máquina. La valoración podrá basarse, entonces, en la hipótesis de un contrato teórico de venta, que, paralelamente al pago de la suma de los alquileres, implicaría para el comprador la facultad de disponer de la máquina, en tanto dure su posibilidad de empleo Consecuentemente, y a falta de un precio de venta susceptible de ser utilizado como base de valoración, el importe de los alquileres que se presume deberían pagarse en el período de duración de la máquina, puede ser aceptado como base a los efectos de valoración, a reserva de ajustar aquellos elementos que se hallen en contradicción con el concepto del valor y muy especialmente los elementos tiempo y lugar, así como de la eliminación de cualquier condición extraña —por ejemplo, la conservación— al contrato de venta teórico.

3. En lo relativo al punto b), los ajustes referentes al factor tiempo requieren el cálculo del valor al contado —en el momento en que los derechos son exigibles— de la suma de los alquileres, descontados en función de la duración probable de la máquina. Dicha duración se estimará, generalmente, según la que se conozca de una máquina idéntica o similar. El valor al contado depende de diversos elementos, tales como el tipo de interés aplicable, que puede variar de un país a otro. No se pueden recomendar, pues, reglas uniformes para determinar la incidencia de tales factores.

4. Los otros ajustes pueden variar con las condiciones del contrato de arrendamiento. Sin embargo, como regla general, la determinación del valor en aduana precisará que se efectúen las deducciones siguientes:

a) El conjunto de los gastos que soporten el fabricante o el importador, que se hallen incluidos en el alquiler para mantener la máquina en estado de funcionamiento, la conservación corriente y la reparación, así como para el suministro gratuito de piezas de recambio.

b) Los gastos de explotación a cargo del importador, que no sean los referentes a servicios prestados o a gastos realizables por cuanta o en interés del proveedor (publicidad, estudio y «prospección» del mercado, participación en salones y exposiciones, etc.)

c) El beneficio normal de importador, en la medida en que las condiciones en que se ha verificado la transacción de que se trate justifiquen su existencia.

d) Los gastos de despacho, los gastos de entrega, etc., en el país de importación, así como los derechos y gravámenes de entrada, si tales gastos, derechos y gravámenes estuvieran incluidos en el alquiler.

5. El valor que se establezca, según las indicaciones que acaban de darse, se hallará de conformidad con la Definición de Bruselas. Los mismos principios podrán aplicarse, igualmente, en el caso de piezas que se importen para el montaje de máquinas, cuando éstas sean objeto de un contrato análogo de alquiler y conservación.

XXIV. Importaciones de muestras de especialidades farmacéuticas, acondicionadas para su distribución gratuita a Médicos, hospitales, clínicas, etc.

Pregunta: Ciertas muestras de especialidades farmacéuticas suelen importarse por los representantes de firmas extranjeras para su distribución gratuita a los médicos, hospitales, clínicas, etc. A tal efecto, dichas especialidades se presentan con un acondicionamiento especial que difiere, por su tamaño y por su aspecto, de aquel con el que habitualmente se venden al por menor. Las facturas proforma establecidas por los fabricantes extranjeros para dichas muestras señalan descuentos que alcanzan el 80 por 100 del precio normal de los artículos similares, o reducciones de precios de importancia comparable a la indicada. Los importadores se prevalecen de tales valores reducidos y arguyen que las mercancías de que se trata no son artículos de comercio. Algunos de ellos sostienen que, en ciertos casos, el coste de dichas muestras —por cuanto constituyen una publicidad— quedará incluido en el precio de los productos que dan a conocer y que, por consiguiente, tales muestras deberían considerarse, en sí mismas, como carentes de valor propio.

¿Cómo habrá de determinarse en las condiciones que se indican el valor en Aduana de tales muestras según la Definición de Bruselas?

El Comité ha emitido el siguiente criterio:

Dichas muestras deben valorarse, de conformidad con la Definición de Bruselas, como si se vendiesen, aunque sean destinadas a la distribución gratuita y se presenten, con tal finalidad, en un acondicionamiento especial.

Su valoración deberá efectuarse sobre la base del precio normal que se estime pudieran alcanzar tales muestras, con ocasión de una venta concertada en las condiciones y circunstancias previstas por la Definición y teniendo en cuenta sus Notas Interpretativas, sin consideración especial de las características particulares que distingan dichas muestras de las mercancías de la misma especie que se importen para su venta; es decir, sobre la base del precio normal de los productos que representan.

El Comité ha estimado, además, que las importaciones de muestras de naturaleza publicitaria, y las de orden comercial que posteriormente puedan resultar de la distribución de aquéllas, deberán valorarse independientemente unas de otras, aplicándose a cada una de ellas el criterio del precio normal, tal como lo indica la Definición, y que el coste de las muestras no debe deducirse, cuando se valoren las mercancías que las mismas representan.

XXV. Transporte marítimo: Contratos C. I. F.; Gastos de descarga y colocación en tierra

Pregunta: El término de un transporte previsto en un contrato C.I.F. puede estar situado bien sobre muelle —es decir, que el precio puede incluir los gastos de descarga y colocación en tierra de las mercancías, en el puerto de importación—, bien a bordo del buque importador —o sea, en este caso, que el precio puede no incluir ninguno de dichos gastos o comprender solamente una parte de los mismos—. ¿Ofrece algún criterio la Definición de Bruselas que permita ajustar los diversos precios previstos en los contratos C.I.F. en función de una norma uniforme?

El Comité ha emitido el siguiente criterio:

1. La Definición de Bruselas considera las mercancías a valorar como si se entregasen al comprador en el puerto de introducción del país importador. Esto implica que las mercancías sean materialmente entregables al comprador en dicho puerto, de conformidad con la práctica comercial que en él se siga.

2. Pero una entrega como la que se indica da lugar a consideraciones de hecho, que pueden depender especialmente de la naturaleza de las mercancías y de los usos que se observen en dicho puerto. En su consecuencia, no es posible suponer un

punto uniforme de entrega que sea susceptible de servir como norma en todos los puertos de todos los países, para determinar si es necesario ajustar el precio previsto en un contrato C.I.F. dado.

3. Sin embargo, en el caso de que, teniendo en cuenta las consideraciones de hecho que se exponen en el apartado 2, las mercancías no puedan estimarse como materialmente entregables al comprador en el puerto de introducción del país importador, antes de que tales mercancías sean descargadas o puestas en tierra, los gastos de descarga y colocación que se refieren a dicha entrega deberán incluirse en el valor en Aduana.

XXVI. Trato aplicable a las mercancías que se vendan a precio único con entrega para cualquier destino en el interior del país importador

(Criterio revisado en las sesiones 72/73 del Comité del Valor)

Pregunta: Un exportador aplica normalmente un precio uniforme para las mercancías que vende y entrega «franco destino» en el interior del país de importación, sea cual fuere el lugar de destino. Dicho exportador puede garantizar la entrega con sus propios vehículos —si no se trata, por ejemplo, más que del paso de una frontera terrestre— o establecer un convenio, para efectuar dicha entrega, con transportistas independientes.

¿Si dicho precio puede aceptarse como base de determinación del valor en Aduana, de conformidad con la Nota Interpretativa 5 del artículo I de la Definición, ¿cabe que se le apliquen los oportunos ajustes (con exclusión de derechos y gravámenes de importación, en el caso de que los incluyan), según los términos del artículo I, 2), a) de la Definición?

El Comité ha tenido en cuenta las siguientes consideraciones:

A) Artículo I de la Definición del Valor, lo mismo que la Nota Interpretativa 5, en el ámbito de su aplicación al artículo I, exigen que los gastos de entrega se incluyan en el valor en Aduana, como si las mercancías fueran entregadas al comprador en el puerto o lugar de introducción del país de importación; o sea, simplificando, y por lo que afecta al presente caso: entregadas «franco frontera».

b) Cuando el precio aplicado prevea la entrega de las mercancías más allá de la frontera y el precio que corresponda a una entrega franco frontera sea desconocido o imposible de determinar, resultará de cierta comodidad suponer, como regla práctica, que el valor franco frontera sea igual al precio «franco destino», disminuido éste en el importe de los gastos suplementarios de transporte que incluya.

c) Sin embargo, a menos que el importe de los gastos comprendidos en el precio sea un promedio fijo, la aplicación de esta regla a mercancías para las cuales los precios aplicados no varíen con arreglo al destino real de las mismas, conduciría a atribuir múltiples valores franco frontera a artículos que, en realidad, se venden al mismo precio. La aplicación de la regla anterior quedará, pues, excluida en tales casos.

El Comité ha estimado, por ello, que puesto que el precio uniforme a que se refiere la pregunta no se halla reducido para el caso de entrega «franco frontera», no existe elemento alguno de hecho que permita presumir que el precio único que habría de señalarse para tales entregas franco frontera —con independencia del lugar de destino— sea menos elevado, a menos que el declarante aporte la correspondiente prueba ante la Aduana.

XXVII. Precios fijados por zonas

(Criterio revisado en las sesiones 72/73 del Comité del Valor)

Pregunta: Una empresa extranjera vende el mismo producto a los importadores de un país a tres precios diferentes, que se establecen de la siguiente forma:

| | |
|---|-----|
| Precio a los importadores de la zona I (zona fronteriza, que comprende el lugar de introducción) | 100 |
| Precio a los importadores de la zona II (situada a distancia media del mismo lugar de introducción) .. | 90 |
| Precio a los importadores de la zona III (la más distante del mismo lugar de introducción) | 95 |

Se entiende que cada precio es «franco frontera» y que los gastos que se produzcan posteriormente deberán pagarse por el importador. Los diferentes precios tienen por objeto luchar contra la competencia de mercancías de distinto origen.

¿Se hallan de acuerdo los tres precios con la Definición?

Sobre la base de los datos precedentes, y siempre que los tres precios citados se hayan establecido como consecuencia de una venta realizada en condiciones de libre competencia para la zona de que se trate, el Comité ha estimado que, puesto que el artículo I, 2), a), de la Definición se refiere únicamente al importe de los gastos de entrega que debe incluirse en el valor en Aduana, cada uno de los tres precios mencionados puede considerarse conforme con la noción de precio normal, porque cada uno representa el precio que se aplicaría a las mercancías, con ocasión de una venta para el mercado al que se destinan en el país de importación.

Nota: La solución ofrecida en este Criterio está conforme con la recomendación del Consejo de 8 de junio de 1977, relativa a la interpretación del artículo I de la Definición del Valor.

XXVIII. Mercancías cuyo pedido se realiza por mediación del agente exclusivo del proveedor extranjero (Diferentes formas de facturación)

Pregunta: El agente exclusivo de un fabricante extranjero de máquinas herramientas de tipo especial actúa de la manera siguiente en la importación de cada máquina:

Dicho agente envía sus ingenieros para que puntualicen con el cliente —y, en su caso, manteniendo enlace con el fabricante extranjero— las características técnicas de la máquina. El cliente, entonces, pasa en firme el pedido de la máquina al agente, quien, a su vez, lo cursa al fabricante, para que proceda a su ejecución, al precio cotizado al cliente.

En todos los casos, el fabricante expide directamente la máquina al cliente y extiende la factura C. I. F. a nombre:

a) Del cliente, quien procede al despacho aduanero de la máquina y paga al fabricante el precio estipulado, que comprende una comisión del 10 por 100, que se reserva al agente, y que el fabricante abona seguidamente al mismo, o bien.

b) Del agente, que satisface al vendedor el precio señalado al cliente, deducido un 10 por 100, dispone el despacho (1) de la máquina y la factura, a su vez, al cliente a un precio, que corresponde al precio convenido, incrementado con los derechos, gravámenes y gastos de despacho.

En los dos casos que se han considerado, y para una misma máquina:

— El fabricante percibe la misma suma: El precio cotizado al cliente, menos un 10 por 100.

— El cliente paga la misma suma: El precio que se le cotizó.

— El agente obtiene la misma remuneración: El 10 por 100 del precio cotizado al cliente.

El agente, pretende, en la segunda hipótesis, que el descuento del 10 por 100 que se le ha concedido corresponde a la rebaja como revendedor, que es usual en el comercio de máquinas herramientas.

Las cláusulas del contrato de agencia:

a) No establecen diferencia entre las máquinas que, por una parte, se facturen al agente y se despachen por éste o por su cuenta, y las que, por otra, se facturen al cliente y sean despachadas —sin intervención del agente— por el propio cliente o por su cuenta.

b) No obligan al agente a aceptar determinados riesgos comerciales o financieros.

Por otra parte, resulta, ya sea de las estipulaciones del contrato de agencia, ya de los elementos de hecho derivados de las relaciones comerciales entre el vendedor y su agente, que:

a) El agente está obligado a comunicar al proveedor extranjero los nombres de todos sus clientes, cualquiera que sea la forma de facturación.

b) El agente no dispone de libertad, por sí mismo, para determinar los precios que factura.

c) La remuneración del agente se limita a la comisión convenida.

¿Conviene tomar en consideración estos diferentes modos de realizar las facturaciones, cuando haya que determinar el valor en Aduana de las referidas máquinas?

Teniendo en cuenta las circunstancias expuestas, el Comité ha emitido el siguiente criterio:

Las dos formas de facturación que se indican reflejan, únicamente, dos modos diferentes de pago, aplicados a idénticas transacciones. El valor en Aduana de las mercancías que constituyen el objeto de las referidas transacciones debe comprender la comisión del agente, tal como lo estipulan el artículo I de la Definición y su nota interpretativa 2.

XXIX. Tratamiento aplicable a los cánones que se paguen para máquinas constituidas por acoplamiento de piezas importadas y que se destinen a la venta con marca extranjera

Pregunta: Determinadas máquinas, que se importan en piezas sueltas suministradas por un fabricante extranjero, se destinarán a la venta, una vez acopladas las citadas piezas, con la marca del referido fabricante extranjero. Como contrapartida del derecho de utilizar su marca, el fabricante extranjero exige el pago, además del precio de factura de las piezas sueltas, de un canon del 3 por 100, calculado sobre el precio de venta de la máquina.

1. Puesto que tales máquinas se importan en piezas sueltas, ¿deberá tenerse en cuenta el canon, a efectos de determinar el valor imponible de las piezas importadas?

2. En caso afirmativo, ¿habrá de incluirse la totalidad o sólo una parte de dicho canon en el valor imponible? Por ejemplo: ¿Es atribuible una parte de dicho canon a los gastos de montaje?

(1) En algunos países, un agente no puede despachar las mercancías que se envíen directamente por el fabricante al cliente.

Se ha puesto de manifiesto que las operaciones de montaje efectuadas con posterioridad a la importación contribuyen sólo débilmente a dar las propiedades esenciales a las mercancías a las que se aplicará la marca de fábrica. En efecto, dichas operaciones consisten, simplemente, en acoplar una máquina importada en piezas sueltas.

El Comité ha emitido el siguiente criterio:

Según el artículo III de la Definición de Bruselas y su nota interpretativa 2, procede considerar el canon como determinante del valor del derecho de utilizar la marca de fábrica para las piezas importadas. La totalidad del canon deberá, pues, tenerse en cuenta a efectos de establecer el valor de las referidas piezas.

XXX. Modificación de las disposiciones contractuales relativas a la modalidad de transporte de las mercancías importadas

Pregunta: Determinadas mercancías constituyen el objeto de una venta, que se efectúa en condiciones de libre competencia entre un vendedor en el extranjero y un comprador en el país importador. El comprador y el vendedor son independientes el uno del otro.

Las mercancías se venden franco fábrica al precio de 10.000 francos belgas, y todos los gastos del transporte, por el medio convenido —ferrocarril o vía marítima—, se hallan a cargo del comprador. El vendedor, sin embargo, acepta enviar las mercancías con tiempo suficiente para que lleguen a poder del comprador en una fecha previamente fijada.

El vendedor se ve imposibilitado para cumplir sus obligaciones si no recurre a la expedición de las mercancías por vía aérea, lo que exige un gasto suplementario de 1.000 francos belgas. En vista de ello, el vendedor y el comprador convienen en que se manden las mercancías por dicho medio de transporte y que el vendedor soporte el suplemento de 1.000 francos belgas, procediendo el último, en consecuencia, al envío de las mercancías por avión.

¿Debe incluirse este suplemento de 1.000 francos belgas en el valor en Aduana de las mercancías?

El Comité ha emitido el siguiente criterio:

Según la Definición de Bruselas, el precio susceptible de aceptación para la determinación del valor en Aduana de las mercancías importadas es el que se estime pudiera fijarse con ocasión de una venta efectuada en las condiciones que enuncia el artículo I de dicha Definición.

Estas condiciones, puesto que se refieren a la entrega de las mercancías, caracterizan el precio considerado por la Definición como un precio que se refiere a las mercancías, entregadas en el puerto o lugar de introducción en el país de importación.

En el caso expuesto, procede decidir si, en el momento de la valoración y en las condiciones citadas, se podría obtener un precio que incluyera el suplemento de 1.000 francos belgas en los gastos de transporte.

Las circunstancias señaladas, y especialmente el hecho de que el vendedor acepte pagar el suplemento de gastos, implica que el comprador —o cualquier otro comprador que se halle en sus mismas condiciones— no estaría dispuesto a satisfacer un precio con el aumento que se indica.

Se deduce, pues, que la pregunta formulada debe dar lugar a una respuesta negativa.

XXXI. Penalización por retraso en la entrega de las mercancías importadas

Pregunta: Una transacción relativa a determinado material industrial queda ultimada a un precio estipulado en condiciones de libre competencia entre un vendedor en el extranjero y un comprador en el país de importación. Ambos, vendedor y comprador, son independientes entre sí.

El contrato de venta prevé la entrega para una fecha determinada, así como la aplicación eventual de una multa por el retraso con que aquélla se verifique; multa que, establecida por cada semana de demora, deberá calcularse según un determinado porcentaje del precio.

No pudiendo entregarse la mercancía en el plazo previsto, el vendedor, ateniéndose a la expresada cláusula del contrato, deduce la multa correspondiente del precio convenido. Así, pues, la factura queda establecida por el vendedor en el precio de convenio, disminuido en el importe de la multa.

Para la determinación del valor en aduana de las mercancías ¿puede admitirse la deducción de la multa que se indica?

El Comité ha emitido el siguiente criterio:

La Definición de Bruselas considera un contrato ultimado en el momento en que los derechos son exigibles para las mercancías que, en ese momento, se entregan al comprador en el puerto o lugar de introducción del país de importación.

Resulta pues, incompatible con dicho contrato —y, desde luego, no puede ejercer influencia sobre el precio normal que de él resulta— cualquier cláusula que prevea la penalización del vendedor, si la entrega no se realiza en una fecha determinada.

En el caso que se considera, existe una estipulación contractual que modifica el importe pagado o por pagar, en función de un sistema de penalización ideado para circunstancias excepcionales.

Por ser dicha estipulación ajena a la noción del precio normal que se contiene en la Definición, procede, a efectos de determinar el valor en Aduana del material industrial que se indica, y

sobre la base de la nota interpretativa 5 del artículo I, que se añade a la suma total de factura el importe de la multa, que se había deducido del precio de convenio.

N. B. El presente criterio no ha considerado la posibilidad de que, entre la fecha del contrato y el momento de valoración, los precios de mercado hayan sufrido modificaciones, en virtud de las cuales no sea ya aceptable el precio previsto en el contrato.

El importe de la penalidad no podría mostrar, sin embargo, la cuantía de tales variaciones.

XXXII. Importación de ciertas mercancías provistas de marca de fábrica o de comercio, registrada únicamente en el país de importación

Pregunta: Un fabricante nacional de marroquinería (bolsos, etcétera) tiene una sucursal en un país extranjero. La citada sucursal envía una parte de su producción a clientes establecidos en el país de la casa matriz. Antes de remitir las mercancías, la sucursal les aplica la marca de la casa matriz, que se halla registrada únicamente en el país importador.

Considerando las disposiciones de la Definición, ¿sería preciso, al valorar las mercancías, tener en cuenta el valor del derecho de utilización de la marca de fábrica de la casa matriz:

- Si las mercancías que se importan se venden directamente a los clientes en el país de importación, o
- Si las mercancías se entregan a los clientes en el país de importación, pero que, facturadas por la sucursal a la casa matriz, esta última las factura a su vez a los clientes?

El Comité ha emitido el criterio siguiente:

En las dos eventualidades del caso que se examina, las mercancías que se valoran son mercancías provistas de marca. Según los términos del artículo I de la Definición, dichas mercancías deberán valorarse como tales, según el precio que se estime puedan alcanzar —ya revestidas de la marca— con ocasión de una venta que se halle de acuerdo con las condiciones que dicho artículo determina. Cualquier plusvalía que se introduzca en dichas mercancías a consecuencia de la colocación de la marca deberá tenerse en cuenta, a efectos de establecer su valor.

Según los términos del artículo III, considerado a la luz del párrafo a) de su nota interpretativa 3, la marca de fábrica de que se trata se considera como marca de fábrica extranjera, dada la relación que existe entre el propietario de la marca y su sucursal, que ha fabricado las mercancías fuera del país de importación. Por consiguiente, importándose las mercancías con una marca extranjera de fábrica, el valor del derecho de utilizar la marca de fábrica debe, igualmente, en virtud del artículo III, b), incorporarse en el valor en aduana de las mercancías.

XXXIII. Cánones y derechos ligados a una invención o a una idea incorporada en las mercancías importadas (1)

Pregunta: La fabricación de un artículo importado (como una máquina de pulir vidrio, por ejemplo) se basa en una invención o en una idea patentada o protegida de cualquier otra forma.

El precio al que un exportador vende este artículo a un importador puede ser:

- Un precio global, sin ninguna obligación complementaria relativa a la invención o a la idea incorporada en el artículo.
- Un precio condicionado a pagar al exportador, en una o en varias veces, un suplemento determinado, como contrapartida de la invención o de la idea incorporada en el artículo.
- Un precio condicionado a pagar, en una o en varias veces a una persona distinta del exportador (por ejemplo, el inventor del artículo o el propietario de la idea), un suplemento determinado, como contrapartida de la invención o de la idea incorporada en el artículo, pudiendo residir el beneficiario de este pago complementario en el país de exportación, en otro país extranjero o en el de importación.

¿Cómo se podría determinar en cada uno de los tres casos el valor en Aduana del artículo?

El Comité ha emitido el siguiente criterio:

Caso a). El valor en Aduana del artículo considerado debe ser establecido sobre la base del precio global. Esta solución está de acuerdo con los hechos comerciales, ya que no se ha hecho distinción entre el artículo y la invención o la idea que se le incorporó.

Caso b). Por razones comerciales o financieras, las partes han hecho una distinción entre el artículo y la invención o idea que se ha incorporado al mismo. Se ha fijado un importe distinto para cada uno de estos dos elementos; pero el comprador está obligado a pagar la suma de los dos importes. La compra recae, de hecho, sobre un artículo único, cuyo precio global se ha dividido por razones comerciales o financieras.

El valor en Aduana del artículo debe establecerse, como en caso a), sobre la base del importe total a pagar.

Caso c). Este caso difiere del b) en el sentido de que la entrega suplementaria del importador es pagadera a una tercera persona. Esta circunstancia no afecta de ninguna manera a la naturaleza de la compra, que, de hecho, recae siempre sobre un

artículo único, cuyo precio global ha sido fraccionado por razones comerciales o financieras.

El valor en Aduana del artículo —como en los casos a) y b)— debe establecerse sobre la base del importe total a pagar. Esta conclusión es válida, tanto si la tercera persona reside en el país de exportación, en otro país extranjero o en el país de importación.

XXXIV. Canon calculado en función de la producción de una máquina importada

Pregunta: Una máquina que produce y acopla automáticamente unas agujas de lengüeta para géneros de punto se importa en cumplimiento de un contrato de venta, en virtud del cual el comprador se obliga a pagar, además del precio facturado por la máquina, un canon de 500 francos belgas por millar de agujas producidas. El canon es pagadero al vendedor al final de cada año, basándose en la producción, debidamente controlada, del año transcurrido.

¿Se debe incluir en el valor en Aduana de la máquina importada el canon? La respuesta a esta pregunta es la misma cuando el canon se paga a una tercera persona residente en el país de exportación, en otro país extranjero o en el de importación.

El Comité ha emitido el criterio siguiente:

El precio facturado para la máquina está afectado por una condición relativa al pago de un canon, que se añade a este precio. Por el hecho de que el canon se satisface al final de cada año, el comprador se beneficia de un pago a largo plazo.

En realidad, el vendedor y el comprador han convenido un precio global, que ha sido dividido en un importe fijo facturado y en un canon pagadero durante todo el tiempo de la utilización de la máquina. El importe total a pagar puede tomarse como base para determinar el precio normal considerado en el artículo I de la Definición, a reserva de los ajustes a efectuar conforme a la nota interpretativa 5 de este artículo.

El valor en Aduana de las mercancías importadas es un precio incondicional al contado, en el momento en que los derechos son exigibles, y, por consiguiente, debe comprender en el caso examinado, el valor en ese momento del producto total del canon previsto. No hay que tener en cuenta en el caso considerado el hecho de que el canon se abone al vendedor o a un tercero que resida en el país de exportación, en otro país extranjero o en el de importación.

En la práctica, se podrá calcular el valor al contado del producto total del canon previsto, estimando la duración de utilización de la máquina y las sumas pagaderas al final de cada año, teniendo en cuenta el tipo de interés, con objeto de determinar su valor como capital en el momento de la valoración. Si se supone, por ejemplo, que la producción total de la máquina se eleva a 500.000 agujas en el primer año de su utilización, el canon previsto para este año ascenderá a 250.000 francos belgas, y si el tipo de interés es del 5 por 100 anual, el valor al contado de este canon —en el momento en que los derechos son exigibles— será

$$250.000 \times \frac{100}{105};$$

es decir, 238.095 francos belgas. Se calculará por el mismo método el valor al contado del canon para los años siguientes, teniendo en cuenta los intereses compuestos.

Nota.—Esta condición de pago de un precio facturado fijo y un canon que está en función de la producción de una máquina o de otro artículo importado se presenta, por lo general, cuando estas mercancías son objeto de una patente, y especialmente en el caso de fabricación con licencias. En tales supuestos, las conclusiones del criterio anterior están conformes tanto con las disposiciones del artículo I de la Definición y de su nota interpretativa 5, como con las del artículo III, que dispone que: "... la determinación del precio normal se hará considerando que este precio comprende el valor del derecho de utilización de la patente ... correspondiente a dichas mercancías."

XXXV. Cánones pagaderos por una mercancía importada, que será vendida, después de un trabajo complementario, con una marca extranjera de fábrica o de comercio

Pregunta: Un compuesto químico se importa en cumplimiento de un contrato de venta, en virtud del cual el comprador se compromete a pagar al vendedor, además del precio facturado por este producto, un canon igual a un determinado porcentaje del precio de venta de los comprimidos, ampollas, etc., que el comprador fabrica, después de mezclar el producto químico importado con productos no activos, y que está autorizado a vender con la marca del suministrador extranjero. Las operaciones efectuadas en el país de importación sólo contribuyen débilmente a dar a los comprimidos, ampollas, etc., sus características esenciales, ya que éstas se las confiere el producto químico importado.

Para realizar la valoración sobre la base del precio pagado o por pagar, ¿se debe incluir el importe del canon en el valor en Aduana del compuesto químico importado?

El Comité ha expresado el criterio siguiente:

Conforme al artículo I de la Definición, el valor del compuesto químico importado es el precio que se estima pudiera

(1) El presente criterio no trata del problema del derecho de reproducción de la mercancía importada.

fijarse para este producto en el momento en que los derechos de Aduanas son exigibles, como consecuencia de una venta efectuada en condiciones de libre competencia entre un comprador y un vendedor independientes uno de otro.

Según la nota interpretativa 5 del artículo I, el precio pagado o por pagar por las mercancías importadas que sean objeto de una venta «bona fide», puede ser considerado como una indicación aceptable del precio normal, a reserva de los ajustes necesarios. Puesto que la pregunta trata de una valoración basada en el precio pagado o por pagar, el caso considerado cae dentro de la nota interpretativa 5.

Además, conviene referirse:

Por una parte, al artículo III de la Definición, según el cual: «Cuando las mercancías a valorar se importen con una marca extranjera de fábrica o de comercio, o se importen para ser objeto bien de una venta o de otro acto de disposición con una marca extranjera de fábrica o de comercio, bien de una utilización con tal marca, el precio normal se determinará considerando que este precio comprende para dichas mercancías el valor del derecho de utilizar la marca de fábrica o de comercio.»

Por otra parte, a la nota interpretativa 2 del artículo III, con arreglo a la cual las disposiciones anteriores relativas a las marcas de fábrica o de comercio pueden igualmente ser aplicables a las «mercancías importadas para ser objeto, después de sufrir un trabajo complementario, bien de una venta o de cualquier otro acto de disposición con una marca extranjera de fábrica o de comercio, bien de una utilización con tal marca».

En el caso expuesto, es evidente que el compuesto químico no se importa para ser vendido con la marca extranjera en esa forma, sino solamente después de haber sufrido un trabajo complementario. Como este trabajo en el país de importación contribuye sólo débilmente a dar sus características esenciales a las mercancías a las que se aplicará la marca de fábrica o de comercio, el importe total del canon debe incluirse en el valor en Aduana del compuesto químico importado.

XXXVI. Valoración basada en el precio de factura. Ajuste para tener en cuenta los gastos de publicidad (*)

Pregunta: En su propio país, un importador, D, es el distribuidor exclusivo de MF, fabricante extranjero de máquinas de escribir, importadas y vendidas con la marca de MF. El distribuidor D, que actúa por cuenta propia, compra y revende, en régimen de exclusividad, las máquinas de MF.

MF no hace, a su costa, ninguna publicidad para la marca en el país de importación; por el contrario, y aunque el contrato de exclusividad concertado entre MF y D no contiene ninguna estipulación a este respecto, D hace publicidad para las máquinas de la marca MF. En esta publicidad se menciona el nombre del distribuidor.

Para determinar el valor en aduana de las máquinas, ¿es necesario ajustar el precio pagado por D en función de los gastos de publicidad que asume D?

N.B. El término «publicidad» está tomado aquí en el sentido más amplio; comprende todas las manifestaciones de propaganda.

El Comité ha considerado que:

De una manera general, cuando una mercancía se vende en condiciones de libre competencia, el vendedor realiza gastos para la «prospección» y el desarrollo del mercado de esa mercancía. Si la mercancía se vende por un suministrador extranjero, éste deberá efectuar gastos análogos para crear y desarrollar un mercado en el país de importación, y el precio de venta de las mercancías incluirá necesariamente estos gastos. Por su parte, los compradores que adquieran la mercancía para revenderla realizarán igualmente gastos para la «prospección» del mercado.

Si se trata de artículos de marca, los gastos para la «prospección» y desarrollo del mercado, comprometidos por un fabricante que vende sus productos en condiciones de libre competencia, comprenden los de publicidad para su marca. Cuando las mercancías se destinan a la reventa, esta publicidad se dirige principalmente, más a que a los clientes inmediatos del fabricante, a los revendedores y a los consumidores finales de la mercancía. Contribuye a crear y mantener el prestigio de la marca, y los gastos realizados con este objeto los incluye, necesariamente, el fabricante en el precio que cotiza.

Ninguno de los clientes del fabricante estaría dispuesto a tomar a su cargo los gastos de publicidad, con el fin de dar a conocer la marca, si tuviera que pagar por las mercancías el mismo precio que los demás clientes que no soportan tales gastos.

Cuando el proveedor extranjero vende sus artículos de marca a un importador exclusivo, puede concertar con el último un acuerdo —sea o no objeto de un contrato escrito—, referente a los gastos de publicidad para la marca, a realizar en el país de importación. Tal acuerdo puede producir una de las siguientes situaciones:

A) El suministrador extranjero no hace recaer en el importador ninguna obligación en lo que se refiere a los gastos de publicidad para la marca, sino que él soporta estos gastos.

B) El proveedor y el importador asumen cada uno parte de los gastos de publicidad relativos a la marca.

C) El importador soporta todos los gastos de publicidad para la marca.

La venta considerada por la Definición de Bruselas es una venta en la que el pago del precio constituye la única prestación efectiva del comprador. Como el precio pagado o por pagar por el importador en los casos B) y C) no es la única prestación efectiva del comprador, procede ajustar dicho precio.

Un distribuidor exclusivo que haga publicidad para la marca asume una función que, en el caso de mercancías vendidas en condiciones de libre competencia, incumbe al fabricante extranjero. Si el distribuidor exclusivo asume esta función y soporta los gastos —o parte de ellos—, el precio al que el fabricante extranjero le vende sus mercancías no comprende tales gastos. Estos se incluirían en el precio, si el fabricante extranjero se encargara de la publicidad para la marca, vendiendo las mercancías en las condiciones previstas por la Definición.

Sin embargo, no debe pensarse que todos los gastos de publicidad realizados por un distribuidor exclusivo de mercancías destinadas a ser vendidas con una marca extranjera de fábrica serían soportados por el suministrador, si éste vendiera las mercancías en condiciones de libre competencia. Algunos de estos gastos pueden, en efecto, referirse a la publicidad —hecha por este distribuidor, mencionando la marca, con objeto de revender las mercancías— de la misma naturaleza de la que efectuaría un importador independiente, para mercancías sin marca o para productos con marca de los que no fuera distribuidor exclusivo.

Teniendo en cuenta las consideraciones precedentes y basándose en los hechos citados, el Comité ha expresado el oportuno criterio, para establecer el valor en Aduana de las máquinas conforme a la Definición, ajustando el precio pagado por D, con el fin de tener en cuenta los gastos de publicidad que soporta; pero únicamente en la medida, en que tales gastos excedan de los que asumiría si el fabricante extranjero MF se encargara de la publicidad para la marca, vendiéndole las mercancías en condiciones de libre competencia.

La ausencia en el contrato de cualquier obligación referente a gastos de publicidad para la marca, a efectuar por D, no invalida esta conclusión.

XXXVII. Canon calculado en función de la cantidad de productos textiles nacionales tratados con una preparación química importada

Pregunta: Una Empresa química extranjera, MF, produce una preparación química para el tratamiento de productos textiles, según un procedimiento de acabado patentado. El procedimiento en cuestión consiste en un sencillo proceso que prevé la disolución, en proporción determinada, de la preparación química en agua y el planchado de los textiles, a temperatura dada, una vez que han sido impregnados con la solución. El método utilizado es similar al que se emplea para la impregnación y apresto de los tejidos. La preparación química —no patentada—, que se vende con una marca de fábrica registrada, es indispensable para la aplicación del procedimiento patentado, porque no existe en el mercado ningún producto parecido o equivalente.

La Empresa MF ha creado en el país de importación una filial, S, a la que le ha concedido el derecho exclusivo de explotar el procedimiento patentado en este país. Con este fin, S ha sido encargado de dar a conocer este procedimiento a los fabricantes de textiles establecidos en dicho territorio, y de establecer con ellos contratos de explotación del procedimiento patentado, que da lugar al uso de la preparación química vendida con la marca.

Según estos contratos, los fabricantes de textiles:

— Obtienen informes detallados referentes al procedimiento patentado y el derecho a tratar los productos textiles por este procedimiento, que lleva aparejado la utilización de la preparación química importada.

— Obtienen el derecho a imponer en los textiles tratados la marca registrada, la que abarca tanto la preparación química importada como los textiles tratados por medio de esta preparación.

— Compran directamente a MF la preparación química vendida con la marca registrada.

— Pagan a la filial S un canon, calculado en función de la cantidad de textiles tratados con la preparación química importada.

Los textiles tratados ostentan la marca, para indicar al comprador que han sido sometidos al procedimiento patentado con la preparación química importada y han adquirido, por ello, las cualidades anunciadas en la publicidad hecha para la marca.

Para determinar el valor en Aduana de la preparación química importada sobre la base del precio pagado al proveedor MF, ¿es preciso ajustar este precio para tener en cuenta la cantidad pagadera a S?

(*) Véase también el Estudio I.

El Comité ha considerado que:

Conforme al artículo I de la Definición, el valor de la preparación química importada es el precio que se estima pudiera fijarse para este producto en el momento en que los derechos de Aduana son exigibles, como consecuencia de una venta efectuada en condiciones de libre competencia entre un comprador y un vendedor independientes uno de otro.

Según los términos del artículo II de la Definición, una venta efectuada en condiciones de libre competencia entre un comprador y un vendedor independientes es una venta en la que el pago del precio de la mercancía constituye la única prestación efectiva del comprador. Como el precio pagado al proveedor MF no es la única prestación del comprador, dicho precio no cumple las condiciones previstas en el artículo II.

Si el valor en Aduana se establece sobre la base del precio pagado a MF, aplicando la nota interpretativa 5 del artículo I, habrá que ajustar eventualmente este precio, para tener en cuenta los diversos elementos que, en la venta considerada, están en disconformidad con el concepto del valor. Por consiguiente, es necesario determinar en qué medida habría sido el precio distinto, si el pago del mismo hubiera constituido la única prestación del comprador. En el caso considerado, las prestaciones efectivas del comprador están constituidas por el pago a MF del precio facturado y a S de un canon, que es función de la cantidad de textiles tratados con la preparación química importada. Es preciso, pues, determinar si una parte del canon se paga como contrapartida de una cláusula del contrato, con valor propio, distinto e independiente del de la preparación química importada.

El pago del canon confiere a los compradores el derecho: — De utilizar la preparación química vendida con la marca e importada, para tratamiento de los productos textiles.

— De aplicar para el acabado de los productos textiles el procedimiento patentado, que precisa el empleo de la preparación química importada.

— De aplicar en los productos textiles la marca, cuyo único objeto es el de indicar que han sido tratados por el procedimiento patentado, con la preparación química importada.

El derecho de utilizar el procedimiento patentado y el de aplicar la marca registrada podrían tener un valor distinto del de la preparación química importada. Sin embargo, el procedimiento patentado, que no es más que una simple forma de empleo de la preparación química importada, no puede separarse de la utilización de ésta, y, por tanto, el derecho de utilizar el procedimiento patentado no posee ningún valor propio, distinto del de utilizar la preparación química importada.

Por otra parte, puesto que la marca registrada constituye simplemente la prueba de que los productos textiles han sido tratados por el procedimiento patentado y mediante la preparación química —que se vende únicamente con esta marca—, y que el procedimiento no tiene ningún valor propio, distinto del derecho de utilizar la preparación química, el derecho de aplicar la marca en los productos textiles tratados tampoco tiene ningún valor propio.

Visto lo anterior, el Comité ha expresado el criterio de que el precio pagado a MF debe ser ajustado, con el fin de tener en cuenta el valor al contado, calculado en el momento en que los derechos son exigibles, de la totalidad del producto presumible del canon a pagar en este caso.

XXXVIII. Discos de gramófono fabricados en el extranjero por cuenta de un editor establecido en el país de importación

Pregunta: Un editor de discos de gramófono ha adquirido el derecho de edición de una obra musical registrada que hace grabar en una banda magnética, soportando todos los gastos relativos a la ejecución y al registro.

El editor envía la banda magnética a un fabricante de discos establecido en el extranjero, del que es por completo independiente, y le encarga la reproducción de la grabación en un número determinado de discos. Después de la importación, el editor los vende a mayoristas y detallistas. Importa, igualmente, discos de otras marcas, que vende a mayoristas y detallistas.

En el momento de la importación de los discos que mandó fabricar en el extranjero, el editor presenta, como base de su declaración de valor en Aduana, la factura del fabricante extendida por un importe que comprende el precio de los servicios prestados, el de los materiales utilizados, así como los gastos de entrega hasta el lugar de introducción en el país de importación.

¿Puede ser aceptado el importe de la factura como valor en Aduana? En caso negativo, ¿cómo puede establecerse este valor?

El Comité ha tenido en cuenta las consideraciones siguientes:

A) La transacción de la que son objeto los discos, y que motiva su importación, se refiere a un trabajo de encargo realizado por un precio convenido entre partes financieramente independientes.

B) La transacción de que se trata no constituye una venta en el sentido de los artículos I y II de la Definición, y el importe facturado por el fabricante extranjero al editor por los discos fabricados difiere del precio que se estima pudiera fijarse para los mismos, como consecuencia de una venta, de acuerdo con las

disposiciones de los artículos I y II, en que, por lo menos, no se tienen en cuenta los siguientes elementos:

a) Los gastos soportados o a soportar por el editor para la obtención del derecho de edición de los discos (derecho de autor).

b) Los gastos comprometidos por el editor para la ejecución y el registro de la obra en la banda magnética.

c) La diferencia que podría existir entre el importe del beneficio al que habría podido aspirar el fabricante, si los discos importados los hubiera podido vender en condiciones de libre competencia, y el importe del beneficio que, efectivamente, ha obtenido por su trabajo.

Para que la valoración pudiera basarse en el precio pagado o por pagar, se precisaría:

i) Que fuera posible establecer las diferencias eventuales que existen entre las condiciones de la transacción considerada y las de la venta teórica prevista por la Definición.

ii) Disponer de los elementos necesarios para calcular los ajustes que, incrementados al precio pagado o por pagar, tuvieran en cuenta las diferencias señaladas en el párrafo i) anterior.

D) En lo referente a los discos a valorar:

i) Las diferencias que existen entre las condiciones de la transacción considerada y las de la venta prevista por la Definición pueden expresarse por la influencia en el precio de los elementos tratados en los párrafos a), b) y c) del apartado B).

ii) Los elementos de que trata el párrafo a) pueden ser objeto, realmente, de una estimación por disco en el momento de la importación.

Los elementos del párrafo b) corresponden, bien a la totalidad de los gastos estipulados para la ejecución y el registro de la obra —si los discos importados constituyen la totalidad de la tirada a partir de este registro—, bien a una parte de estos gastos, si el registro se utilizara posteriormente en nuevas ediciones.

Los elementos del párrafo c) no se pueden determinar en el país de importación.

Teniendo en cuenta las consideraciones que preceden, el Comité ha estimado que el importe facturado no constituye una base suficiente para la valoración de los discos, que, en caso de presentarse, se debería basar en el criterio del producto probable de la venta.

Como los discos a valorar —lo mismo que los de otras marcas importadas por el editor— los vende el importador a los mayoristas, su valor en Aduana se establecerá de acuerdo con el precio cotizado a tales compradores. Hay que deducir de este precio:

— Un margen de beneficio bruto igual al que obtiene el editor en la reventa a mayoristas de discos comparables de otras marcas.

— Los gastos de entrega en el interior del país de importación y los derechos y gravámenes a la entrada, siempre que tales gastos, derechos y gravámenes no estén incluidos en dicho margen.

XXXIX. Importaciones de aparatos automáticos alquilados

Pregunta: Un fabricante extranjero, MF, de aparatos automáticos ha establecido en otro país extranjero una filial, MF-1, cuya misión consiste en alquilar estos aparatos en diferentes países, incluido el de importación, no destinándolos a la venta. Con este objeto, MF-1 ha creado una filial, I, en el país de importación, de la que uno de los directores y varios técnicos y empleados son retribuidos por MF-1. La filial I está encargada de gestionar los contratos de alquiler entre los usuarios y el arrendador MF-1, así como de preparar la conclusión de aquéllos. Además I se encarga de la entrega, instalación, garantía, inspección y conservación de los aparatos y del cobro de los alquileres por cuenta del arrendador MF-1.

Después de la firma del contrato de alquiler entre MF-1 y el arrendatario, el fabricante MF envía el aparato a la filial I, quien efectúa la importación y la entrega al arrendatario. El fabricante MF expide a su filial MF-1 una factura, en la que figura el nombre y dirección del arrendatario, y cuyo importe es satisfecho por la filial MF-1. Esta, a su vez, envía a su filial I una factura «Proforma», expedida con fines puramente contables.

Los contratos de arrendamiento prevén el pago de un alquiler, calculado en función del uso que del aparato haga el arrendatario; es decir, del número de operaciones que registre un contador que lleva la máquina. Este alquiler, que no puede ser inferior a un importe mínimo, establecido sobre una base semanal o mensual, es pagadero durante la vigencia del contrato, bien entendido que tal vigencia será la necesaria para realizar 120.000 operaciones, o un período de diez años, si aquellas operaciones no se hubieran realizado en un plazo más corto. Por consiguiente, la duración de empleo de cada aparato debe cubrir, como mínimo, 120.000 operaciones.

El contrato de alquiler estipula especialmente que el arrendador MF-1 se compromete:

- a) A entregar el aparato en el domicilio del arrendatario;
- b) A instalar el aparato;
- c) A instruir gratuitamente, por lo menos, a uno de los técnicos del arrendatario;
- d) A reparar o sustituir, gratuitamente, en materia de garantía, las piezas defectuosas, durante un periodo de tres meses, contado desde la fecha de la instalación; durante los nueve meses siguientes, el arrendador MF-1 se compromete a cambiar gratuitamente las piezas defectuosas, pero corriendo los gastos de mano de obra a cargo del arrendatario;
- e) A asegurar el aparato contra el riesgo de incendios, durante todo el periodo que comprenda el contrato.

El arrendatario se obliga a pagar:

1. Una cantidad determinada por la instalación del aparato;
2. El alquiler previsto en el contrato;
3. El costo de las reparaciones y las sustituciones de piezas, que no sean las previstas en el anterior apartado d);
4. La conservación del aparato.

¿Cuál es el método aplicable para determinar el valor en Aduana de estos aparatos?

El Comité ha considerado que el precio facturado por el suministrador extranjero MF a su filial MF-1 no hay que tenerlo en cuenta para valorar los aparatos, tal como se importan, y el precio «proforma» que el arrendador MF-1 factura a su filial I, que no es un precio ofrecido como consecuencia de una venta, no se puede tomar como base de valoración. La mejor indicación para determinar el precio al que cualquier comprador podría adquirir uno de estos aparatos, tal como se importarían con ocasión de una venta efectuada en condiciones de libre competencia, en el lugar de introducción del país de importación, la expresa el valor al contado de los alquileres previstos en el contrato, durante el periodo estimado de utilización del aparato importado. Este valor al contado, con los necesarios ajustes, podrá servir para determinar el valor en Aduana del mencionado aparato.

En el caso particular que se examina, y a falta de otros datos, resulta razonable partir del supuesto de que el aparato realizará 120.000 operaciones y de que éstas se distribuirán uniformemente en diez años; por lo tanto, se podrá calcular el importe de los alquileres que sirven de base a la determinación del valor en Aduana.

No existe ningún motivo, al establecer el valor en Aduana, para deducir del valor al contado de los alquileres previstos un margen de beneficio para el importador I, porque su única función es la de gestionar los contratos de alquiler y preparar su conclusión, no realizando, pues, más que una actividad comparable a la de un agente de distribución. Tampoco podría admitirse la deducción de algún beneficio para el arrendador MF-1, ya que, en la venta hipotética considerada, éste actúa como vendedor y el beneficio del mismo forma parte del precio.

Se puede admitir razonablemente que una garantía de doce meses —que incluye los gastos de mano de obra durante los tres primeros meses— no es normal para esta clase de mercancías; por consiguiente, tampoco hay motivo suficiente para justificar un ajuste del valor al contado de los alquileres previstos, relativo a las obligaciones que, en materia de garantía, prevé el apartado d) de la pregunta.

El Comité ha emitido el criterio de que el valor en Aduana del aparato se debe considerar igual al valor al contado de la suma de alquileres que correspondan a 120.000 operaciones, disminuido en los gastos periódicos siguientes, distribuidos en partes iguales durante los diez años:

- a) Los gastos del seguro contra incendios del aparato alquilado;
- b) Los gastos administrativos comprometidos por la filial I (comprobación de los contadores, facturación, cobro de alquileres, pago de cantidades por cuentas de MF-1, etc.);
- c) Del valor al contado que se obtiene de esta forma, procede descontar a continuación:
- d) Los gastos de transporte del aparato desde el puerto o lugar de introducción en el país de importación hasta los locales del arrendatario;
- e) Los gastos de despacho;
- f) Los derechos e impuestos exigibles como consecuencia de la importación del aparato.

XL. Reducciones temporales de precios

Pregunta: Para la venta a mayoristas, un distribuidor exclusivo importa detergente en polvo en envases destinados a la venta al por menor, que llevan la marca de comercio del fabricante extranjero. El distribuidor exclusivo no está asociado financieramente con el fabricante extranjero.

Anteriormente, se facturaban las mercancías al distribuidor exclusivo al precio de 20 unidades monetarias el paquete, y habiendo comprobado la Administración interesada que el contrato de distribución exclusiva no influye en dicho precio, se aceptó éste como base de valoración.

Un nuevo envío se factura al precio de 16 U. M. por paquete, llevando éstos la indicación «Vendido 4 U. M. más barato». Los paquetes que contienen esta mención son del tipo y dimensiones habituales.

Se ha probado, a satisfacción de la Administración aduanera interesada que:

— El distribuidor exclusivo no realiza ningún gasto en interés del fabricante extranjero, para asegurar la publicidad de las mercancías;

— La reducción de 4 U. M., indicada en los envases, se aplica en todas las fases de la distribución, incluso en la venta al consumidor;

— En el país de importación, es práctica normal entre los fabricantes nacionales de detergentes en polvo reducir, de vez en cuando y por cortos periodos de tiempo, sus precios de venta al consumidor;

— La reducción de precio concedida por el fabricante extranjero coincide con esta práctica;

— El producto que se presenta en envases sin marcar no se importa al mismo tiempo que la expedición que se considera.

¿Debe aceptarse como base para la determinación del valor en Aduana el precio de factura de 16 unidades monetarias por paquete?

El Comité ha tenido en cuenta las siguientes consideraciones:

Las mercancías de que se trata son importadas en virtud de una venta, en la que el precio de 16 U. M. no está influido por el contrato de distribución exclusiva, y en la que el distribuidor exclusivo no realiza ningún gasto de publicidad de las mercancías, en interés del suministrador extranjero. Habida cuenta de la situación competitiva existente en el país de importación, debida al hecho de las reducciones de precios practicadas de vez en cuando, no hay nada que permita presumir que el precio que se estima pudiera fijarse para las mercancías importadas, como consecuencia de la venta considerada por la Definición, sería más elevado. En estas condiciones no se puede tomar en consideración un precio superior a 16 U. M., para la determinación del precio normal de las mercancías a valorar, por la única razón de que el precio aplicado en ventas anteriores para mercancías similares (envases sin marcar) fuera de 20 U. M.

Teniendo en cuenta los hechos expuestos, el Comité ha emitido el criterio de que las mercancías que constituyen el envío de que se trata deben valorarse en 16 unidades monetarias el paquete, con reserva de los posibles ajustes a efectuar en virtud del párrafo 2) del artículo I de la Definición.

XLI. Mercancías que no se han vendido todavía en el momento de la valoración. Gastos de almacenaje ocasionados después del despacho

Pregunta: El suministrador A, establecido en el país X, está representado en el país Y por la firma I, que actúa en nombre y por cuenta de A, para la venta de sus productos a usuarios industriales. Las mercancías suministradas por A se envían por mar, en expediciones de 10.000 a 12.000 toneladas, con destino al puerto P, en el país Z.

Por término medio, dos dozavos, aproximadamente, de mercancías se transbordaban en P a gabarras y se importan por vía fluvial en el país Y, para entrega directa a los compradores de este país, a los que se habían vendido antes de su llegada a P.

Cinco dozavos de mercancías se almacenan en P, y, después de venderlas, se entregan directamente a los compradores del país Y en expediciones individuales.

El resto de las mercancías se envía inmediatamente por vía fluvial a diversos puertos interiores del país Y, donde, después de su despacho, se almacenan. Las mercancías se sacan de los almacenes y se entregan a los compradores a medida que se van vendiendo. Cada importación de mercancías destinadas a su almacenamiento en el país Y alcanza una cantidad que no excede de la que puede ser objeto de una venta individual.

Los precios de las mercancías se acuerdan libremente entre los diversos compradores y la firma I, la que, sin embargo, no está autorizada para vender por bajo de un determinado precio.

La cantidad a que ascienda cada venta y el hecho de que las mercancías se entreguen directamente a los compradores desde P, o bien que se almacenen en P o en el país Y, antes de venderse, no influyen ni en el precio cotizado por I ni en el precio mínimo exigido por A.

Los gastos de almacenaje producidos en el país Y los paga I y los carga a la cuenta de A, para deducirlos del producto de las ventas.

¿Cómo hay que establecer el valor en Aduana de las mercancías que se han vendido en el país Y después de su almacenaje en el mismo, y especialmente, hay que considerar los gastos de almacenaje como elemento deducible para la valoración?

El Comité ha emitido el siguiente criterio:

Las mercancías almacenadas después del despacho, para entregarlas I a los compradores, no han sido objeto de una venta en el momento de la valoración.

La mejor indicación del precio que se estima pudiera fijarse para estas mercancías, en tal momento, como consecuencia de una venta conforme a la Definición, la representa el precio efectivamente cotizado por A, por intermedio de I, para mercancías idénticas, entregadas directamente desde P a los compradores del país Y.

Resulta, pues, que, en el caso que se examina, los gastos de almacenaje no deben considerarse como un elemento deducible para la valoración.

XLII. Precio uniforme para entregas al mismo comprador en diferentes destinos interiores

Pregunta: Un distribuidor exclusivo importa detergentes. El vendedor extranjero acondiciona la mercancía en envases al por menor, agrupando veinte de dichos envases en un paquete.

Las mercancías se transportan directamente por ferrocarril, desde la fábrica del vendedor (punto B), a los tres establecimientos del importador situados en los puntos R_1 , R_2 y R_3 en el interior del país de importación, pasando previamente por el lugar de introducción (punto T).

Los paquetes de detergente se entregan en los puntos R_1 , R_2 y R_3 a un precio uniforme de 400 unidades monetarias, franco destino, sin despachar de Aduanas.

El importador ha demostrado que los gastos de transporte de un paquete desde el punto B son los siguientes:

- Hasta T: 8 unidades monetarias.
- Hasta R_1 : 10 unidades monetarias.
- Hasta R_2 : 12 unidades monetarias.
- Hasta R_3 : 13 unidades monetarias.

¿Es necesario ajustar el precio franco destino para deducir los gastos relativos al transporte efectuado más allá del punto T? En caso afirmativo ¿cómo se determina la cuantía de tal deducción?

El Comité ha emitido el Criterio siguiente:

Para determinar el valor en Aduana, es necesario tener en cuenta lo dispuesto en el artículo 1 2) de la Definición. En el caso expuesto, no hay nada que demuestre que, si las mercancías se vendieran con entrega en el punto T, se aplicaría el precio de 400 unidades monetarias.

Puesto que el importador ha demostrado que los gastos interiores de transporte para la entrega de las mercancías en los puntos R_1 , R_2 y R_3 son diferentes, está justificado efectuar las correspondientes deducciones del precio de venta.

Sin embargo, la deducción de este precio de los gastos de transporte reales, que corresponden a las respectivas diferencias entre, por una parte, los gastos de transporte desde el punto B a los puntos R_1 , R_2 y R_3 y, por otra, los gastos de transporte entre los puntos B y T conduciría a atribuir tres valores en Aduana diferentes a un artículo vendido al mismo precio por el mismo vendedor al mismo comprador.

Para determinar el valor en Aduana de las mercancías importadas, un método práctico de ajuste, respecto a los gastos del transporte realizado en el interior del país de importación, consistiría en fijar, de acuerdo con el distribuidor exclusivo, un promedio de dichos gastos y deducir el importe obtenido del precio franco destino de 400 unidades monetarias.

XLIII. Importación de copias de cuadros: Derechos de autor adquiridos en el país de importación

Pregunta: Un comerciante de cuadros establecido en un determinado país adquiere el derecho de reproducir un cuadro, pintado por un artista que reside en el mismo país. El comerciante encarga la reproducción del citado cuadro a un impresor extranjero, que realiza todos los trabajos preparatorios y suministra las materias primas necesarias para hacer las copias.

En el momento de importarse las reproducciones, el declarante presenta, como justificante de su declaración, la factura del impresor extranjero, en la que sólo figura el importe cargado en cuenta por su trabajo y por las materias primas suministradas, así como por los gastos de transporte de las reproducciones hasta la frontera. El declarante solicita que dichas reproducciones se valoren según el precio facturado.

¿Puede aceptarse tal precio como valor en Aduana? En caso negativo, ¿cómo puede determinarse el valor?

El Comité ha tenido en cuenta las consideraciones siguientes:

La Definición de Bruselas exige que las mercancías se valoren según el precio que se estima pudiera fijarse, como consecuencia de una venta efectuada en condiciones de libre competencia entre un comprador y un vendedor independientes uno de otro.

En el caso que se considera, las mercancías a valorar son reproducciones de un cuadro. La búsqueda del precio que se estima pudiera fijarse para las mismas, en condiciones de libre competencia, exige el conocimiento de determinados elementos de hecho, en especial el importe que estaría dispuesto a aceptar por estas reproducciones un vendedor en condiciones de libre competencia y el que un comprador, en iguales condiciones, estaría dispuesto a pagar por adquirirlas.

Los únicos elementos de hecho conocidos en el presente caso son los siguientes:

- a) La importación de que se trata constituye una operación comercial.
- b) El comerciante de cuadros ha soportado determinados gastos relacionados con las mercancías importadas, como son:
 - i) Las sumas pagadas para adquirir el derecho de autor o, en el supuesto de que tal derecho no se aplique en su

totalidad a la mercancía importada, la parte de dichas sumas imputable a las reproducciones importadas.

ii) El importe facturado por el impresor extranjero.

iii) Los demás gastos relativos, por un lado, a la transacción que da lugar a la importación de las mercancías a valorar y, por otro lado, a la entrega de dichas mercancías en el puerto o lugar de introducción en el país de importación.

El Comité, teniendo en cuenta estas consideraciones, ha expresado el criterio de que un vendedor, en condiciones de libre competencia, no estaría dispuesto a aceptar por las reproducciones de que se trata una suma inferior al importe de los gastos enumerados en los anteriores párrafos b) i), ii) e iii), y que un comprador, en las mismas condiciones, estaría dispuesto a pagar, por lo menos, esa cantidad. En tales circunstancias, el valor en Aduana de las mercancías importadas no sería inferior al importe de dichos gastos.

El Comité ha estimado que los elementos de hecho que han sido puestos en su conocimiento no permiten formular otras conclusiones.

Para determinadas mercancías, existen en algunos países disposiciones nacionales, en virtud de las cuales puede concederse una reducción de derechos sobre el importe total que debería percibirse en base al precio que se estima pudiera fijarse, como consecuencia de una venta de acuerdo con la Definición de Bruselas. Estas disposiciones pueden conducir, por ejemplo, a no tomar en consideración el valor de los derechos de autor pertenecientes a personas naturales del país o a personas jurídicas establecidas en el país.

En todos estos casos, tales disposiciones afectan únicamente al importe de los derechos exigibles, sin ejercer influencia alguna en la determinación del valor de las mercancías de acuerdo con la Definición de Bruselas.

XLIV. Valor en Aduana de soportes de sonido y de matrices, importados para la fabricación de discos de gramófono

Pregunta: Un fabricante de discos de gramófono importa una obra musical, que se presenta en forma de un soporte de sonido, gravado con un derecho «ad valorem», que se calcula sobre el valor del artículo, tal como se importa. La obra musical se destina, después de la importación, a ser difundida mediante la edición de discos de gramófono, sobre los cuales se percibirán cánones por el derecho de reproducción.

¿Deben incluirse los cánones en el valor en Aduana del soporte de sonido?

El Comité ha emitido el siguiente criterio:

El propietario del derecho de autor de una obra original protegida, tal como una obra musical, dispone del derecho exclusivo de autorizar su reproducción con fines comerciales. Cuando autoriza a otra persona para reproducir la obra original protegida, por medio de un soporte de sonido o de una matriz, exige una compensación, generalmente en forma de canon, por la cesión del derecho de reproducción.

El Comité ha estimado que la protección que el derecho de autor proporciona a la obra original confiere a ésta una existencia jurídica y comercial independiente de la del soporte de sonido o de la matriz en los que está registrada. El soporte o la matriz no son más que el instrumento por medio del cual se reproduce la obra en el país de importación; es decir, el derecho de reproducción de la obra protegida no se ejerce en el país de importación hasta que dicho instrumento ha sido importado.

De conformidad con la Recomendación del Consejo de 2 de diciembre de 1964, sobre el trato aplicable en materia de valoración de mercancías al derecho de reproducción en el país de importación, el valor de dicho derecho no se incluye en el valor en Aduana de las mercancías importadas.

En consecuencia, el valor del derecho de reproducción de la obra protegida en el país de importación, mediante un soporte de sonido o una matriz, no se incluye en el valor en Aduana de éstos.

Nota: El presente criterio no modifica en absoluto los criterios números X y XLIII, que se refieren a artículos importados, en los que el derecho de reproducción fue ejercido en el extranjero.

Observación: España no ha aceptado la Recomendación del Consejo de 2 de diciembre de 1964, relativa al trato aplicable en materia de valoración al derecho de reproducción. Por este motivo, el criterio XLIV no es de aplicación a situaciones semejantes a la que considera, que puedan presentarse en importaciones en España.

XLV. Reparto de los gastos de transporte en el caso de un desplazamiento internacional, efectuado sin cambio de vehículo

Pregunta: Una firma importadora compra a un suministrador extranjero mercancías al precio unitario de 2.000 unidades monetarias, franco fábrica en el punto E. La firma importadora encarga a un transportista establecido en el país de exportación que efectúe el transporte de la mercancía por carretera, desde el punto E hasta el punto R en el país de importación, mediante pago de un precio de 200 unidades monetarias. Las mercancías entran en camión en el país de importación por el lugar de introducción T. El trayecto total del transporte desde E a R es de 960 kilómetros, de los que 640 corresponden al trayecto en el país de importación de T a R.

En el país de exportación no existen, en cuanto al tráfico internacional, tarifas obligatorias para el transporte por camión. Los fletes los negocian libremente los transportistas.

¿Cómo se determina el importe de los gastos de transporte que deben incluirse en el valor en Aduana de las mercancías importadas?

El Comité ha emitido el siguiente criterio:

Puesto que, en el caso examinado, las disposiciones contractuales relativas al transporte prevén la entrega de las mercancías al comprador en un punto situado más allá del lugar de introducción en el país de importación, para determinar el valor en Aduana, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 1 2) de la Definición, hay que reducir los gastos de transporte que se incluyan en dicho valor al importe que correspondería a la entrega en el lugar de introducción.

Si se tiene en cuenta que la inexistencia de una tarifa obligatoria para el transporte internacional impide calcular el precio efectivo del transporte, desde el punto E, franco fábrica, hasta el lugar de introducción T en el país de importación, sería admisible, como método práctico, determinar los gastos de transporte de E a T, mediante reparto proporcional a las distancias recorridas antes y después del punto T del importe efectivamente pagado por el transporte desde el punto E hasta el punto R; es decir, 200 unidades monetarias. Por consiguiente, se deben incluir en el valor de las mercancías impor-

200

tadas ——— unidades monetarias.

3.

XLVI. Rebajas concedidas para cantidades entregadas en exceso

Pregunta: Un importador ha firmado un contrato de compra-venta con un suministrador extranjero, del que es independiente, para la entrega de 1.029 metros de tejidos de lana, que, si bien presentan colores y motivos distintos, son de la misma calidad y suministrados al mismo precio franco frontera de 730 unidades monetarias el metro.

El suministrador extranjero ha enviado, en realidad, la cantidad de 1.078 metros; es decir, un exceso de 49 metros, que corresponde a una de las variedades de tejido solicitadas. La existencia de este exceso no da derecho a una rebaja por cantidad.

El importador acuerda con el suministrador quedarse con los 49 metros entregados de más, mediante el pago de una cantidad calculada sobre la base de 730 u. m. por metro, disminuida en una rebaja del 20 por 100, en lugar de devolverlos a cargo del suministrador, como tendría derecho a hacer.

El importador solicita que se deduzca dicha rebaja para calcular el valor en Aduana, alegando que, en casos semejantes, un suministrador extranjero concedería una rebaja de ese orden a cualquier comprador de tejidos de lana para la cantidad entregada en exceso.

¿La rebaja del 20 por 100 constituye un elemento que haya que tener en cuenta para determinar el valor en Aduana de las mercancías?

El Comité ha emitido el criterio siguiente:

Las mercancías a valorar constituyen un lote de 1.078 metros de tejidos de lana. Aunque en las circunstancias descritas en la pregunta, cualquier comprador podría obtener la misma reducción de precio, no puede tomarse ésta en consideración para determinar el valor en Aduana de las mercancías, puesto que ha sido concedida por el vendedor porque el comprador se ha abstenido de ejercer su derecho de devolución de las mercancías en exceso. Se trata, pues, de un elemento ajeno a la venta considerada por la Definición, que estipula, especialmente, que el pago del precio de las mercancías constituya la única prestación efectiva del comprador.

XLVII. Importación de mercancías destinadas a venderse con marca de fábrica o de comercio del importador. Contrato de licencia sin ejecución

Pregunta: El importador I compra con regularidad a la sociedad extranjera X un medicamento acondicionado en ampollas. Después de la importación, I coloca su propia marca de fábrica o de comercio en las ampollas, y las vende en el territorio que se le ha asignado, de acuerdo con un contrato de concesión exclusiva, que ha concertado con X. El contrato en virtud del cual se suministran las mercancías no tiene más amplitud que el de una concesión exclusiva; I nunca ha pagado cánones a X para compensar el derecho de vender las mercancías con su propia marca de fábrica o de comercio.

Por otra parte, X e I tienen un contrato de licencia, que autoriza a I a fabricar el medicamento, utilizando la patente de X, y a venderlo con su propia marca de fábrica o de comercio; pero este contrato no se ha aplicado nunca.

Se ha comprobado la inexistencia de asociación financiera entre I y X.

Para determinar el valor en Aduana de las ampollas, que no llevan ninguna marca en el momento de su importación, ¿se debe tomar en consideración el contrato de licencia no ejecutado, para decidir si debe incluirse en el valor en aduana el valor del derecho que posee I de utilizar su marca de fábrica o de comercio para las ampollas importadas?

El Comité ha emitido el siguiente criterio:

En el presente caso, el importador I no ha ejercitado nunca su derecho de fabricar los medicamentos en el país de importación utilizando la patente de X por lo cual, el contrato de licencia sin ejecución no añade nada a las relaciones existentes entre I y X en virtud del contrato de concesión exclusiva.

Teniendo en cuenta los elementos de hecho y las consideraciones precedentes, y a la vista del párrafo b) 1) de la Recomendación de 6 de junio de 1972, relativa a la aplicación de la Definición del Valor, en lo referente a las marcas de fábrica o de comercio, el Comité ha estimado que el valor del derecho que posee I de utilizar su marca de fábrica o de comercio en las ampollas importadas no se debe incluir en el valor en Aduana.

XLVIII. Importación de mercancías destinadas a venderse con marca de fábrica o de comercio del importador. Contrato de licencia que no afecta a las mercancías importadas

Pregunta: Desde el año 1971, la firma I importa unos aparatos ópticos, que fabrica la firma E en un país extranjero X. Después de la importación, se les impone a los aparatos ópticos la marca de fábrica o de comercio de la firma I, con la que se comercializan.

En 1973, las firmas I y E han concertado un contrato de licencia, que trata de la aplicación de determinados procedimientos en la fabricación de otros aparatos ópticos; pero la firma I ha continuado importando y vendiendo en las mismas condiciones los aparatos mencionados en el párrafo anterior.

Se ha comprobado que no existen otras relaciones entre I y E.

Para determinar el valor en Aduana de las mercancías importadas sin marca, ¿se debe tomar en consideración el contrato de licencia, que no afecta a estas mercancías, con objeto de decidir si ha de incluirse en el valor en Aduana el valor del derecho de I de utilizar su marca de fábrica o de comercio en las mercancías importadas?

El Comité ha emitido el criterio siguiente:

Puesto que el contrato de licencia no afecta a las mercancías a valorar, el Comité ha estimado que el valor del derecho que posee I de utilizar su marca de fábrica o de comercio en los aparatos ópticos importados no debe incluirse en su valor en Aduana.

XLIX. Documentos obtenidos en impresora de ordenador, importados en cumplimiento de un contrato de prestación de servicios

Pregunta: Un comerciante encarga sus trabajos de contabilidad a una Empresa de mecanización contable mediante ordenador que reside en otro país. El comerciante envía diariamente a la Empresa de mecanización los datos necesarios, relativos a sus operaciones comerciales. La Empresa de mecanización contable prepara y obtiene, con la ayuda del ordenador, la contabilidad del comerciante, a partir de dichos datos, suministrándole los siguientes documentos obtenidos en la impresora del ordenador:

Diariamente } Análisis de cuentas.
Semanalmente }
Mensualmente: }

- Índice de los clientes del comerciante.
- Copias de los originales de los extractos de cuentas, que la empresa de mecanización contable ha enviado directamente a los clientes.
- Resúmenes mensuales del Diario, comprensivos de las cuentas de existencias en almacén, el estado de ingresos, las cuentas de tesorería, etc.

La Empresa de mecanización contable factura al comerciante una suma global que comprende el conjunto de suministros y servicios, calculándose de la siguiente forma:

7,5 unidades de cuenta por cada 100 líneas de datos introducidos en el ordenador, más

4 unidades de cuenta por cada 100 originales de extractos de cuentas suministrados a los clientes.

El comerciante y la Empresa de mecanización contable no están asociados en negocios, sólo existe el contrato de prestación de servicios de que se trata.

¿Cómo se deben valorar a la importación los documentos obtenidos en la impresora? ¿Se debe determinar el valor exclusivamente sobre la base del costo del papel y del registro de los extractos de cuentas sobre el papel, o es necesario tener en cuenta el importe total facturado por los servicios prestados y los suministros enviados, o, incluso, hay que considerar otra base distinta de valoración?

El Comité ha expresado el criterio de que la única parte del importe total imputable a las mercancías importadas es el costo del papel y el costo de la impresión de los datos que figuran en el mismo. El valor en Aduana se debe, pues, determinar sobre la base de las cantidades que, en condiciones de libre competencia, se cobrarían al comerciante por el papel y por las operaciones de registro de los datos en el mismo.

ANEXO NUMERO 3

Notas del Comité del Valor

(Apartado XII-3)

INDICE

- I. Suprimida.
- II. Nota interpretativa 2 del artículo III de la Definición (expresión «après ouvrier complémentaire» - «after further manufacture»).
- III. El precio usual de competencia.
- IV. Precios reglamentados o influidos por medidas gubernamentales.
- V. Nota Interpretativa 2 del artículo III de la Definición («ouvrier complémentaire» - «further manufacture»).
- VI. Aplicación del artículo I (2) de la Definición en el caso de una Unión Aduanera.

I. Suprimida

II. Nota interpretativa 2 del artículo III de la definición (expresión «après ouvrier complémentaire» - «after further manufacture»)

1. El artículo III de la definición dispone que:

«Cuando las mercancías a valorar:

- a) Hayan sido fabricadas con arreglo a una patente de invención o conforme a un dibujo o a un modelo protegidos, o
 - b) Se importen con una marca extranjera de fábrica o de comercio, o
 - c) Se importen para ser objeto, bien de una venta o de otro acto de disposición con una marca extranjera de fábrica o de comercio, bien de una utilización con tal marca,
- el precio normal se determinará considerando que este precio comprende, para dichas mercancías, el valor del derecho de utilizar la patente, el dibujo o el modelo, o la marca de fábrica o de comercio.»

2. La nota interpretativa 2 del «addendum» al artículo III precisa por otra parte que:

«Las disposiciones del artículo III pueden aplicarse también a las mercancías importadas para ser objeto, después de sufrir un trabajo complementario, bien de una venta o de cualquier otro acto de disposición con una marca extranjera de fábrica o de comercio, bien de una utilización con tal marca.»

3. Algunas Administraciones han encontrado dificultades para la aplicación de las citadas disposiciones, por lo que se recuerda que las expresiones «après ouvrier complémentaire», que figura en el texto francés de la nota interpretativa aludida anteriormente, y «after further manufacture», que figura en el texto inglés correspondiente, se aplican, sobre todo, al caso de los productos químicos (sustancias activas), que se importan para ser utilizados en la fabricación de medicamentos. La manipulación sufrida por estas sustancias constituye un trabajo complementario en el sentido de la nota.

III. El precio usual de competencia

La nota interpretativa 5 del artículo I de la Definición del Valor no establece ninguna norma que pueda sustituir al precio normal. El precio usual de competencia mencionado en dicha nota no puede, por consiguiente, separarse del precio normal más que en lo relativo al elemento tiempo o a los ajustes previstos en el apartado 2) del artículo I de la Definición.

La Recomendación del Consejo sobre la aplicación de la Definición del Valor precisa cuáles son los precios que no se pueden considerar como los que se estima pudieran fijarse, como consecuencia de una venta efectuada «dans des conditions de pleine concurrence entre un acheteur et un vendeur indépendants» o «in the open market between buyer and seller independent of each other».

Por tanto, todos los demás precios aplicados a las mercancías importadas corresponden al precio normal, del cual no pueden diferenciarse más que en lo relativo al elemento tiempo o a los ajustes previstos en el apartado 2) del artículo I de la Definición. El Comité estima que estos precios deben ser considerados, necesariamente, como precios usuales de competencia, en el sentido de la nota interpretativa 5 del artículo I de la Definición. No hay necesidad, pues, de dar una definición complementaria de la noción de «precio usual de competencia».

IV. Precios reglamentados o influidos por medidas gubernamentales

La Recomendación del Consejo sobre la aplicación de la Definición del Valor precisa cuáles son los precios que no se pueden considerar como los que se estima pudieran fijarse, como consecuencia de una venta efectuada «dans des conditions de pleine concurrence entre un acheteur et un vendeur indépendants» o «in the open market between buyer and seller independent of each other».

Las disposiciones de esta Recomendación son de aplicación general, por lo que no es necesario dar reglas especiales para la valoración de mercancías importadas, cuyo precio haya sido reglamentado o influido por medidas gubernamentales.

V. Nota interpretativa 2 del artículo III de la definición

(«ouvrier complémentaire» «further manufacture»)

1. Cuando las mercancías se importan para ser vendidas con una marca extranjera de fábrica o de comercio, la aplicación de la nota interpretativa 2 del artículo III de la Definición permite, si se utiliza el texto inglés, incluir en el valor en Aduana de dichas mercancías el valor del derecho de utilizar la marca de fábrica o de comercio correspondiente a las mismas, en el caso de que tales mercancías hayan experimentado, después de la importación y antes de ser vendidas con la marca de fábrica o de comercio, una operación cualquiera de manipulación o transformación.

2. El correspondiente texto francés de la nota podría interpretarse en el sentido de que dicha nota no permite incluir el valor del derecho de utilizar la marca de fábrica o de comercio, cuando el tratamiento que experimentan las mercancías —después de su importación y antes de su venta con la marca de fábrica o de comercio— supone operaciones complejas o técnicas.

3. Ahora bien, la nota interpretativa 2 tiende a asegurar que las disposiciones del artículo III, relativas a las marcas de fábrica o de comercio, puedan aplicarse, cualquiera que sea la importancia de las operaciones sufridas por las mercancías con posterioridad a la importación.

4. Por consiguiente, debe atribuirse a la expresión francesa «ouvrier complémentaire» el sentido del texto inglés; es decir, «trabajo o transformación posterior».

VI. Aplicación del artículo I (2) de la definición en el caso de una Unión Aduanera

El Comité del Valor opina que, a los fines de valoración de las mercancías importadas en una Unión Aduanera, el territorio aduanero de dicha Unión se debe considerar que es «el país de importación» a que alude el artículo I (2) de la Definición.

ANEXO NUMERO 4

Estudios realizados por el Comité del Valor

(Apartado XII-4)

INDICE

- I. Gastos realizados por los distribuidores exclusivos o los concesionarios únicos para la «prospección», creación y mantenimiento del mercado.
- II. Recomendación relativa a la aplicación de las disposiciones del artículo III y de su Nota Interpretativa 2 (aplicación detallada).
- III. Valor en Aduana de los ordenadores y de los soportes de programas.
- IV. Aplicación de la Recomendación relativa al derecho de reproducción.
- I. Gastos realizados por los distribuidores exclusivos o los concesionarios únicos (*) para la «prospección», creación y mantenimiento del mercado

Introducción

1. Las notas explicativas, así como los criterios XIX y XXXVI, han establecido, en cuanto a gastos de «prospección», creación y mantenimiento del mercado, unos principios generales relativos a la incidencia de estos gastos sobre el valor en Aduana de mercancías importadas por los distribuidores exclusivos.

2. Puesto que las Administraciones han encontrado dificultades considerables en la aplicación de dichos principios, se considera útil formular indicaciones de orden práctico para facilitar, si llega el caso, el cálculo del ajuste que debe aplicarse al precio pagado o por pagar, conforme a los mencionados principios generales.

3. La gran diversidad de casos de este tipo, y las características propias de cada caso particular, exigen que, en cada uno, se tengan en cuenta todas las circunstancias particulares que lo rodean, así como las condiciones generales propias de la rama comercial de que se trate. Por estas razones, el Comité ha admitido que sería inútil buscar una fórmula general aplicable en todos los casos, o incluso varias fórmulas diferentes para determinadas clases de casos. Pese a ello, ha estimado deseable, con el fin de armonizar las prácticas adoptadas por los países miembros, determinar el mejor método a seguir para reunir, en toda la amplitud posible, los elementos de hecho necesarios para el cálculo del ajuste a realizar. La apreciación de tales elementos de hecho exige, en el último análisis, mucha prudencia y ponderación.

(*) Las expresiones distribuidores exclusivos y concesionarios únicos se entienden en el sentido indicado en las notas explicativas. En el presente estudio, la expresión distribuidor exclusivo designa igualmente al concesionario único.

Regla aplicable

4. La presente nota tiene por objeto analizar los elementos a tomar en consideración para determinar, en los casos en que se efectúa la valoración de conformidad con la nota 5 del artículo I sobre la base del precio pagado o por pagar, la medida en que es preciso tener en cuenta los gastos realizados por los distribuidores exclusivos para la «prospección», creación y mantenimiento del mercado de mercancías importadas y vendidas con el nombre o la marca del suministrador extranjero. Esencialmente, el problema que se plantea es el de saber si el precio de las mercancías habría sido aumentado —y en qué cuantía—, en el supuesto de que no existiese ninguna vinculación entre el suministrador y el distribuidor exclusivo, y el primero, al vender sus mercancías en condiciones de libre competencia al precio normal considerado por la Definición, soportara por sí mismo los gastos necesarios para la «prospección», creación y mantenimiento del mercado.

Acuerdos de exclusividad

5. Las formas que eligen los suministradores extranjeros y sus distribuidores exclusivos para concertar sus transacciones son muy variadas. En un extremo de la gama, están los casos en los que un convenio formal estipula detalladamente las respectivas obligaciones de las partes en materia de «prospección», creación y mantenimiento del mercado, así como el reparto de los gastos que serán realizados a tal efecto. En el otro extremo de la gama, se encuentran los casos en que se trata únicamente de una exclusividad de hecho, sin acuerdo formal, quedando entendido, simplemente, que el suministrador no venderá sus mercancías a otros compradores en el territorio de la concesión.

6. Aunque la exclusividad se separa de las condiciones de libre competencia, tal como son consideradas por la Definición, en el sentido de que impide a otros compradores —distintos del distribuidor exclusivo— procurarse del suministrador las mercancías de que se trata, sin embargo, es preciso no deducir «ipso facto» que un acuerdo de exclusividad libera al suministrador de los gastos relativos a la «prospección», creación y mantenimiento del mercado y que, en consecuencia, el precio pagado o por pagar por el distribuidor exclusivo es inferior al que se pagaría en condiciones de libre competencia.

7. La exclusividad puede concederse por numerosas y diferentes razones e implica, en ciertos casos, ventajas tanto para el vendedor como para el comprador. Si el distribuidor exclusivo no vende más que las mercancías de un único suministrador, puede estimarse, a primera vista, que el convenio beneficia a este último, porque, en principio, el distribuidor dedicará todos sus esfuerzos a la venta de una sola marca de mercancías. De manera similar, el Convenio puede ser sumamente ventajoso para el suministrador, cuando la firma del distribuidor es una de las primeras de la plaza, conocida por la gran selección que tiene de mercancías de primera calidad; sin embargo, es preciso resaltar que es frecuente en tal caso que sea el importador quien desea asegurarse, por su propio interés, la exclusividad de una marca extranjera acreditada. Puede que quiera conservar la posición dominante que ha alcanzado en el mercado de ciertas especialidades, o evitar que otros obtengan beneficio de la publicidad hecha por él o de otras medidas que haya adoptado para incrementar sus ventas.

La exclusividad que el suministrador concede al distribuidor constituye para el primero una prestación, por la que puede, en compensación, exigir al distribuidor una cifra mínima de ventas. Las razones que impulsan a las partes a realizar un acuerdo relativo a la concesión pueden, por consiguiente, ser muy complejas. Las ventajas se pueden equilibrar, hasta el punto de que el precio a pagar por el distribuidor exclusivo no difiera de aquel al que el suministrador vendería las mercancías en las condiciones de libre competencia consideradas por la Definición.

8. Los fabricantes de productos de marca tienen interés, esté o no el comercio de distribución ya establecido o hasta cuando éste se muestra deseoso de comprar sus productos, en iniciar y conservar la colocación de dichos productos por medio de la publicidad, e incluyen normalmente en su precio de venta los gastos de publicidad que efectivamente han soportado. Si un distribuidor exclusivo asume por su cuenta estas cargas es decir, si soporta él mismo, total o parcialmente, los gastos de publicidad, el precio que paga por las mercancías no constituye «la única prestación efectiva del comprador», en el sentido del artículo II de la Definición, y este precio es inferior al que cobraría el suministrador al distribuidor exclusivo, si este último no soportara los gastos de que se trata.

Incidencia de los gastos de publicidad sobre el precio

9. Es relativamente sencillo determinar la influencia ejercida sobre el precio por los gastos de «prospección», creación y mantenimiento del mercado, cuando las estipulaciones del contrato, comprobadas por los datos consignados en la contabilidad del importador, permiten establecer que tales gastos son soportados:

a) Integramente por el suministrador extranjero, quien los paga directamente o reembolsa las cantidades adelantadas por el importador.

b) Por el importador, quien expresamente se beneficia, como contrapartida, de una reducción de precio.

c) Por el importador, en virtud de una obligación contractual con respecto al vendedor.

10. Más difícil es determinar la incidencia de estos gastos sobre el precio cuando, aunque se haya establecido que la marca sea objeto de publicidad en el país de importación, el contrato de exclusividad no proporcione ninguna indicación al respecto.

11. Para apreciar la virtud, separación entre el precio aplicado a un distribuidor que toma a su cargo los gastos relativos a la «prospección», creación y mantenimiento del mercado y el precio que se le fijaría si no los asumiese, pueden, en general, suministrar indicaciones útiles los elementos siguientes:

a) Los descuentos, cualquiera que sea el término utilizado para designarlos, si figura especificado en un acuerdo formal que son concedidos en consideración de la actividad del distribuidor en materia de publicidad.

b) Los gastos (cuantía o naturaleza) que el distribuidor se ha comprometido formalmente a hacer en materia de publicidad.

c) Cualquier comisión o indemnización pagadera por el suministrador al distribuidor exclusivo, en el supuesto de que el primero vendiera directamente las mercancías a un cliente establecido en el territorio de la concesión. Sin embargo, es necesario ser prudente al apreciar el importe de tal comisión, pues puede incluir un elemento de penalización y dar, en consecuencia, una indicación inexacta de la posible reducción de precio que se trata de determinar.

d) La diferencia entre el precio al que compra las mercancías el distribuidor exclusivo y aquel al que las revende, comparando a con la correspondiente diferencia determinada para una cantidad suficiente de distribuidores exclusivos de mercancías similares, que no soporten gastos de publicidad para marca, o con la correspondiente diferencia determinada para una cantidad suficiente de transacciones comparables, concertadas en condiciones de libre competencia.

e) La comparación con los precios de libre competencia que se han cotizado en el período inmediatamente precedente a la concesión de la exclusividad, y un análisis de los motivos que han provocado la posible alza o baja.

12. Es evidente que todos estos indicios no tienen, en general, más que un valor indicativo. En cualquier caso, y teniendo en cuenta que con mucha frecuencia es imposible determinar exactamente la diferencia a que se refiere el apartado 11, se deberán valorar con la mayor precisión posible los gastos relativos a la «prospección», creación y mantenimiento del mercado, soportados por el importador, y cuya carga correspondería al suministrador, si vendiese sus mercancías a persona distinta de un importador exclusivo, que soporta estos gastos.

Actividades y servicios publicitarios a tomar en consideración

13. Para determinar el importe de los gastos realizados para la «prospección», creación y mantenimiento del mercado, es preciso tomar en consideración todas las actividades y servicios relacionados con dichos gastos, especialmente:

a) Publicidad general directa de cualquier clase, en revistas profesionales o periódicos, radio, televisión, por medio de paneles publicitarios, por carteles colocados en trenes o autobuses, etcétera.

b) Envío de prospectos y de noticias técnicas, bien directamente a determinados usuarios en potencia, bien según listas generales de direcciones de posibles clientes.

c) Exposiciones y ferias, públicas o reservadas para comerciantes.

d) Demostraciones de todo tipo, efectuadas ante comerciantes o usuarios.

e) Mantenimiento de salas de exposición.

f) Organización o coordinación de campañas de venta en una región determinada.

g) Adaptación de noticias publicitarias o técnicas redactadas por el suministrador.

h) Establecimiento de una red de distribución en el país de importación y, si fuere necesario, designación de subconcesionarios oficiales.

i) Concesión de una garantía y organización de un servicio gratuito de mantenimiento y sustitución de piezas, en aplicación de dicha garantía.

Determinación de los gastos imponderables

14. El cálculo de los gastos realizados por cada uno de los conceptos indicados en el apartado precedente proporciona los elementos a partir de los cuales se puede valorar el importe de los gastos que el suministrador hubiera debido tomar a su cargo, si hubiese vendido las mercancías a uno o a varios compradores que no estuviesen dispuestos a asumirlos por su propia cuenta. Es preciso estudiar epígrafe por epígrafe, para determinar si se trata de gastos que, total o parcialmente, son realizados en interés del suministrador extranjero, o de gastos que normalmente serían soportados por el revendedor para desarrollar sus propios negocios. En efecto, es evidente que, tanto el importador que compra mercancías en condiciones de libre competencia, como el distribuidor exclusivo cuyo suministrador extranjero soporta todos los gastos de «prospección», creación y mantenimiento del mercado para las mercancías de marca, se encuen-

tran generalmente forzados a realizar gastos publicitarios relativos a su propia actividad de vendedor. En este terreno, hay que tener en cuenta la variedad de sistemas de distribución, propios de cada rama comercial, y del papel efectivo que cumplen los importadores en dichos sistemas. Los gastos publicitarios que normalmente serían realizados por cualquier fabricante de mercancías de marca son, en general, los que se refieren a todo esfuerzo publicitario concebido y realizado para dar a conocer el nombre o la marca del producto a los consumidores, y crear, de tal modo, por encima del comercio de distribución, una demanda de dicho nombre o marca por parte del consumidor.

15. El que un fabricante aplique una marca o un nombre registrado a sus mercancías es un hecho muy característico del comercio moderno, y tal práctica tiende a generalizarse cada vez más. Para vender las mercancías de marca, es necesario hacerles publicidad, y la continuidad de ésta es necesaria para asegurar la regularidad de las ventas. Los mercados se crean y conservan a escala nacional, y a menudo también a nivel internacional. El propietario de la marca no debe, en ningún caso, disminuir su esfuerzo publicitario, si quiere conservar su clientela. Es necesario hacer publicidad incluso para los productos más conocidos, tales como grandes periódicos o vehículos automóviles de marcas que gozan de renombre mundial. Ningún comprador, actuando en condiciones de libre competencia, podría permitirse asumir la carga de dicha publicidad, si pagase el mismo precio que cualquier otro comprador. El distribuidor que vende mercancías de marca, tenga o no derechos exclusivos, no tiene normalmente más función que la de mantener su stock a un nivel suficiente y hacer saber que dispone de dichas mercancías. Los gastos de publicidad que este distribuidor realiza normalmente en su propio interés son los relacionados con los esfuerzos publicitarios emprendidos para promover la venta de sus mercancías entre sus clientes directos.

16. En consecuencia, el problema examinado no se resuelve mediante un simple reparto, sino que, en realidad, se trata de determinar, en cada caso particular y para cada uno de los epígrafes a) a d) mencionados en el anterior apartado 13, en qué medida el suministrador ha sido realmente relevado de los gastos de que se trata.

Para determinar el precio al que el suministrador extranjero estaría dispuesto a vender sus mercancías en condiciones de libre competencia, será preciso, según las circunstancias propias de cada caso, bien considerar total o parcialmente los gastos relativos a los diferentes epígrafes citados, o bien descartarlos. Normalmente, sería ilegítimo e injusto deducir de los elementos de hecho reunidos que algunos gastos determinados (por ejemplo, gastos de publicidad en los periódicos) son siempre íntegramente soportados por el suministrador. Tampoco es lícito suponer que un distribuidor exclusivo soporta conjuntamente la totalidad de los gastos que normalmente incumben al suministrador y los gastos que, en materia de publicidad, haría usualmente un importador independiente.

17. La distinción que debe efectuarse, a efectos de valoración, entre los gastos que habitualmente serían soportados por un suministrador extranjero y aquellos que normalmente serían soportados por un importador independiente, podría expresarse en función de los diferentes escalones del sistema de distribución. Podrían clasificarse entre los gastos de la primera categoría —los que normalmente serían soportados por un suministrador extranjero— los relativos a la publicidad dirigida al público, así como los de la publicidad que va dirigida más allá del nivel comercial de los clientes directos del importador.

18. Es necesario resaltar que, para determinar cualquier posible diferencia de precio, la apreciación de los elementos de hecho, reunidos según el método anteriormente descrito, exige que la distinción que acaba de ser sugerida se aplique con flexibilidad y prudencia.

Gastos iniciales y gastos extraordinarios de publicidad

19. Cuando se introduce por primera vez un producto en el mercado del país de importación, los gastos iniciales de publicidad, realizados para conquistar un lugar en dicho mercado, son con frecuencia demasiado elevados, como para poderlos recuperar totalmente a corto plazo del precio al que deben venderse las mercancías, para sostener efectivamente la competencia.

20. Cuando el distribuidor exclusivo soporta los gastos iniciales de publicidad, éstos se deben tener en cuenta para determinar el valor en aduana. A este efecto, conviene buscar el precio que se estima pudiera fijarse como consecuencia de una venta efectuada en condiciones de libre competencia, en atención al hecho de que un comprador independiente, que estuviera dispuesto a adquirir las mercancías en tales condiciones, no pagaría un precio que no le permitiera obtener un margen de beneficio satisfactorio, al revender las mercancías. Por consiguiente, en la práctica, hay que ajustar el precio pagado o por pagar por el distribuidor exclusivo, extendiendo los gastos iniciales de publicidad considerados durante un período de tiempo suficientemente largo, de tal forma que la diferencia entre el valor así obtenido y el precio de reventa corresponda, aproximadamente, al margen que obtendría un comprador que actuara en condiciones de libre competencia.

21. Se puede plantear un problema similar con los gastos de una campaña publicitaria extraordinaria, lanzada para promover la venta de un producto que se encuentra ya en el

mercado. Cuando tales gastos son soportados por el distribuidor exclusivo, se deben tomar igualmente en consideración, a los efectos de la determinación del valor en Aduana, y el ajuste aplicable al precio pagado o por pagar —además del ajuste ya aplicado en función de los gastos corrientes de publicidad— se calculará según las indicaciones contenidas en el anterior apartado 20, en relación con los gastos iniciales de publicidad. En la práctica, el importe de este ajuste complementario, será, por lo general, de pequeña importancia —y hasta insignificante—, cuando los elementos de hecho permitan deducir que el precio que se estima pudiera fijarse en las condiciones consideradas en el artículo 11) no se ha modificado, como consecuencia de los gastos relativos a la publicidad, que excedan de los que se hacen normalmente; por ejemplo, cuando los precios de compra y de venta no han variado a causa de la campaña publicitaria extraordinaria.

Conclusión

22. Inspirándose en las consideraciones desarrolladas en la presente nota, debe poderse resolver el problema de los gastos realizados por los distribuidores exclusivos para la «prospección», creación y mantenimiento del mercado, cuidando de no perjudicar al distribuidor exclusivo, en comparación con los importadores que actúan en condiciones de libre competencia y son libres de hacer la publicidad que juzguen útil para las mercancías importadas, sin que por ello se incremente el valor en Aduana. En caso de controversia, el valor en Aduana considerado debe ser defendible ante la instancia jurisdiccional.

II. Recomendación relativa a la aplicación de las disposiciones del artículo III y de su nota interpretativa 2 (aplicación detallada)

1. La Recomendación de 11 de junio de 1969, referente a la aplicación de las disposiciones del artículo III de la Definición del Valor y de su nota interpretativa 2, enuncia tres reglas relativas al valor del derecho a utilizar una marca extranjera de fábrica o de comercio.

2. Estas reglas indican las condiciones en las cuales el valor del indicado derecho debe estar:

- i) Enteramente incluido en el valor en Aduana de las mercancías importadas;
- ii) Enteramente excluido de este valor, o
- iii) Parcialmente incluido.

Regla 1

3. La regla 1 indica los casos en los cuales el valor del derecho de utilizar una marca extranjera de fábrica o de comercio debe incluirse en su totalidad en el valor en Aduana de las mercancías importadas. Los casos de esta clase son aquellos en los cuales las mercancías importadas presentan todas, o prácticamente todas, las características o propiedades esenciales de las mercancías a las que se aplicará la marca.

Regla 1 a)

4. Para la aplicación de la regla 1 a), el fraccionamiento comprende operaciones tales como la división en dosis de una mezcla ya preparada, el acondicionamiento de té en cantidades destinadas a la venta al consumidor o el embotellado de licores espirituosos.

Por selección es preciso entender, por ejemplo, el agrupamiento de mercancías en función de la calidad o de las dimensiones. Estas operaciones no afectan para nada a las características del producto, como tal producto revestido de una marca. En todos los casos de este grupo, las características o propiedades esenciales de las mercancías no se modifican por su manipulación complementaria.

Regla 1 b)

5. La regla 1 b) se aplica no sólo cuando las operaciones que sufren las mercancías con posterioridad a la importación no contribuyen en nada a dar a las mercancías de marca sus características o propiedades esenciales, sino también cuando contribuyen débilmente.

6. Esta última disposición ha sido añadida, por un lado, para evitar controversias que podrían originarse por la dificultad de tener la certeza de que una operación no contribuye absolutamente en nada en dar las características o propiedades esenciales al producto terminado; por otro lado, porque el Comité ha estimado que esta regla debe aplicarse en aquellos casos en que las operaciones efectuadas después de la importación contribuyen un poco a dar a las mercancías de marca sus características o propiedades esenciales, como, por ejemplo, cuando una mezcla de productos farmacéuticos importada se fracciona en dosis, mediante pesaje, o en comprimidos, por molienda. Se podría pretender que estas operaciones, en razón de su importancia desde el punto de vista farmacéutico, contribuyen a dar a las mercancías sus características esenciales, y por ello la regla 1 b) establece claramente que, cuando una operación no tiene más que una débil incidencia sobre las características o propiedades esenciales de las mercancías, la totalidad del valor del derecho de utilizar la marca de fábrica o de comercio debe incluirse en el valor de las mercancías importadas.

7. El valor del derecho de utilizar la marca debe incluirse igualmente en su totalidad en el valor en Aduana, cuando un producto concentrado se diluye, después de la importación, mediante alcohol o agua destilada, con el fin de obtener bebidas, que se venden con una marca extranjera de fábrica o de comercio.

8. Lo mismo sucede, por ejemplo, cuando después de la importación:

- Ciertos muebles se enceran antes de ponerlos en venta.
- Se acoplan partes de máquinas o aparatos, que hubieran sido desmontados antes de la importación, para comodidad del transporte
- Piezas sueltas especializadas se montan en máquinas o aparatos.

9. La regla 1 b) también es aplicable cuando determinadas piezas sueltas de origen nacional se incorporan a las mercancías importadas, pero no contribuyen a dar a los artículos terminados sus características o propiedades esenciales. Si en un automóvil importado se montan la batería, faros y neumáticos en el país de importación, estas partes o piezas no confieren al vehículo las características que le son propias, como mercancía de marca, sobre todo porque esas piezas, por sí mismas, son por lo general mercancías de marca, procedentes de otros fabricantes. Por consiguiente, la marca de fábrica o de comercio del automóvil no protege a dichas piezas. Un vehículo de marca A, aunque esté equipado con un juego de neumáticos fabricados por X o Y, continúa siendo un vehículo de marca A. Por la misma razón, no se puede considerar que el hecho de poner en el país de importación la placa de fondo y la envoltura de una máquina de calcular contribuye de manera esencial a determinar las características o propiedades de esta máquina.

10. No obstante, tal como se indica en el apartado 15 siguiente, en determinados casos, el montaje de piezas importadas puede constituir una operación que cae en el ámbito de la regla 2, y también puede dar lugar a la aplicación de la regla 3.

Regla 2

11. La regla 2 prevé, en primer lugar, que sus apartados a) y c) no son aplicables cuando las mercancías importadas, antes de ser acondicionadas para la venta, sólo son objeto de operaciones simples —contempladas por la regla 1 a)—, tales como la colocación de la marca, fraccionamiento, selección o embalaje. En este caso, las mercancías importadas son ya las que se venderán seguidamente con la marca extranjera de fábrica o de comercio. Los casos de este tipo se rigen por las disposiciones del artículo III c) de la Definición, que no prevé ninguna excepción. La regla 2, que tiene prevista la exclusión del valor del derecho de utilizar la marca extranjera de fábrica o de comercio, se aplica únicamente cuando las mercancías deben ser objeto, antes de ser puestas en el circuito comercial con la marca extranjera de fábrica o de comercio, de operaciones distintas de las simples consideradas por la regla 1 a).

Regla 2 a)

12. La regla 2 a) ampara el caso de las mercancías que serán objeto de operaciones distintas de las simples y que son productos corrientes, que pueden obtenerse en condiciones de libre competencia.

13. Para la aplicación de esta regla, la expresión «productos corrientes» comprende, no solamente las mercancías a granel, sino también toda clase de mercancías, incluso las de marca, siempre que cualquier comprador las pueda adquirir en condiciones de libre competencia. La regla 2 a) se aplica, sobre todo, en el caso del café crudo, que se venderá con una marca extranjera de fábrica o de comercio, después de la torrefacción, y en el caso del tabaco sin manufacturar, que será acondicionado para la venta con una marca extranjera de fábrica o de comercio, después de haber sido transformado en cigarrillos. La regla 2 a) se aplica también en el caso de un acero especial que sea, por sí mismo, un producto de marca, cuyo precio de factura comprende el valor del derecho de utilizar la marca de fábrica o de comercio, y que es transformado en una herramienta, que se pone en venta con otra marca de fábrica o de comercio. El valor del derecho de utilizar la marca de fábrica o de comercio para la herramienta no está comprendido en el valor en Aduana del acero, siempre que éste se pueda adquirir como tal mercancía de marca en condiciones de libre competencia.

14. Lo mismo sucede en lo relativo a las materias primas que se ofrecen en venta como mercancías de marca a cualquier comprador, y que el importador transforma —con licencia y de acuerdo con un procedimiento facilitado por el fabricante de las materias primas— en un medicamento, que se comercializará con una marca de fábrica o de comercio de dicho fabricante, diferente de la de aquellas materias. El valor del derecho de utilizar la marca de fábrica o de comercio para el medicamento no es incluíble en el valor en Aduana de las materias primas, que pueden adquirirse como tales productos de marca en condiciones de libre competencia.

Regla 2 b)

15. En la práctica, las reglas 2 b) y 2 a) se superponen con frecuencia. Tal sucede, cuando las mercancías importadas

son piezas corrientes, obtenidas en condiciones de libre competencia, para ser acopladas con objeto de constituir un artículo de marca, conforme al modelo perteneciente al suministrador, y el carácter de este artículo, como tal artículo de marca, lo debe precisamente a esta conformidad con el modelo (caso de una emisora de radio, construida con piezas vendidas a cualquier fabricante de aparatos de radio). El derecho de utilizar la marca de fábrica o de comercio está en función de las operaciones efectuadas después de la importación; pero no de la utilización de las mercancías importadas, que cualquier comprador puede adquirir en condiciones de libre competencia. El estudio de la operación, a la luz de las disposiciones de la regla 2 b), puede, pues, servir para determinar que la regla 2 a) es aplicable, y viceversa.

16. A veces, sin embargo, incluso cuando las mercancías importadas no reúnen las condiciones previstas en la regla 2 a), el derecho de utilizar la marca de fábrica o de comercio puede depender únicamente de las operaciones efectuadas después de la importación. Por ejemplo, cuando el producto importado no se vende por el propietario de la marca más que a sus licenciados, no puede considerarse como un producto corriente; pero la regla 2 b) es aplicable, no obstante, en este caso, si el licenciado puede, cuando lo necesite, suministrarse libremente de otro fabricante no asociado en negocios con el propietario de la marca. Esta posibilidad de suministrarse de un tercero, si no ofrece dudas, es indicativa de que el derecho de utilizar la marca de fábrica o de comercio depende de las operaciones de que son objeto las mercancías después de la importación.

Regla 2 c)

17. En la práctica, la regla 2 c) se utiliza en los casos en que, normalmente, sería aplicable la regla 3, pero a causa de los mínimos intereses en juego, se ha decidido renunciar al reparto del valor del derecho de utilizar la marca.

Regla 3

18. La regla 3 prevé la inclusión de una parte del valor del derecho de utilizar la marca extranjera de fábrica o de comercio, cuando no son aplicables las reglas 1 y 2. Según esta regla, la parte del valor del derecho de utilizar la marca extranjera de fábrica o de comercio, que debe incluirse en el precio normal, se determinará sobre la base de la relación entre:

- a) El valor en aduana de las mercancías importadas, abstracción hecha de cualquier elemento relativo al derecho de utilizar la marca, y
- b) El coste total de producción de las mercancías terminadas, incluyendo el beneficio relativo a las operaciones posteriores a la importación; pero con exclusión de cualquier pago u otra prestación, que tengan relación con el derecho de utilizar la marca, así como de los derechos y gravámenes correspondientes a las mercancías importadas, de manera que:

Si a) equivale a 2.000 unidades de cuenta y b) a 3.000 unidades de cuenta, los 2/3 del valor del derecho de utilizar la marca extranjera de fábrica o de comercio son incluíbles en el precio normal.

19. El reparto sobre esta base se puede efectuar, bien a partir del primer precio de venta de las mercancías terminadas, establecido en condiciones de libre competencia y minorado en el importe de las deducciones procedentes, bien a partir del valor en Aduana —abstracción hecha de cualquier elemento relativo al derecho de utilizar la marca—, incrementado con el importe correspondiente a los elementos que deban tomarse en consideración.

III. Valor en Aduana de los ordenadores y de los soportes de programas

Introducción

1. En el curso de los trabajos sobre la valoración de los ordenadores y de los materiales relacionados con los mismos, el Comité del Valor ha comprobado que la complejidad de estos aparatos y su gran variedad, así como las dificultades inherentes a las prácticas comerciales en vigor en la industria de los ordenadores, han suscitado problemas especiales de valoración. Por ello, el Comité del Valor ha considerado conveniente difundir el presente Estudio, que contiene indicaciones al respecto.

Tipos de ordenadores

2. A efectos de la valoración en Aduana, los ordenadores se pueden clasificar en los dos grupos siguientes:

- a) Ordenadores no programables y los que llevan simplemente unos circuitos o unos módulos fijos e intercambiables.
- b) Los ordenadores programables.

3. Los ordenadores comprendidos en el párrafo 2 a) no plantean ningún problema particular. Estas máquinas sólo pueden efectuar los trabajos para los que han sido especialmente concebidas, mediante módulos o circuitos que se les incorporan o que se les fijan. Su valor se determina de la misma forma que el de las máquinas de oficina en general.

El mismo tratamiento es el adecuado en el caso de ordenadores que funcionan con microprocesadores, que el usuario no puede cambiar.

4. Los problemas especiales de valoración se plantean con los ordenadores incluidos en el párrafo 2 b). Por esta razón, el presente Estudio se limitará a dicha clase.

5. Por regla general, un sistema perteneciente a este grupo comprende:

— Una unidad de tratamiento (puede haber, eventualmente, varias unidades de tratamiento que funcionen conjuntamente).

— Varias unidades «periféricas» (encargadas de transmitir los datos a la entrada y a la salida, introducirlos en la memoria y efectuar también otras operaciones para la unidad de tratamiento), las cuales, a veces, pueden estar combinadas para constituir una unidad autónoma.

— Los programas.

6. Las unidades de tratamiento y las periféricas (conocidas corrientemente por el término «hardware») se estudian conjuntamente a efectos de valoración.

Programas

7. Conviene examinar en este momento las relaciones que existen entre los programas (designados usualmente con el término «software») y el material («hardware»), ya que los primeros tienen una incidencia sobre el valor del material.

8. Los programas son las instrucciones que mandan el funcionamiento del ordenador. Pueden suministrarse sobre soportes que permitan utilizarlos inmediatamente en el ordenador (tarjetas o cintas perforadas, discos o bandas magnéticas) o en forma de diagramas, manuscritos o impresos.

9. Existen dos tipos principales de programas: el «software» ligado al material y los programas de aplicación del usuario. Los programas ligados al material son indispensables para el funcionamiento del ordenador, con independencia del uso a que se destine. Los programas de aplicación del usuario proporcionan al ordenador instrucciones relativas a trabajos específicos que le encarga el usuario.

Valoración

10. A efectos de la valoración en Aduana, conviene establecer una distinción entre la parte del «software» ligada al material que suministra necesariamente el fabricante de éste, y todos los demás tipos de programas. El valor del primero no se puede excluir del valor en Aduana del material. Los demás tipos de «software» pueden ser suministrados por el fabricante del sistema de ordenador, por una firma de servicios, independiente, que vende programas, o incluso puede ponerlos a punto el propio usuario del ordenador. Cuando se importen los soportes que contienen estos últimos programas, serán objeto de distinto tratamiento, de acuerdo con las indicaciones contenidas en los párrafos 21 a 24 siguientes.

11. Cuando un sistema de ordenador se vende al usuario a un precio global, del que una determinada fracción corresponde a programas distintos a los que son necesariamente suministrados por el fabricante del material, esta fracción no forma parte del valor en Aduana del material. Para la determinación de este valor, hay lugar a distinguir dos casos:

a) El sistema de ordenador se factura por el vendedor a precios diferentes, según el tipo de programa suministrado. En este caso, el valor en Aduana del material es el precio que tendría que pagar un comprador que sólo adquiriera los programas que necesariamente suministra el fabricante del material.

b) El vendedor incluye en el precio global facturado para el sistema un importe fijo, cualquiera que sea el tipo de programa entregado con el sistema de ordenador. Cuando se conoce la cuantía del importe fijo que se refiera a los demás programas, distintos de los que tienen que ser suministrados necesariamente por el fabricante del material, se debe deducir del precio global, para la determinación del valor en Aduana del material. Los demás casos se deberán examinar teniendo en cuenta sus propias circunstancias.

12. Parece oportuno estudiar separadamente las importaciones de material efectuadas por las distintas clases de importadores siguientes:

- Usuarios.
- Importadores que son agentes de los suministradores extranjeros.
- Compradores-revendedores.

13. Cuando se compra directamente un sistema de ordenador y se importa por un usuario independiente del suministrador extranjero, el precio de venta facturado al usuario puede tomarse como base de valoración aceptable. Con independencia de las correcciones que proceda efectuar por otras causas, se debe deducir cualquier importe que corresponda a programas distintos que los que tienen que ser suministrados necesariamente por el fabricante del material (ver apartados 10 y 11).

También se pueden considerar como deducibles, si estuvieran incluidos en el precio, los siguientes conceptos:

- «Planning» de las instalaciones.
- Instalación de los sistemas.
- Entrega y seguro posteriores a la importación.

El precio total puede cubrir también el valor de diversos servicios, tales como el acceso a una colección de programas, que no forman parte del valor del ordenador propiamente dicho. Otros elementos, como los consejos relativos a la organización comercial, que normalmente no están comprendidos en el precio de un sistema, pueden ser objeto de facturación suplementaria, y su importe no se incluye en el valor en Aduana del material. Sin embargo, no hay que despreciar la inclusión del valor de ciertos «servicios» —cualquiera que sea el término utilizado para designarlos—, que constituyen, de hecho, gastos de venta y que estarían normalmente comprendidos en el precio, tanto si se prestan o no dichos servicios.

14. Cuando un sistema de ordenador se vende directamente por un suministrador extranjero al usuario, el precio facturado, por regla general, no comprende ningún elemento relativo a gastos de mantenimiento, que tenga que prestar el suministrador. Estos gastos no forman parte del valor en Aduana del material, y si estuvieran incluidos en el precio, habría que deducirlos del mismo.

15. Frecuentemente, los sistemas de ordenadores se alquilan; pero, teniendo en cuenta que las ventas son cada vez más frecuentes, los precios de venta para usuarios independientes pueden proporcionar indicaciones fidedignas, para determinar el valor de los sistemas alquilados. Si los precios de venta no coinciden con los de catálogo, esto no significa que haya que rechazar los precios de venta como base de valoración, porque los suministradores, para adaptar los precios a la situación del mercado, pueden conceder descuentos, que son admisibles a efectos de valoración. Por las mismas razones, los precios de catálogo puede que no sean una referencia aceptable, si no se tiene conocimiento de ventas realizadas a dichos precios. A falta de cualquier otro criterio, el análisis de los gastos de alquiler puede proporcionar indicaciones válidas sobre el valor en Aduana. Se podría entonces determinar éste en las condiciones habituales, tal como indican las notas explicativas (páginas 114, 115 y 116 de la versión española), tomando la suma de los alquileres correspondientes a la duración normal de utilización del sistema, con deducción de los intereses y de los gastos de mantenimiento. Además, pueden existir otros elementos comprendidos en el alquiler, que no forman parte del valor en Aduana, y hay que deducirlos. En los «ejemplos destinados a completar las notas explicativas», publicados por el Consejo de Cooperación Aduanera, se dan orientaciones prácticas en cuanto a las «importaciones de mercancías para ser alquiladas».

16. Los ordenadores se importan, por lo general, por firmas asociadas a los suministradores extranjeros. Si el importador es un agente de distribución, que trata por cuenta y riesgo del proveedor extranjero, el valor debe determinarse de la misma forma que en el caso de una importación por el usuario (ver apartados 13-15 anteriores).

17. Si el importador actúa como comprador-revendedor, el precio al que le facturan puede proporcionar una base de valoración suficiente. Esto también es aplicable si el suministrador y el comprador-revendedor no son independientes, con la condición, no obstante, de que el precio no esté influido por la relación. A este respecto, el hecho de que el ordenador esté concebido en función de las necesidades del usuario no significa, por sí mismo, que el importador no pueda considerarse como un comprador-revendedor. Si el precio facturado al importador no se puede considerar como base satisfactoria de valoración, se debe determinar el valor a partir del precio pagado o por pagar por el usuario, con deducción de un margen de beneficio bruto.

18. Seguidamente, se enumeran diversos elementos característicos que, de estar comprendidos en el precio de un sistema de ordenador vendido al usuario, se deben considerar como integrantes del margen de beneficio bruto:

- Programas distintos de los que son necesariamente suministrados por el fabricante del material (ver los apartados 10 y 11).
- Gastos relativos a la búsqueda de pedidos.
- Análisis del problema del usuario e investigación del sistema adecuado, comprendidos los gastos referentes a expertos, según ramas de actividad o de productos determinados.
- Formación del personal del vendedor.
- Formación del personal de los servicios técnicos del usuario (programadores, operadores, etcétera).
- «Planning» de las instalaciones.
- Instalación de las máquinas y sistemas.
- Embalaje, transporte y seguro posteriores a la importación.
- Gastos de publicidad, en la medida en que estos elementos no se incluyan en el valor en Aduana.
- Gastos generales (por ejemplo, servicios administrativos generales), sólo en la medida en que afecten a los elementos enumerados anteriormente.

Se ha comprobado que el coste de los diversos elementos del margen varía de unos a otros casos. Con tal de que se incluyan en el precio facturado al usuario, el coste de los distintos elementos enumerados anteriormente, incrementado con un beneficio razonable, representará un margen aceptable.

Mercado OEM (Original «Equipment Manufacturers»)

19. La expresión «mercado OEM» designa las transacciones efectuadas entre uno y otro fabricante, que tiene necesidad de completar o de constituir su propia gama de material. Estas

transacciones también pueden realizarse por intermedio de un agente que trata por cuenta y riesgo del fabricante extranjero. El fabricante puede conceder a los compradores OEM independientes reducciones importantes de precio, que podrán aceptarse a los efectos de valoración, si están de acuerdo con las prácticas comerciales en la rama considerada.

Utilización en «tiempo compartido»

20. Puesto que la utilización que se haga de los ordenadores de uso múltiple no debe incidir sobre su valor en Aduana, los ordenadores que se utilicen en «tiempo compartido» se valoran aplicando los principios enunciados anteriormente.

Soportes de programas

21. No se incluyen en el valor en Aduana de los soportes sobre los que se registrarán los programas de aplicación del usuario los siguientes elementos:

- i) El coste de los servicios suministrados al usuario para adaptar sus métodos de trabajo y su material al funcionamiento del ordenador al que se destina el programa.
- ii) El coste de las operaciones efectuadas hasta que el plan de trabajo de conjunto haya sido aprobado y aceptado por el usuario.
- iii) El coste de los servicios relativos a los programas, después de que éstos hayan sido suministrados al usuario.

22. El valor en Aduana de los soportes en los que se registran programas de aplicación se compone de los siguientes elementos:

- i) El precio del soporte.
- ii) Un elemento correspondiente a las operaciones subsiguientes a la elaboración del plan de trabajo, hasta la terminación del programa destinado a ser registrado en el soporte.
- iii) Los gastos de registro del programa sobre el soporte.
- iv) El beneficio correspondiente a estos diversos elementos.

Cuando la valoración se tenga que realizar mediante adición de estos elementos, puede ser difícil cifrar el elemento ii), y un método práctico para determinar el valor en Aduana consiste en agregar a la suma de los elementos i) + iii) un porcentaje uniforme, establecido de acuerdo con los representantes de los medios comerciales, para expresar los elementos ii) y iv). Se considera adecuada una cantidad del orden del 100 por 100 del total de los elementos i) + iii) para las bandas y discos magnéticos y un porcentaje ligeramente superior, cuando se trate de tarjetas o cintas perforadas.

23. Los programas de aplicación del usuario son frecuentemente programas «standard», que ni están adaptados (*) para responder a las necesidades de un usuario, ni especialmente concebidos para este fin, sino que son extraídos de la colección de un suministrador de programas. Para algunos de estos programas, los costes enumerados en el apartado 21 no se incluyen en su precio, y, por consiguiente, no es necesario hacer ninguna deducción para determinar el valor en Aduana del soporte. Cuando el coste de los elementos considerados en el párrafo ii) del apartado 21 está incluido en el precio de un soporte de programa «standard», pero es insignificante con relación al coste de los demás elementos, puesto que está repartido entre un gran número de ejemplares, no procede deducirlo del precio facturado, para determinar el valor en Aduana del soporte. En los demás casos, es aplicable el anterior apartado 22.

24. El valor en Aduana del «software» ligado al material, distinto del que necesariamente suministra el fabricante del material (ver el anterior apartado 10), debe establecerse con arreglo a los mismos principios que los de los programas de aplicación del usuario, mediante las reglas enunciadas en los apartados 22 y 23.

Ordenadores de ocasión

25. Los apartados que preceden han tratado exclusivamente de artículos nuevos. Los ordenadores de ocasión susceptibles de ser importados se reparten en tres grandes grupos, a saber:

a) «Material como nuevo». Se trata de máquinas que han sido totalmente revisadas y puestas a punto por el fabricante original. Si han sido vendidas en las mismas condiciones que máquinas nuevas, evidentemente que, a efectos de valoración, se deben considerar como máquinas nuevas.

b) Los ordenadores que pueden haber sido revisados o puestos a punto, pero no modernizados; los ordenadores que se importan para ponerlos a punto, así como los que se importan para su reventa, sin revisarlos. En algunos países hay listas de precios para estas máquinas, que pueden proporcionar orientaciones para determinar el valor en Aduana. Sin embargo, los precios de lista para los diferentes tipos evolucionan de forma distinta, con bajas muy rápidas para algunos de ellos, como consecuencia de la aparición en el mercado de nuevas máquinas. Por tanto, no se puede dar ninguna indicación de carácter general, y cada caso debe apreciarse en función de las circunstancias que le son propias.

(*) Esto no se refiere a las pequeñas adaptaciones, que son generalmente necesarias para cualquier programa «standard» y que no influyen en su carácter.

c) Los ordenadores que se importan para ser despiezados; es decir, para constituir una fuente de piezas sueltas. El precio facturado, que frecuentemente sólo representa una pequeña parte del valor del ordenador en estado nuevo, se puede aceptar, en general, a efectos de valoración.

Nota final

26. Puesto que la situación del mercado de ordenadores está en constante evolución, tanto en cuanto a tecnología, como en lo relativo a su comercialización, esta evolución puede suponer, de vez en cuando, una modificación de las conclusiones que figuran en el presente documento.

IV. Aplicación de la recomendación de 2 de diciembre de 1964 relativa al derecho de reproducción (*)

Nota previa

Las consideraciones desarrolladas en el presente Estudio, relativas a la propiedad intelectual y a la protección que se le otorga, están de acuerdo con las disposiciones de los Convenios internacionales que se mencionan en el anexo 1.

Hay que advertir que, si llega el caso, las reglas de derecho en materia de protección de la propiedad intelectual, que utilizan las partes contratantes para aplicar la Recomendación de 2 de diciembre de 1964, son las establecidas por las legislaciones nacionales.

La propiedad intelectual

1. Lo que concibe un escritor, un pintor, un arquitecto, un industrial, se expresa normalmente en un manuscrito, un cuadro, un plano, un diseño de fábrica; pero los derechos intelectuales, como tales, no se ejercen sobre estas cosas materiales, que pueden constituir un objeto de propiedad, respecto a la cual nadie niega al propietario, al autor o a un tercero el derecho de usarlo conforme a las reglas de la propiedad ordinaria. Por el contrario, el autor —y sólo él— puede exigir, con independencia de la libre distribución del producto creado por su trabajo, que nadie goce del derecho de reproducir la obra sin su autorización, así como que se le garanticen los beneficios de la fama y los económicos que produzca su concepción intelectual. El autor goza de este derecho con independencia de la posesión de la cosa material que contiene su idea, y tal derecho puede existir incluso en ausencia de una cosa material. Así, un conferenciante que improvisa su conferencia tiene el derecho, por los mismos motivos que el autor de una obra impresa, de impedir que cualquiera utilice su disertación, para hacerla objeto de explotación. Por consiguiente, el derecho intelectual afecta a la idea misma y no a la realización material de la idea.

2. El derecho intelectual se manifiesta en dos aspectos: el derecho moral, que es inalienable, y el derecho primordial, que lo puede ejercitar quien detenta el derecho o se puede ceder en todo o en parte.

3. Según la idea a la que esté ligado, el derecho intelectual, en su aspecto patrimonial, constituye un derecho de propiedad industrial (derecho de patente, por ejemplo) o un derecho dependiente de la propiedad artística o literaria (derecho de autor).

4. El poseedor de una patente o de un derecho de autor puede autorizar la materialización de la obra y su explotación industrial y comercial para obtener beneficio de ella.

5. En el ámbito industrial, el propietario de una patente es el único que tiene el derecho:

- a) De fabricar.
- b) De distribuir (poner en venta y comercializar),
- c) De utilizar,

el objeto de su invención con fines comerciales.

Puede ejercer tales derechos por sí mismo o cederlos, conjunta o separadamente. Esta cesión puede suponer determinadas limitaciones en lo que se refiere, por ejemplo, a la cantidad de mercancías a fabricar o el territorio para el que se ceden los derechos (ver ejemplo número 1 del anexo 3).

6. En cuanto a los derechos dependientes de la propiedad literaria o artística, el derecho de autor asegura al creador la explotación económica de su obra, reservándole el derecho exclusivo de reproducirla, de ejecutarla, de representarla en público o de difundirla con fines comerciales. Tales derechos pueden ser cedidos en su conjunto o separadamente, siendo objeto esta cesión, por lo general, de una remuneración.

7. Con independencia del derecho de autor y sin afectar a las prerrogativas de los autores, cualquiera que éstas sean, también gozan de protección los ejecutores o los intérpretes de una obra literaria o artística, así como los productores de grabaciones de sonido.

Tanto es así, que, según el Convenio de Roma (**), los in-

(*) España no ha aceptado esta recomendación, por lo que el presente estudio no resulta necesariamente aplicable a situaciones semejantes a las consideradas en el mismo, que puedan presentarse en importaciones en nuestro territorio.

(**) Convenio de Roma (1961) sobre la protección de los artistas intérpretes o ejecutores, de los productores de grabaciones de sonido y de los organismos de radiodifusión.

térpretes y ejecutores tienen derecho, si no han dado su consentimiento, a poner obstáculos a la grabación de su obra —no grabada anteriormente— sobre un soporte material, así como a la reproducción de una grabación anterior de dicha obra.

Los productores de grabaciones de sonido, es decir, aquellos que por primera vez registran los sonidos procedentes de una ejecución, gozan del derecho de autorizar o prohibir la reproducción de sus grabaciones sobre un soporte material.

Los derechos de propiedad intelectual y la Definición

8. El valor en Aduana de las mercancías importadas es el precio normal.

(Art. I) «es decir, el precio que se estima pudiera fijarse como consecuencia de una venta ...»

(Art. II) (venta) «en la que ninguna parte del producto ... de la utilización de la mercancía, revierte directa o indirectamente al vendedor o a cualquier otra persona natural o jurídica asociada en negocios con el vendedor».

(Art. III) que «cuando las mercancías a valorar hayan sido fabricadas con arreglo a una patente de invención o conforme a un dibujo o a un modelo protegidos, comprende el valor del derecho de utilizar para dichas mercancías la patente, el dibujo o el modelo ...».

9. El precio que se estima pudiera fijarse como consecuencia de una venta efectuada en las condiciones consideradas en el artículo I se refiere a las mercancías, tal como se presentan en la Aduana, como objetos que deben su valor, a la vez, a su composición material y a cualquier clase de creación técnica, artística o científica ligada a los mismos.

10. La venta considerada en el artículo I 1) atribuye al comprador el derecho de disponer libremente de la mercancía con cualquier finalidad comercial. Sin embargo, el derecho de fabricar mercancías con arreglo a una invención patentada, o la reproducción de una obra intelectual protegida, es una prerrogativa de quien detenta este derecho, que le está reservado, a pesar de la venta de dichas mercancías. Por consiguiente, la venta no confiere al comprador el derecho de reproducir, sirviéndose de las mercancías adquiridas, la idea o la obra original protegidas. Este derecho no se puede adquirir de quien lo detenta más que mediante un acuerdo especial, distinto de la venta de las mercancías.

11. Las disposiciones del artículo III, que exigen la inclusión en el precio normal de las mercancías a valorar del valor del derecho de utilizar una patente, un dibujo o un modelo protegidos, explican, sin añadirles nada, las disposiciones del artículo I 1).

El artículo III, que considera las patentes, se aplica a las mercancías importadas, tales como una máquina, que constituye una materialización de la invención; pero no al plano de una máquina, por ejemplo, que no es más que una simple expresión gráfica de la invención, para permitir la fabricación de una máquina según la invención patentada (ver ejemplo número 1 del anexo 3).

12. Ciertamente, es lícito preguntarse si el ejercicio en el país de importación del derecho de reproducción en otras mercancías de la idea incorporada en las importadas, que ha sido cedido al comprador, se debe considerar como una utilización, en el sentido del artículo II.

13. Esta cuestión ha sido regulada admitiendo que el derecho de utilizar en el país de importación la idea protegida, incorporada en una mercancía importada o representada por ésta, para reproducirla en otras mercancías, es distinto e independiente del derecho de utilizar la mercancía en sí misma. Igualmente, el producto de la cesión del derecho de reproducción de una idea o de una obra protegida, que revertirá al cedente, no debe identificarse con el producto de la utilización de la mercancía importada, que se considera en el artículo II (ver ejemplo número 2 del anexo 3).

Este acuerdo ha permitido la adopción de la Recomendación de 2 de diciembre de 1964.

14. Como se ha expuesto en el anterior apartado 6, la protección concedida a los derechos intelectuales reserva también a los autores la facultad de autorizar o de impedir la ejecución o la representación públicas de sus obras.

15. Interesa saber si hay lugar a incluir en el valor en Aduana de una banda magnética importada, la remuneración que, en concepto de derecho de autor, se percibe en beneficio del compositor, como consecuencia de una ejecución pública de su obra, mediante la audición de la banda magnética importada.

16. El derecho que se relaciona con la representación y ejecución pública de una obra protegida se manifiesta únicamente a causa de la exhibición de la obra en público; pero no tiene ninguna relación con el medio que se haya utilizado con dicha finalidad. Así un derecho de autor se debe por la ejecución pública de una obra musical, sin distinguir si tal obra es interpretada por una orquesta, por un solista o transmitida al público por un medio mecánico, como el paso de una banda magnética en un magnetófono.

17. No existe ninguna relación entre, por un lado, el canon pagadero al autor de una obra musical por su ejecución pública, protegida por el derecho de autor, mediante la utilización de una banda magnética importada, y, por otro lado, el producto de la utilización; en el sentido del artículo II, de las mercancías importadas.

Resulta de esto, que el valor del derecho de representa-

ción y de ejecución públicas es un elemento descartable para la valoración, según la Definición, aunque no se haya previsto por la Recomendación (ver ejemplo número 3 del anexo 3).

La Recomendación de 2 de diciembre de 1964

18. El alcance de la Recomendación de no incluir el valor del derecho de reproducción en el país de importación en el valor en Aduana de las mercancías importadas, se define en los dos «Considerandos» siguientes:

a) Que el derecho de reproducir en otras mercancías esta idea o esta obra, mediante la utilización de las mercancías importadas, puede constituir un derecho reservado.

b) Que este derecho reservado puede ser ejercido en el país de importación, si lo autoriza quien lo detenta.

19. El derecho de reproducción que considera la Recomendación se distingue claramente de los derechos protegidos a los que se aplica el artículo III de la Definición en que el primero se refiere al ejercicio del derecho reservado para reproducir la idea del autor en otras mercancías, utilizando las importadas, mientras que los últimos se utilizan para las mercancías a valorar.

20. Se puede plantear la duda respecto a la intención que persigue la utilización del adetivo «reservado», que califica el derecho de reproducción, en tanto que en el artículo III se trata de patentes de invención, de dibujos o de modelos «protegidos».

21. Un derecho reservado no sólo es un derecho protegido por las Leyes Nacionales o por un Convenio Internacional, sino también el que, aunque no protege contra el azar, está garantizado por un contrato entre el vendedor y el comprador de las mercancías importadas a las que se refiere este derecho, en la medida en que el mismo está justificado, como se indica en el siguiente apartado 27.

Campo de aplicación de la Recomendación

22. La Recomendación se aplica, sobre todo, para la valoración de las siguientes clases de artículos, que se importan con objeto de reproducir en otras mercancías en el país de importación la idea o la obra original, que está incorporada o representada en los mismos:

- Obras Originales, artísticas o científicas.
- Copias de obras originales, artísticas o científicas.
- Modelos y diseños industriales originales.
- Copias de modelos y diseños industriales.
- Modelos de máquinas y prototipos.
- Especies animales o vegetales.

En el anexo 2 figura una lista de ejemplos de estas clases de artículos.

Aplicación de la Recomendación

23. La Recomendación indica:

— Que una idea o una obra original puede estar incorporada en una mercancía importada o estar representada por ésta.

— Que en este caso, el derecho de reproducir en otras mercancías esta idea o esta obra, utilizando las mercancías importadas, puede constituir un derecho reservado.

— Que tal derecho reservado puede ejercerse en el país de importación, si lo autoriza quien lo detenta.

— Que como contrapartida de dicha autorización, el propietario de este derecho exige, generalmente, una remuneración.

24. Se recomienda no incluir en el valor en Aduana de las mercancías importadas la remuneración exigida por el vendedor de las mismas, o por un tercero, como compensación del derecho reservado concedido al comprador para que utilice las mercancías a valorar en el país de importación, para reproducir en otras mercancías una idea o una obra original incorporada en las mercancías importadas o representada por las mismas.

25. Esto significa que, para la valoración de las mercancías enumeradas en el anexo 2, sobre todo, es necesario saber:

a) Si una idea o una obra original está incorporada en las mercancías o representada por éstas.

b) Si la reproducción de dicha idea u obra es objeto de un derecho reservado.

c) Si tal derecho de reproducción ha sido cedido al comprador.

d) Si la cesión del derecho implica una remuneración, exigida por quien detenta tal derecho.

26. Cuando se trate de mercancías que, en lo relativo a derecho de reproducción, se beneficien de una protección legal será admisible, en general, que el comprador esté obligado y dispuesto a efectuar un pago, a causa de la protección de que disfrutará, en relación con el derecho que se le ha cedido.

27. En el caso de que el vendedor de las mercancías ceda en virtud de un contrato comercial unos derechos de reproducción, que no gocen de una protección legal, como justificación del pago efectivo —además del precio de la mercancía— de un importe, que corresponda al contravalor de la cesión de un auténtico derecho de reproducción, puede exigirse, por ejemplo la prueba de la importación de mercancías idénticas vendidas sin pago de tal remuneración, al amparo de un contrato que prohíba su reproducción.

28 Para determinar el valor del derecho de reproducción, se puede presentar un problema, cuando el precio pagado o pagadero por las mercancías cubre el valor del derecho de reproducción en el país de importación.

29. Si las mercancías importadas pueden utilizarse como soportes para la reproducción y como artículos de uso ordinario (por ejemplo, un modelo de costura, un libro), su valor en Aduana se basará en el precio que se estima pudiera fijarse, según los términos de la Definición de Bruselas, si fueran vendidas como artículos de uso ordinario.

30. Si las mercancías importadas no pueden utilizarse más que con fines de reproducción (por ejemplo, una matriz para la fabricación de discos de fonógrafo), su valor en Aduana puede establecerse sobre la base del precio global, disminuido en cualquier elemento de dicho precio que constituya una remuneración por la utilización de los derechos de los que se beneficia exclusivamente quien detenta un derecho reservado.

31. Cuando las mercancías importadas se fabrican en virtud de un pedido especial del importador, se obtendría el mismo resultado valorándolas sobre la base de los elementos constitutivos del precio global, que se refieren a las operaciones que hayan contribuido a transferir la idea o la obra original al soporte importado, al soporte en sí mismo y a los soportes intermedios, sobre los cuales, en todo o en parte, ha sido fijada la idea o la obra original en el curso de estas operaciones.

ANEXO 1

La protección de la propiedad intelectual

Los derechos de la propiedad intelectual están reconocidos universalmente; están protegidos por las Leyes Nacionales, así como por varios Convenios Internacionales, y en especial por:

— Convenio de la Unión, de París, 1883 (revisado), que protege los modelos y diseños industriales, así como las patentes de invención.

— Convenio de la Unión, de Berna, 1886 (revisado), que ampara las obras literarias y artísticas, incluyendo toda producción del campo literario, científico o artístico, cualquiera que sea el modo o la forma de reproducción, con cita expresa de las obras de dibujo, pintura, escultura, grabado y arquitectura.

— Convenio universal de Ginebra, 1952, sobre el derecho de autor (revisado), que protege los derechos de los autores y de cualesquiera otros titulares de tales derechos sobre obras literarias, científicas y artísticas, tales como escritos, obras musicales, teatrales y cinematográficas, pinturas, grabados y esculturas.

— Convenio de Roma, 1961, que deja intacta y no afecta de ninguna forma a la protección del derecho de autor y protege los derechos de los artistas intérpretes o ejecutantes, así como los derechos de los productores de grabaciones de sonido y de los organismos de radiodifusión.

— Convenio para la protección de productos vegetales, de París, 1961, que tiene por objeto reconocer y asegurar un derecho de protección a quien obtiene una variedad vegetal nueva, aplicándose tal noción a cualquier cultivo, vástago obtenido por multiplicación vegetativa, estirpe, cepa o híbrido susceptible de ser cultivado.

ANEXO 2

Ejemplos de artículos que están en el campo de aplicación de la Recomendación

Obras originales, artísticas o científicas, tales como:

- Cuadros y pinturas.
- Esculturas.
- Manuscritos originales de obras literarias, musicales o científicas
- Dibujos originales para calendarios o carteles.
- Planchas de grabados originales.

Copias de obras artísticas, tales como:

- Libros.
- Música impresa.
- Grabaciones de sonido (bandas magnéticas, matrices, discos).
- Fotografías (negativos o positivos) y reproducciones impresas de obras de arte.

Modelos y diseños industriales, tales como:

- Modelos de costura.
- «Cartones» para tapices, encajes, bordados, papeles pintados, etcétera.
- Dibujos destinados a aplicarse en porcelanas, lozas, cristalerías, etcétera.
- Modelos de jarrones y esculturas industriales.
- Planos de arquitectos.

Copias de modelos y diseños industriales, tales como:

- Reproducciones de modelos de costura.
- Patrones para costura de tejido y de papel.
- Plats de imprenta, cartones para esterotipia, etcétera.
- Moldes y matrices.

Modelos de máquinas y prototipos.
Especies animales o vegetales.

ANEXO 3

Ejemplo número 1 (ver apartados 5 y 11 del estudio)

Un Inventor A en el país X ha concebido una máquina para el tratamiento de tejidos y ha patentado su invento. Concede a la firma B en el país W el derecho exclusivo de fabricación de dicha máquina y le hace llegar con esta finalidad los dibujos necesarios.

Como contrapartida de la cesión del derecho de fabricación, el Inventor A exige un canon de 2.500 unidades monetarias por máquina al fabricante B, quien, sin embargo, no puede vender las máquinas que fabrica más que a los compradores que, contra pago de un canon de 500 u. m. al Inventor A, han obtenido de éste el derecho de utilizar las máquinas con fines comerciales.

El fabricante B vende una máquina a un comprador C en el país Z, el cual, además del precio pagado a B, debe abonar un canon de 500 u. m. al Inventor A.

Los diseños importados en el país W no son más que el soporte de la idea del Inventor, y constituyen el elemento material que permite al fabricante B ejercer su derecho de reproducir en otras mercancías la invención de A; el valor en Aduana de tales diseños se determina sin considerar el canon que pagará B a A.

Para establecer el valor en Aduana de la máquina comprada por C a B en el país Z, además del precio pagado por C a B —que comprenderá el canon de 2.500 u. m. pagado por B a A—, procede tener en cuenta el canon de 500 u. m. abonado por C a A.

Ejemplo número 2 (ver apartado 13 del estudio)

Un fabricante de grabaciones de sonido A, residente en el país X, registra una obra musical, que ha quedado de dominio público, mediante su ejecución por una orquesta de fama, dirigida por un profesional renombrado. El citado fabricante produce, por sí mismo, unos discos que reproducen la obra musical, vendiéndolos a un comprador B en el país W.

El mismo fabricante A vende una banda magnética, concebida exclusivamente para la reproducción de la obra registrada sobre discos, a un importador C en el país Z, quien mediante el pago a A de un canon por el derecho de prensado, está autorizado para reproducir sobre disco el registro importado.

En los dos casos, cuando se venden los discos al público, se abona un canon al organismo competente en beneficio de los intérpretes.

El valor en Aduana a la importación de los discos introducidos en el país W debe comprender el importe de los cánones pagados a favor de los intérpretes.

La banda magnética importada en el país Z es el soporte de sonido que permite al fabricante C ejercer su derecho de reproducir sobre disco el registro efectuado por el productor de grabaciones de sonido. El valor en Aduana de la banda magnética se determina sin considerar ni el canon que será pagado por C a A por el derecho de prensado, ni el canon debido en beneficio de los intérpretes.

Ejemplo número 3 (ver apartado 17 del estudio)

Un fabricante de grabaciones de sonido A en el país X registra diferentes composiciones musicales protegidas, ejecutadas por músicos desconocidos, los que, en compensación de una remuneración a tanto alzado, han cedido al fabricante todos los derechos de ejecución que hubieran podido hacer valer.

Dichos registros, combinados en un programa musical de ocho horas de duración, se reproducen sobre bandas magnéticas concebidas exclusivamente para la difusión de música de ambiente, que el fabricante alquila a unos abonados en el país Z. Esta música es difundida por los abonados en sus almacenes, oficinas, talleres, etcétera.

Los abonados pagan al productor un alquiler trimestral y, además, deben satisfacer en el organismo competente del país Z un canon a tanto alzado en favor del director de la ejecución pública de la música registrada.

Con ocasión de la determinación del valor en Aduana de las bandas magnéticas importadas en el país Z, no hay que tener en cuenta los pagos efectuados por los abonados por la ejecución pública de la música registrada.

MINISTERIO DE TRABAJO

24341 ORDEN de 22 de septiembre de 1979 por la que se desarrolla el Real Decreto número 2077/1979, de 14 de agosto, sobre el Fondo de Garantía Salarial.

Ilustrísimo señor:

El Real Decreto número 2077/1979, de 14 de agosto, reestructura el Fondo de Garantía Salarial.

La aplicación de lo dispuesto en las normas citadas requiere que este Ministerio, en uso de la facultad que le confiere la disposición final primera del Real Decreto número 2077/1979, de 14 de agosto, dicte las disposiciones de desarrollo que resultan precisas.