Este Ministerio ha tenido a bien disponer:

Primero.-La cuantía del derecho regulador para las importaciones en la Península e islas Baleares de los cereales que se indican es la que a continuación se detalla para los mismos:

Producto	Partida arancelaria	Pesetas Tm neta
Centeno.	10.02.B	Contado: 7.062 Mes en curso: 7.150
Cebada.	10.03.B	Contado: 8.872 Mes en curso: 8.951 Enero: 10.414 Febrero: 10.320
Avena.	10.04.B	Contado: 3.738 Mes en curso: 3.818
Maíz.	10.05.B.II	Contado: 6.687 Mes en curso: 6.772 Enero: 7.445 Febrero: 7.542
Mijo.	10.07.B	Contado: 283 Mes en curso: 406 Enero: 3.039 Febrero: 4.053
Sorgo.	10.07.C.II	Contado: 5.218 Mes en curso: 5.300 Enero: 7.079 Febrero: 7.180
Alpiste.	10.07.D.II	Contado: 10 Mes en curso: 10

Segundo.-Estos derechos estarán en vigor desde la fecha de publicación de la presente Orden hasta su modificación.

Lo que comunico a V. I. para su conocimiento y efectos.
Dios guarde a V. I. muchos años.
Madrid, 12 de diciembre de 1985.-P. D. (Orden de 26 de noviembre de 1985), el Secretario de Estado de Comercio, Luis de Velasco Rami.

Ilmo. Sr. Director general de Comercio Exterior.

25911 *CIRCULAR número 931, de 29 de noviembre de 1985, de la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales, sobre valor en aduana. Nuevas normas para la determinación de la base imponible.*

En el ámbito de las Negociaciones Comerciales Multilaterales de la Ronda Tokio, desarrolladas en el seno del Acuerdo General sobre Aranceles de Aduanas y Comercio (GATT), se presentó en el año 1979 un proyecto de Código de Valoración para la aplicación del artículo VII del Acuerdo General.

Tal proyecto se denominó Acuerdo Relativo a la Aplicación del artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles de Aduanas y Comercio, conocido también, más brevemente, como Código de Valoración del GATT, y se puso a la firma en Ginebra el 12 de abril de 1979.

España firmó su adhesión a este Acuerdo el 9 de mayo de 1980, formulando la reserva contenida en el artículo 21 del mismo, en el sentido de retrasar la aplicación de sus normas durante un período no superior a cinco años, contado a partir del 19 de julio de 1981. La ratificación del citado Acuerdo tuvo lugar el 28 de marzo de 1981, y se publicó en el «Boletín Oficial del Estado» de 19 de noviembre de 1981.

Ahora bien, como España ha firmado el Tratado de adhesión a la Comunidad Económica Europea el 12 de junio de 1985, y la CEE aplica el Acuerdo sobre valoración del GATT desde 1 de julio de 1980, la Administración española ha tenido por conveniente retirar la aludida reserva, con efecto desde el 1 de enero de 1986.

Esta decisión, al entrar plenamente en vigor un Acuerdo internacional, deja sin efecto los artículos 8.º, 9.º, 10 y 11 del Texto Refundido de los Impuestos Integrantes de la Renta de Aduanas (Real Decreto 511/1977, de 18 de febrero), así como sus disposiciones concordantes: Apéndice VII de las Ordenanzas Generales de la Renta de Aduanas (Decreto 2092/1971, de 13 de agosto), Orden del Ministerio de Hacienda de 27 de marzo de 1979, Circulares de la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales números 824 (21 de septiembre de 1979), 839 (12 de mayo de 1980) y 872 (15 de marzo de 1982), Resolución del mismo Centro directivo de 13 de noviembre de 1980 y Oficio-Circular número 150 (5 de noviembre de 1967).

La presente Circular tiene como finalidad facilitar la aplicación de las disposiciones del Acuerdo, las cuales han sido recogidas en los Reglamentos sobre valor en aduana de las mercancías de la Comunidad Económica Europea.

En su consecuencia,

Esta Dirección General, en desarrollo de la citada legislación, ha tenido a bien disponer lo siguiente:

I. Procedimientos para determinar el valor en aduana

1. Conforme a lo establecido por el Código de Valoración del GATT, los procedimientos para determinar la base imponible «ad valorem» de los derechos arancelarios de importación -es decir, el valor en aduana de las mercancías importadas- son los siguientes:

a) Valor de transacción de las mercancías que se valoran.
b) Valor de transacción de mercancías idénticas.
c) Valor de transacción de mercancías similares.
d) Procedimiento sustractivo.
e) Procedimiento basado en el coste de producción.
f) Procedimiento llamado del «último recurso».

2. Estos procedimientos deben aplicarse en el orden en que se indican, a excepción de los que corresponden a los párrafos d) y e), cuyo orden puede ser invertido, si lo solicita el importador.

3. Previa petición por escrito, el importador tiene derecho a recibir de la Administración de aduanas una explicación escrita del procedimiento que se haya utilizado para determinar el valor en aduana de las mercancías importadas por el mismo. El plazo para ejercitar este derecho será de un mes, a partir de la fecha en que se haya determinado el valor en aduana.

II. Valor de transacción

1. El criterio principal que establece el Acuerdo es el denominado «valor de transacción», que se define como el precio efectivamente pagado o por pagar por las mercancías importadas, cuando éstas se venden para su exportación al territorio aduanero español, ajustado de conformidad con lo dispuesto en el siguiente apartado 2.

Se entiende por precio efectivamente pagado o por pagar el pago total que, por las mercancías importadas, haya hecho o vaya a hacer el comprador al vendedor o en beneficio de éste. Por lo general, el precio pagado o por pagar es el precio neto expresado en la factura comercial. El pago no tiene que hacerse necesariamente en dinero, sino que se podrá realizar mediante cartas de crédito o instrumentos negociables, directa o indirectamente. Por ejemplo, sería un pago indirecto la cancelación total o parcial por el comprador de una deuda del vendedor. En cambio, las actividades -incluidas las relativas a la comercialización de las mercancías importadas- que emprenda el comprador por su propia cuenta, distintas de aquellas para las que está previsto un ajuste en el siguiente apartado 2, no se consideran como un pago indirecto al vendedor, aunque se pueda estimar que benefician a éste.

La utilización de este método principal de valoración presupone la obligatoriedad de que la importación se realice como consecuencia de una venta. Si ésta no existiese, como en el supuesto de mercancías alquiladas o importadas en régimen de «leasing» o en consignación, el procedimiento del valor de transacción no podría aplicarse y habría que recurrir, sucesivamente, a los demás métodos enumerados en el epígrafe I.

2. Conceptos que se integran en el valor en aduana.-Para determinar el valor en aduana por el método del valor de transacción, se sumarán al precio efectivamente pagado o por pagar por las mercancías importadas:

2.1 Los siguientes elementos, en la medida en que los soporte el comprador y no estén incluidos en el precio efectivamente pagado o por pagar:

a) Las comisiones de venta.
b) Los gastos de corretaje.
c) El coste de los envases que, a efectos aduaneros, se consideren como formando un todo con las mercancías.
d) El coste del embalaje, tanto por mano de obra como por materiales.

2.2 El valor, repartido de forma adecuada, de los bienes y servicios que se indican a continuación, cuando hayan sido suministrados, directa o indirectamente por el comprador, gratuitamente o a precios reducidos, para utilizarlos en la producción y venta para la exportación de las mercancías importadas, y en la medida en que dicho valor no esté incluido en el precio efectivamente pagado o por pagar:

a) Materiales, componentes, partes y elementos similares incorporados a las mercancías importadas.

b) Herramientas, matrices, moldes y objetos análogos utilizados para la fabricación de las mercancías importadas.

c) Materiales consumidos en la producción de las mercancías importadas.

d) Trabajos de ingeniería, de creación y perfeccionamiento, artísticos y de diseño, planos y croquis, realizados fuera de España y necesarios para la producción de las mercancías importadas.

2.3 Los cánones y derechos de licencia relativos a las mercancías que se valoran, que el comprador esté obligado a pagar, directa o indirectamente, como condición de la venta de dichas mercancías, en la medida en que tales cánones y derechos de licencia no estén incluidos en el precio efectivamente pagado o por pagar.

Los referidos cánones y derechos de licencia podrán comprender, entre otros, los pagos efectuados por patentes, marcas de fábrica o de comercio y derechos de autor.

2.4 El valor de cualquier parte del producto de la reventa, cesión o utilización posterior de las mercancías importadas que revierta directa o indirectamente al vendedor.

2.5 Los siguientes gastos hasta el lugar de introducción de las mercancías en el territorio aduanero nacional:

a) Transporte.

b) Carga y manipulación inherentes al transporte.

c) Seguro.

2.6 Las adiciones al precio efectivamente pagado o por pagar, como consecuencia de conceptos incluidos en la enumeración anterior, sólo podrán hacerse sobre la base de datos objetivos y cuantificables.

2.7 Para la determinación del valor en aduana no se podrá incrementar el precio efectivamente pagado o por pagar con ningún elemento que no sea de los relacionados anteriormente.

3. *Conceptos que se excluyen del valor en aduana:*

3.1 El valor en aduana no comprenderá los siguientes gastos o costes, y se deducirán del precio pagado o por pagar, siempre que se distingan de éste; es decir, que aparezcan discriminados en la documentación comercial:

a) Los gastos relativos a trabajos de construcción, instalación, montaje, mantenimiento o asistencia técnica, realizados después de la importación, que se refieran a las mercancías importadas.

b) Derechos arancelarios y demás gravámenes pagaderos en España como consecuencia de la importación o de la venta de las mercancías.

c) Los gastos de transporte y seguro posteriores a la importación.

d) Los intereses devengados en virtud de un acuerdo de financiación relativo a la compra de las mercancías importadas siempre que:

(i) El acuerdo de financiación se haya concertado por escrito.

(ii) El comprador pueda demostrar, si se le requiere:

– Que tales mercancías se venden realmente al precio declarado como el efectivamente pagado o por pagar.

– Que el tipo de interés reclamado no excede del nivel corrientemente aplicado a tales transacciones, en el momento y país donde se haya facilitado la financiación.

Lo dispuesto en este apartado d) es aplicable tanto si la financiación la facilita el vendedor, como si lo hace una Entidad bancaria o cualquier otra persona física o jurídica.

3.2 Tampoco se incluyen en el valor en aduana los siguientes conceptos:

a) Las comisiones de compra, entendiendo por tales las sumas pagadas por un importador a su agente, por los servicios que le presta, al representarlo en el extranjero en la compra de las mercancías que se valoran.

b) Los derechos de reproducción de las mercancías importadas.

c) Los pagos que efectúe el comprador, como contrapartida del derecho de distribuir o de revender las mercancías importadas, cuando tales pagos no constituyan una condición de la venta de esas mercancías para su exportación a España.

d) Las prestaciones realizadas por el comprador en España para comercializar las mercancías –publicidad, garantía, asistencia a ferias, etc.–, aunque se pueda estimar que benefician al vendedor.

e) Los pagos por dividendos u otros conceptos que haga el comprador al vendedor, si no guardan relación con las mercancías importadas.

4. *Descuentos o reducciones de precios.*

Si el valor de transacción no es rechazable, por incumplimiento de cualquiera de las cuatro condiciones que se enumeran en el siguiente apartado 5, el valor en aduana se corresponde con el precio neto de factura, ajustado por los conceptos que se han citado en el anterior apartado 2, si hubiere lugar. Cualquier descuento o rebaja de precio concedido por el vendedor al comprador debe aceptarse, siempre que se haya otorgado antes del despacho de la mercancía; es decir, que no tenga carácter retroactivo. Es más, el hecho de que el valor de transacción de las mercancías que se valoran sea sensiblemente inferior a los precios corrientes de mercado de productos idénticos o similares, no es motivo suficiente para rechazar el valor de transacción.

5. *Condiciones para aceptar el valor de transacción:*

5.1 Para que el valor de transacción sea aceptable, después de haber sido ajustado conforme al anterior apartado 2, deberán cumplirse las siguientes condiciones:

a) Que no existan restricciones para la cesión o utilización de las mercancías por el comprador, con excepción de las que:

– Impongan o exijan la legislación o las autoridades españolas.

– Limiten la zona geográfica donde puedan revenderse las mercancías.

– No afectan sensiblemente al valor de las mercancías.

Un ejemplo de restricciones que no influyen sensiblemente sobre el valor de la mercancía podría ser el caso de un vendedor de automóviles que exige al comprador que no los revenda ni exponga antes de una determinada fecha, que marca el comienzo del año para el modelo de que se trate.

b) Que la venta o el precio no dependan de condiciones o prestaciones, cuyo valor no pueda determinarse con relación a las mercancías que se valoran.

Este caso se presentaría, por ejemplo, en las siguientes situaciones:

– El vendedor establece el precio de las mercancías importadas con la condición de que el comprador adquiera también cierta cantidad de otras mercancías.

– El precio de las mercancías importadas depende del precio al que el comprador de éstas venda otras mercancías al vendedor de las importadas.

– El precio se establece sobre la base de una forma de pago sin relación con las mercancías importadas. Por ejemplo, cuando éstas son productos semiterminados, que el vendedor ha suministrado con la condición de recibir una determinada cantidad de productos terminados.

Sin embargo, otras condiciones o prestaciones relacionadas con la producción o comercialización de las mercancías importadas no ocasionarán el rechazo del valor de transacción. Por ejemplo, el hecho de que el comprador suministre al vendedor trabajos de ingeniería o planos, realizados en España, no conducirá a rechazar el valor de transacción.

c) Que ninguna parte del producto de cualquier reventa, cesión o utilización posterior de las mercancías por el comprador revierta directa o indirectamente al vendedor, salvo que pueda efectuarse un ajuste apropiado, en virtud del anterior apartado 2.

d) Que no exista vinculación entre comprador y vendedor o que, en caso de existir, el valor de transacción sea aceptable a efectos aduaneros, en virtud de lo dispuesto en el apartado 5.2 siguiente.

5.2 Vinculaciones entre comprador y vendedor.–Se considerará que existe vinculación entre las personas –físicas o jurídicas– sólo en los siguientes casos:

a) Si cada una de ellas ocupa cargos de responsabilidad o dirección en una Empresa de la otra.

b) Si ambas tienen jurídicamente la condición de asociadas.

c) Si tienen la relación de empresario y empleado.

d) Si una persona cualquiera posee, controla o tiene, directa o indirectamente, el 5 por 100 o más de las acciones o títulos con derecho a voto de una y otra.

e) Si una de ellas controla, directa o indirectamente, a la otra.

f) Si ambas son controladas, directa o indirectamente, por una tercera persona.

g) Si juntas controlan, directa o indirectamente, a una tercera persona.

h) Si son miembros de la misma familia.

Las personas asociadas en negocios por el hecho de que una sea agente, distribuidor o concesionario exclusivo de la otra –cualquiera que sea la denominación utilizada– sólo se considerarán como vinculantes, si se les puede aplicar alguno de los criterios enumerados anteriormente.

Se entenderá que una persona controla a otra cuando, de hecho o de derecho, se halle en situación de imponerle limitaciones o darle instrucciones.

La existencia de una vinculación entre comprador y vendedor de la naturaleza de las definidas anteriormente no constituye, por sí misma, un motivo suficiente para considerar inaceptable el valor de transacción. Si fuese necesario, se examinarán las circunstancias propias de la venta y se admitirá el valor de transacción, siempre que la vinculación no haya influido en el precio. Cuando, por la

información obtenida, la Administración de Aduanas tenga razones para creer que la vinculación ha influido en el precio comunicará dichos motivos al importador y le dará oportunidad razonable para contestar. Si el importador lo pide, los motivos se comunicarán por escrito.

5.2.1 «Valores-criterios».-En una venta entre personas vinculadas se aceptará el valor de transacción, y se valorarán las mercancías de conformidad con este criterio, cuando el importador demuestre que se aproxima mucho dicho valor a alguno de los valores o precios que se especifican a continuación, vigentes en el mismo momento o en uno aproximado:

1. El valor de transacción en las ventas de mercancías idénticas o similares, efectuadas a compradores no vinculados con el vendedor, para la exportación con destino al territorio aduanero español.

2. El valor en aduana de mercancías idénticas o similares, determinado con arreglo al procedimiento sustractivo (epígrafe V siguiente).

3. El valor en aduana de mercancías idéndicas o similares, determinado según el procedimiento basado en el coste de producción (epígrafe VI siguiente).

Al aplicar los conceptos precedentes -denominados usualmente «valores-criterios»- se deberán tener en cuenta las diferencias demostradas de nivel comercial y de cantidad, los elementos enumerados en el apartado 2 y los costes que soporte el vendedor en las ventas a compradores no vinculados con él, y que no soporte en las ventas a compradores con los que tiene vinculación.

Los anteriores «valores-criterios» se utilizarán por iniciativa del importador y sólo con fines de comparación. En ningún caso podrán servir de base de valoración.

Para determinar si un valor «se aproxima mucho» a otro valor, se tendrán que tomar en consideración un cierto número de factores. Entre ellos figuran la naturaleza de las mercancías importadas, la rama de producción, la temporada durante la cual se importan las mercancías y si la diferencia de valor es significativa desde el punto de vista comercial. Como estos factores pueden ser distintos de un caso a otro sería imposible aplicar en todas las ocasiones una norma uniforme como un porcentaje fijo. Por ejemplo, para determinar si el valor de transacción está muy próximo a los «valores-criterios» enumerados anteriormente, una pequeña diferencia de valor podría ser inaceptable en el caso de un cierto tipo de mercancía, en tanto que una diferencia importante podría, quizá, ser admisible, si se tratara de otro artículo.

6. *Momento de la valoración.*-El momento que hay que considerar para la determinación del valor en aduana es la fecha en la que la Administración de Aduanas acepta el documento mediante el cual el declarante manifiesta su voluntad de despachar las mercancías; es decir, la fecha del registro de la declaración de importación. Ahora bien, el precio neto facturado se debe aceptar como base de valoración -si no hubiese otros motivos para rechazarlo-, cualquiera que sea la fecha del contrato o de la factura de venta.

III. Métodos secundarios de valoración

Será necesario recurrir, sucesivamente, a los métodos secundarios de valoración que se enumeraron en el epígrafe I, cuando se presente alguna de las siguientes situaciones:

a) Que no haya valor de transacción por inexistencia de venta (mercancías en alquiler, en consignación, etc.).

b) Que proceda ajustar el precio efectivamente pagado o por pagar, en virtud de lo dispuesto en el apartado 2 del anterior epígrafe II, y no se posean datos objetivos y cuantificables.

c) En todos los casos en los que no se cumplan las condiciones enunciadas en el apartado 5.1 del mismo epígrafe.

IV. Valor de transacción de mercancías idénticas

1. El valor en aduana de las mercancías importadas, determinado con arreglo al segundo método, es el valor de transacción de mercancías idénticas, vendidas para la exportación a España y exportadas en el mismo momento que las mercancías que se valoran, o en un momento aproximado.

2. Se entenderá por «mercancías idénticas» las producidas en el mimo país que las que se importan que sean iguales por todos los conceptos, incluidas las características físicas, la calidad y el prestigio comercial. Las pequeñas diferencias de aspecto no impiden que se consideren como idénticas las mercancías que en todo lo demás se ajusten a la definición.

La expresión «mercancías idénticas» no se aplica a las mercancías que lleven incorporados o contengan, según los casos, trabajos de ingeniería, de creación y perfeccionamiento, artísticos y de diseño, planos y croquis para los que no se hayan hecho ajustes, en virtud del apartado 2 del epígrafe II de esta Circular por haber sido realizados dichos trabajos en España.

3. Cuando se aplique este procedimiento, el valor en aduana se determinará con arreglo al valor de transacción de mercancías idénticas ya aceptado por la Administración, vendidas al mismo nivel comercial y sensiblemente en las mismas cantidades que las mercancías que se valoran. Cuando no existan tales ventas se utilizará el valor de transacción de mercancías idénticas, vendidas en cualquiera de las tres condiciones siguientes:

a) Venta al mismo nivel comercial, pero en cantidad diferente.

b) Venta a nivel comercial diferente, pero sensiblemente en la misma cantidad.

c) Venta a nivel comercial diferente y en cantidad diferente.

4. Si se ha comprobado la existencia de una venta en una cualquiera de las tres situaciones anteriores se efectuarán ajustes para tener en cuenta, según los casos:

a) Unicamente el factor «cantidad».

b) Unicamente al factor «nivel comercial».

c) Al mismo tiempo, el factor «nivel comercial» y el factor «cantidad».

5. Cualquier ajuste que se efectúe como consecuencia de diferencias de nivel comercial o de cantidad ha de cumplir la condición -tanto si conduce a un aumento como a una disminución de valor- de que se haga sobre la base de elementos de prueba fehaciente, que demuestren claramente que el ajuste es razonable y exacto. Por ejemplo: Listas de precios vigentes en las que figuren precios que se refieran a niveles diferentes o a cantidades distintas. Así, si las mercancías que se valoran consisten en un envío de 10 unidades y las únicas mercancías idénticas importadas para las que existe un valor de transacción se vendieron en cantidad de 500 unidades, y se ha comprobado que el vendedor concede rebajas por cantidad, se podrá realizar el ajuste mediante la lista de precios del vendedor, utilizando el precio aplicable a una venta de 10 unidades. No es necesario que haya habido, efectivamente, una venta de 10 unidades con tal de haberse comprobado, por las ventas de otras cantidades, que la tarifa de precios es fidedigna. No obstante, si no existen tales datos objetivos no se determinará el valor en aduana con arreglo a este método.

6. Cuando los gastos enunciados en el epígrafe II, apartado 2.5, estén incluidos en el valor de transacción, se ajustará éste para tener en cuenta las notables diferencias que puedan existir en dichos gastos, entre las mercancías importadas y las idénticas que se consideran, como consecuencia de las diversas distancias y formas de transporte.

7. Si al aplicar el presente método de valoración se dispusiera de más de un valor de transacción de mercancías idénticas se tomará el más bajo.

8. Cuando se utiliza este procedimiento de valoración, sólo se tendrá en cuenta un valor de transacción de mercancías idénticas producidas por una persona diferente, si no se dispone de ningún valor de transacción de mercancías idénticas producidas por la misma persona que las mercancías que se valoran.

V. Valor de transación de mercancías similares

1. El procedimiento examinado en el anterior epígrafe IV, relativo al valor de transacción de mercancías idénticas, es aplicable en las mismas condiciones para las similares.

2. A estos efectos, la expresión «mercancías similares» designa unas mercancías producidas en el mismo país, que, aunque no sean iguales en todos los conceptos, tienen características y composición semejantes, lo que les permite cumplir las mismas funciones y ser comercialmente intercambiables. Para determinar si unas mercancías son similares, habrán de tomarse en consideración, entre otros factores, su calidad, prestigio comercial y la existencia de una marca de fábrica o de comercio.

VI. Procedimiento sustractivo

1. Este método -llamado también «deductivo»- consiste, en esencia, en partir del precio de venta en el territorio aduanero español de la mercancía importada, o de una idéntica o similar, con unas determinadas deducciones.

A estos efectos, no se tomará en consideración, para establecer el precio unitario, ninguna venta que se realice en España a una persona que, directa o indirectamente, suministrase gratuitamente o a un precio reducido cualquiera de los elementos que se mencionaron en el apartado 2.2 del epígrafe II, para utilizarse en la producción y venta para la exportación de las mercancías importadas.

2. Hay que distinguir dos casos: que las mercancías se vendan en el mismo estado en que se importaron o que lo sean después de haber experimentado un trabajo o transformación posteriores.

2.1 Mercancías vendidas en el mismo estado en que se importaron:

2.1.1 Cuando las mercancías que se valoran se venden en España en el mismo estado en que se importan, su valor en aduana se determina, si se utiliza el método sustractivo, a partir del precio unitario al que se venda la mayor cantidad total de las mercancías importadas –o de otras idénticas o similares–, en el momento de la importación de las mercancías objeto de valoración, o en un momento aproximado, a personas no vinculadas con los vendedores, con las deducciones siguientes:

a) Las comisiones pagadas habitualmente, o los beneficios y gastos generales cargados usualmente –comprendidos los costes directos o indirectos de la comercialización de las mercancías de que se trata–, en las ventas realizadas en el territorio aduanero español de mercancías importadas de la misma naturaleza o especie.

La expresión «mercancías de la misma naturaleza o especie» designa las mercancías clasificadas en un grupo o gama de mercancías, producidas por una determinada rama de la producción o por cierto sector de una rama de la producción, y comprende las mercancías idénticas o similares procedentes de cualquier país de exportación.

Los beneficios y gastos generales se deben considerar como un todo. La cifra aplicable para efectuar esta deducción se determinará sobre la base de los datos suministrados por el importador, a menos que éstos no concuerden con los que corresponden normalmente a las ventas en España de mercancías importadas de la misma naturaleza o especie. Cuando las cifras del importador no coincidan con estas últimas, la cantidad aplicable para beneficios y gastos generales podrá basarse en informaciones pertinentes, distintas de las comunicadas por el importador.

Para determinar las comisiones o los beneficios y gastos generales habituales, la cuestión de saber si determinadas mercancías son «de la misma naturaleza o especie» que otras mercancías deberá resolverse caso por caso, teniendo en cuenta las circunstancias. Se examinarán las ventas en nuestro país del grupo o gama más cercanos a las mercancías importadas de la misma naturaleza o especie.

b) Los gastos habituales de transporte y seguro posteriores a las importaciones, así como los gastos conexos.

c) Los derechos arancelarios y demás gravámenes pagaderos, por la importación y la venta de las mercancías en territorio nacional.

2.1.2 Si en el momento de la importación de las mercancías objeto de la valoración, o en un momento aproximado, no se venden éstas ni otras idénticas o similares, el valor en aduana se basará en el precio de venta en España de cualquiera de dichas mercancías, en la fecha posterior más próxima a la importación de las mercancías que se valoran, pero dentro de los noventa días desde dicha importación.

A efectos de este apartado, «la fecha posterior más próxima» es aquella en que las mercancías importadas –o las idénticas o similares importadas– se venden en cantidad suficiente para poder establecer el precio unitario.

2.1.3 Se entiende por «precio unitario al que se venda la mayor cantidad total de las mercancías importadas» el precio al que se venda el mayor número de unidades, en las ventas a personas no vinculadas con aquellas a las que se compren dichas mercancías, al primer nivel comercial en el que se efectúen tales ventas después de la importación. Los siguientes ejemplos aclaran este punto:

Ejemplo número 1.–Se venden mercancías con arreglo a una lista de precios, que establece precios unitarios favorables para las compras en cantidades relativamente grandes.

Cantidad vendida	Precio unitario	Número de ventas	Cantidad vendida a cada precio
De 1 a 10 unidades	100	10 ventas de 5 unidades 5 ventas de 3 unidades	65
De 11 a 25 unidades	95	5 ventas de 11 unidades 1 venta de 30 unidades	55
Más de 25 unidades	90	1 venta de 50 unidades	80

El mayor número de unidades vendidas a un determinado precio es 80; por consiguiente, el precio unitario al que se vende la mayor cantidad total es 90.

Ejemplo número 2.–Se han hecho dos ventas. En la primera, se han vendido 500 unidades al precio de 95 unidades monetarias cada una. En la segunda, se han vendido 400 unidades al precio de 90 unidades monetarias cada una. En este ejemplo, el mayor número de unidades vendidas a un determinado precio es de 500; por consiguiente, el precio unitario al que se ha vendido la mayor cantidad total es 95.

Ejemplo número 3.–En la siguiente situación, se venden distintas cantidades a diversos precios:

a) Ventas:

Cantidades en cada venta – Unidades	Precio unitario
40	100
30	90
15	100
50	95
25	105
35	90
5	100

b) Totales:

Cantidad total vendida – Unidades	Precio unitario
65	90
50	95
60	100
25	105

En este ejemplo, el mayor número de unidades vendidas a determinado precio ha sido 65; por consiguiente, el precio unitario al que se ha vendido la mayor cantidad total es 90.

2.2 Mercancías vendidas después de un trabajo complementario.

2.2.1 Si las mercancías importadas, u otras idénticas o similares importadas, no se venden en el territorio aduanero español en el mismo estado en que se importaron, el valor en aduana se basará, si el importador lo solicita, en el precio unitario al que se venda la mayor cantidad total de las mercancías importadas, después de un trabajo o transformación posteriores, a personas en España que no tengan vinculación con los vendedores, teniendo debidamente en cuenta el valor añadido por el trabajo o la transformación y las deducciones previstas en el anterior apartado 2.1.1.

2.2.2 Las deducciones que se efectúen a causa del trabajo o de la transformación posteriores deberán basarse, en todo caso, en datos objetivos y cuantificables, relativos al coste de tales trabajos. Los cálculos se realizarán sobre la base de fórmulas, documentos y métodos de cálculo admitidos en la rama de la producción de que se trate y en otras prácticas de esta misma rama.

2.2.3 Este método de valoración no será aplicable, normalmente, cuando, como consecuencia del trabajo o de la transformación posteriores, las mercancías importadas hayan perdido su identidad. Sin embargo, puede haber casos en los que, aunque las mercancías importadas hayan perdido su identidad, el valor añadido por el trabajo o la transformación se puede determinar con precisión y sin excesiva dificultad.

Por el contrario, se pueden presentar casos en los que las mercancías importadas conserven su identidad, aunque constituyan un elemento de tan reducida importancia en las mercancías vendidas en España que no esté justificado utilizar este método de valoración. Habida cuenta de las consideraciones anteriores, las situaciones de este tipo deberán estudiarse caso por caso.

VII. Procedimiento basado en el coste de producción

1. Este método de valoración consiste en determinar el valor en aduana a partir de los elementos constitutivos del precio; es decir, de coste de producción, suministrados por el fabricante de la mercancía considerada. Se le conoce también con las denominaciones de «valor calculado» y «valor reconstruido».

2. En la mayoría de los casos, el productor de las mercancías residirá fuera de España, por lo que la utilización de este procedimiento se limitará, en general, a las ocasiones en que comprador y vendedor están vinculados, y el productor esté dispuesto a comunicar a la Administración aduanera española los datos necesarios sobre los costes, así como conceder facilidades para todas las comprobaciones posteriores que pudieran ser necesarias.

3. La Administración de Aduanas de España no podrá requerir u obligar a ninguna persona residente fuera de nuestro país, para que exhiba la contabilidad y otros documentos, con el fin de determinar el valor en aduana por el procedimiento del «valor calculado». Sin embargo, la información suministrada por el productor de las mercancías podrá ser comprobada en el país de éste por las autoridades españolas, con la conformidad del productor y siempre que se notifique con antelación suficiente al Gobierno del país de que se trate, y que éste no se oponga a la investigación.

4. Si para determinar el valor en aduana mediante este método, basado en el coste de producción, se utilizara una información distinta de la proporcionada por el productor o en nombre suyo, la Administración de Aduanas comunicará al importador, si éste lo solicitara, la fuente de dicha información, los datos utilizados y los cálculos efectuados sobre la base de dichos datos, salvo que esta información tuviera carácter confidencial.

5. El «valor calculado» es igual a la suma de los siguientes elementos:

a) El coste o el valor de los materiales y de la fabricación u otras operaciones efectuadas para producir las mercancías importadas. Este concepto se determinará sobre la base de datos relativos a la producción de las mercancías que se valoran, suministrados por el productor y fundados en su contabilidad comercial, con la condición de que ésta se lleve de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados, que se apliquen en el país de producción de las mercancías.

El mencionado concepto comprenderá el coste de los envases y embalajes. Asimismo, incluirá el valor, debidamente repartido, en las proporciones adecuadas, de cualquiera de los elementos especificados en el apartado 2.2 del epígrafe II, que hayan sido suministrados, directa o indirectamente, por el comprador para utilizarlos en la producción de las mercancías importadas. El valor de los trabajos de ingeniería, de creación y perfeccionamiento, artísticos y de diseño, planos y croquis, que se hayan realizado en España, sólo se incluirá en la medida en que dichos trabajos corran a cargo del productor.

Para la determinación del «valor calculado» no se podrán incluir más de una vez el coste o el valor de ninguno de los elementos mencionados en el presente apartado a).

b) Una cantidad en concepto de beneficio y gastos generales, igual a la que suele cargarse en las ventas de mercancías de la misma naturaleza o especie que las que se valoran, efectuadas por productores del país de exportación en operaciones de exportación con destino al territorio aduanero nacional.

Los «gastos generales» mencionados comprenden los costes directos e indirectos de la producción y comercialización de las mercancías para la exportación, no incluidos en el anterior apartado a).

La «cantidad en concepto de beneficio y gastos generales», a que se ha hecho referencia, se determinará sobre la base de los datos suministrados por el productor, o en su nombre, a menos que las cifras aportadas no concuerden con las que corresponden normalmente a las ventas de mercancías de la misma naturaleza o especie que las que se valoran, efectuadas por productores del país de exportación con destino a España.

Hay que tener en cuenta que la «cantidad en concepto de beneficio y gastos generales» se debe considerar como un todo. De esto se deduce que, si en un determinado caso, el beneficio del productor es pequeño y sus gastos generales elevados, tomando ambos conceptos en conjunto pueden resultar, no obstante, concordantes con los que corresponden normalmente en las ventas de mercancías de la misma naturaleza o especie. Este podría ser el caso del lanzamiento de un producto en España, si el productor se conforma con un beneficio pequeño o nulo, para compensar los elevados gastos generales inherentes al lanzamiento.

Cuando el productor pueda demostrar que obtiene un beneficio bajo en las ventas de las mercancías importadas, como consecuencia de circunstancias comerciales especiales, deberán tenerse en cuenta las cifras de sus beneficios efectivos, con la condición de que los justifique con razones comerciales válidas y que su política de precios refleje las políticas habituales en la rama de la producción de que se trate. Tal caso podría darse, por ejemplo, cuando los productores se han visto obligados a bajar temporalmente sus precios a causa de una disminución imprevisible de la demanda, o cuando venden unas mercancías para completar una gama de artículos producidos en España, contentándose con un pequeño beneficio con el fin de mantener su competitividad. Si las cifras por beneficios y gastos generales suministradas por el productor no están en consonancia con las habituales en las ventas de mercancías de la misma naturaleza o especie que las que se valoran, realizadas por otros productores del país de exportación con destino a España, la cantidad aplicable por beneficios y gastos generales se podrá basar en otras informaciones pertinentes, distintas de las suministradas por el fabricante de las mercancías, o en su nombre.

Para determinar si ciertas mercancías son de «la misma naturaleza o especie» que otras, será necesario proceder caso por caso, teniendo en cuenta las circunstancias. Para establecer los beneficios y gastos generales habituales, se procederá a un examen de las ventas de mercancías para la exportación con destino a España del grupo o gama más cercano, que comprenda las mercancías que se valoran, y sobre las cuales se pueden obtener las informaciones necesarias. A estos efectos, las «mercancías de la misma naturaleza o especie» deben ser del mismo país que las mercancías objeto de valoración.

c) El coste o el valor de los elementos enunciados en el apartado 2.5 del epígrafe II.

VIII. Procedimiento denominado del «último recurso».

1. Si el valor en aduada de las mercancías importadas no se puede determinar aplicando los métodos que se han considerado anteriormente, se utilizarán criterios razonables, compatibles con los principios y disposiciones generales del Acuerdo y del artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles de Aduanas y Comercio (GATT), conforme a los datos disponibles en España.

2. Los valores en aduana determinados mediante aplicación de las normas que se exponen en este epígrade se basarán, en la mayor medida posible, en valores en aduana establecidos anteriormente.

3. Los métodos de valoración que deben utilizarse al aplicar este epígrafe VIII son los ya mencionados en los epígrafes precedentes; pero se considerará que una flexibilidad razonable en la aplicación de tales métodos está conforme con los objetivos y disposiciones del artículo 7 del Acuerdo.

4. Algunos ejemplos mostrarán lo que debe enterderse por «flexibilidad razonable»:

a) Mercancías idénticas. El requisito de que las mercancías idénticas hayan sido exportadas en el mismo momento, o en uno aproximado, que las mercancías objeto de valoración, podría interpretarse con flexibilidad. La base para la valoración podría estar constituida por mercancías idénticas importadas, producidas en un país distinto que el de exportación de las que se valoran.

Se podrían utilizar los valores en aduana de mercancías similares importadas, ya determinados mediante aplicación del método sustractivo o del basado en el coste de producción.

b) Mercancías similares. El requisito de que las mercancías similares hayan sido exportadas en el mismo momento, o en uno aproximado, que las mercancías objeto de valoración podría interpretarse con flexibilidad. La base para la valoración, podría estar constituida por mercancías similares importadas, producidas en un país distinto que el de exportación de las que se valoran.

Se podría utilizar los valores en aduana de marcancías similares importadas, ya determinados mediante aplicación del método sustractitivo o del basado en el coste de producción.

c) Método sustractivo. El requisito de que las mercancías deban haberse vendido «en el mismo estado en que se importaron», podría interpretarse con flexibilidad, así como practicar una cierta tolerancia con el plazo de «noventa días».

5. *Prohibiciones expresas.*–No obstante la flexibilidad de que queda hecha mención, el valor en aduana no se basará en:

a) El precio de venta en España de mercancías producidas en nuestro país.

b) Un sistema que prevea la aceptación del valor más alto entre dos posibles.

c) El precio de mercancías en el mercado interior del país de exportación.

d) Un coste de producción distinto de los «valores calculados», que se hayan determinado para mercancías idénticas o similares conforme a las normas expuestas en el apígrafe VII.

e) Precios para exportación con destino a un país distinto de España.

f) Valores en aduana mínimos.

g) Valores arbitrarios o ficticios.

IX. Casos especiales de valoración

Hay ocasiones en que, por la particular naturaleza de las mercancías que se han de valorar o por las circunstancias de las operaciones determinantes de la importación, no es posible aplicar el método del valor de transacción ni los secundarios de que tratan los epígrafes IV a VII de la presente Circular. Esto puede suceder con los vehículos y maquinaria usados, las mercancías averiadas, las mercancías importadas en virtud de un contrato de alquiler o de «leasing», etc. En tales supuestos, es preciso recurrir al artículo 7 del Código –epígrafe VIII de esta Circular, utilizando criterios razonables, compatibles con los principios y disposiciones generales del Acuerdo y del artículo VIII del Acuerdo General sobre Aranceles de Aduanas y Comercio (GATT). Tales principios son los que orientan las soluciones que se ofrecen a continuación.

1. *Vehículos usados.*–Los vehículos usados a los que afectan las reglas que siguen son todos los clasificados en los capítulos 86 y 87 del Arancel de Aduanas; no obstante, se excluyen los vehículos destinados a un uso especializado, así como los modelos de época o de colección, a los que se aplicará la normativa general.

1.1 La importación es consecuencia inmediata de una venta; es decir, el vehículo se importa después de su compra, sin haber sido utilizado prácticamente en el intervalo. A estos efectos, no se considerará como utilización el recorrido que haya realizado por sus propios medios desde el lugar de adquisición hasta el punto de introducción en el territorio nacional.

La valoración de estos vehículos se realizará de acuerdo con su valor de transacción; es decir, el precio total efectivamente pagado o por pagar en la venta inmediata a su importación.

Puede suceder que, por tratarse en muchas ocasiones de transacciones entre particulares, en las que no existen facturas comerciales, sino simples recibos, notas manuscritas o, incluso, acuerdos verbales, el importador no pueda probar de forma fehaciente ante la Aduana el precio pagado o por pagar. En tales casos, el vehículo se valorará partiendo del valor que tenía en estado nuevo, con la documentación y deducciones por uso que se especifican en el siguiente apartado.

1.2 No ha habido venta inmediatamente anterior a la importación; es decir, que el vehículo se importa después de haber sido utilizado con posterioridad a su compra.

Para valorar estos vehículos, se partirá del valor que tenía en estado nuevo en la época de su fabricación, aplicándoles los porcentajes de depreciación que más adelante se especifican:

1.2.1 La justificación del valor en estado nuevo del vehículo, así como el de los accesorios «extras» con los que se presente al despacho, en posición CIF puerto español o franco frontera española, se realizará mediante la presentación de la factura comercial de compra, si la conservara el importador o, en su defecto, certificación expedida por el distribuidor en España peninsular de la marca del vehículo de que se trate, que deberán unirse a la declaración de despacho. En el segundo supuesto, la certificación del distribuidor deberá expresar el precio de venta a usuario en la fecha de fabricación del vehículo, en la moneda del país de origen, y a este precio se aplicará el tipo de cambio que corresponda al momento de la valoración, determinado de conformidad con las reglas contenidas en el epígrafe X de la presente Circular, lo que también se hará, si se partiera del precio en divisas establecido en la factura comercial de compra. No será necesario realizar ningún tipo de conversión cuando, por ser vehículos adquiridos en Canarias, Ceuta o Melilla, las facturas comerciales de venta vengan expresadas en pesetas. En todo caso, al precio en pesetas del vehículo en estado nuevo, 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 1.2.5.

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 y seguro, aunque la valoración se practique a partir de la factura de compra y ésta no exprese un precio CIF puerto peninsular o balear.

1.2.2 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 llevara 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.

1.2.3 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 obtendrá el valor actual en la forma expresada en los apartados anteriores, como si no hubiera sufrido demérito adicional. El importe de la reparación se descompondrá en dos conceptos: Valor de las piezas que se van a sustituir o a emplear y mano de obra; las piezas y materiales se depreciarán con arreglo a los años que tenga el vehículo, aplicándoles 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 y seguro, 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 y seguro, si así procediera.

1.2.4 Cuando el vehículo que se valora hubiera sido objeto, antes de su presentación al despacho, de una reparación efectuada en el extranjero, que tuviera por finalidad ponerlo en mejor estado de presentación, funcionamiento, etc., tal reparación determinará un mayor valor de aquél y, por consiguiente, a su valor actual, 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.

1.2.5 Porcentaje de depreciación.–Sobre el valor del vehículo en estado nuevo, se deducirán los siguientes porcentajes, 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
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 el 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.

No obstante lo anterior, no se les aplicará ningún porcentaje de depreciación a los vehículos nuevos que se presenten a despacho con matrícula provisional de transporte o de exportación, y aunque hayan hecho el recorrido por sus propios medios desde el lugar de adquisición hasta la frontera española. A todos los efectos, tales vehículos se considerarán en estado nuevo.

Tampoco se considerará como vehículo usado el que, importado temporalmente en estado nuevo, se despache para consumo, después de haber sido sometido a operaciones de homologación en territorio nacional.

1.3 Vehículos procedentes de las Bases de utilización conjunta hispano-norteamericana en España.–La base imponible de estos vehículos estará constituida por el valor de transacción, que es 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.

1.4 Vehículos procedentes de subastas efectuadas por las Aduanas.–La base imponible de los vehículos subastados por las Aduanas se determinará a partir del precio de adjudicación en la subasta (procedimiento sustractivo), con deducción del mismo de los derechos arancelarios y demás gravámenes de importación, puesto que, al entregar la Aduana nacionalizado el vehículo, tales derechos y gravámenes 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 y demás gravámenes, 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 y gravámenes.

1.5 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 citada subasta pública.

1.6 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 1.2.5-, según los años de uso o antigüedad que tenga en el momento del despacho definitivo.

2. *Maquinaria y efectos comerciales usados:*

2.1 La importación es consecuencia inmediata de una venta.-La valoración se realizará de acuerdo con el valor de transacción de la maquinaria o efectos usados; o, lo que es igual, el precio total efectivamente pagado o por pagar en la venta inmediata a su importación.

2.2 No ha habido venta inmediatamente anterior a la importación; es decir, que la maquinaria o efectos se han estado utilizando con posterioridad a su compra.

2.2.1 En estos casos, para la determinación de la base imponible de las máquinas, aparatos, útiles o efectos de cualquier clase, usados, se partirá del valor que tenían en estado nuevo en la época de su fabricación, aplicándole el cambio que corresponda al momento de la valoración y los porcentajes de depreciación que se indican en el apartado 2.2.3. 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 tal factura no se hubiese conservado, 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.

2.2.2 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 ralativo actual de las respectivas monedas en que fueron primitivamente facturados, se tomará como valor-base de partida el que tengan actualmente, en estado nuevo, las mercancías idénticas o similares, 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.

2.2.3 Porcentaje 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, hasta tres años	42
Por más de tres años, 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 transporte y seguro actuales.

Los anteriores porcentajes de reducción cubren -al menos teóricamente- las depreciaciones física, funcional y económica de la maquinaria o efectos de que se trate, suponiéndose que en cuantía igual para cada una.

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

2.4 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 de la subasta, deduciendo del mismo los derechos arancelarios y demás gravámenes de importación, que están comprendidos en dicho precio.

La forma práctica de realizar tal determinación, por analogía con lo establecido en el apartado 1.4 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 y gravámenes.

3. *Aviones y buques usados.*-Habida cuenta de las especiales características de estos medios de transporte, así como de la dificultad práctica que existe para fijar porcentajes de depreciación por uso, en paralelismo con los establecidos para los vehículos usados y para la maquinaria y efectos comerciales en el mismo estado, la valoración de los aviones y buques que se importen usados se realizará siguiendo la normativa general contenida en los epígrafes II al VIII de la presente disposición. Para efectuar la comprobación del valor declarado, 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. *Mercancías 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 conocerá 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.

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, 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, con base en los datos de las facturas definitivas. 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 extendrá ficha informativa, a efectos de la oportuna actuación inspectora en el domicilio fiscal del importador.

5. *Mercancías importadas como consecuencia de un contrato de alquiler o de «leasing».*

5.1 En el supuesto de que las mercancías se importen en virtud de un contrato de alquiler, es evidente que no puede aplicarse el criterio principal de valoración -valor de transacción-, al no existir venta. Será, pues, necesario hacer uso de los criterios secundarios, hasta hallar el adecuado para determinar el valor en Aduana de la mercancía importada.

Si en el camino seguido se hubiese tenido que llegar hasta el procedimiento denominado del «último recurso» -epígrafe VIII-, con fundamento en el mismo, se establecerá la base imponible en función de los alquileres previstos en el contrato de arrendamiento a lo largo del tiempo de duración probable de la mercancía importada, con deducción de los elementos extraños al valor en Aduana que pudiera contener la suma de alquileres.

5.1.1 En primer lugar, hay que hallar el valor actual -en el momento de la valoración- de la suma de los alquileres previstos a lo largo de todo el tiempo de 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.

Para obtener el valor al contado de la suma de alquileres, son aplicables las fórmulas que siguen a continuación, en las que Vc es el valor actual que pretende hallarse, A representa el importeo 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.

a) Con alquileres pagaderos en plazos anticipados:

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

b) Con alquileres pagaderos en plazos vencidos:

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

5.1.2 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 mercancía, para matenerla en estado normal de funcionamiento.
b) Gastos de explotación a cargo del importador.
c) Beneficio normal del importador.
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 de importación.

5.2 Las normas expuestas en el anterior apartado 5.1 son también aplicables a las mercancías que se importen en virtud de contratos de «leasing», cuya característica más acusada es conceder al arrentadario la facultad de adquirir en propiedad la mercancía importada, mediante un precio covnenido, 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.

6. *Mermas o 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 que deben seguir las Aduanas son las que a continuación se indican:

6.1 Mercancías facturadas según «peso entregado» («peso a la descarga», «peso en destino»). Como es natural, el valor en Aduana se determina aplicando a la cantidad de mercancía que haya resultado efectivamente en el despacho el precio unitario que conste en la factura comercial. (Por regla general, en esta modalidad de «peso entregado», las facturas comerciales presentadas para despacho son provisionales, por lo que se actuará conforme a lo dispuesto en el apartado 4 del presente epígrafe).

6.2 Mercancías facturadas según «peso expedido» (entregas FAS, FOB, C&F, etc.). Se pueden presentar los siguientes casos:

6.2.1 Las mermas o excesos son imputables a causas naturales o usuales en las mercancías de que se trate, como diferencias de báscula, grado de humedad y análogas. El valor en Aduana se establece a partir del precio global de factura, sin tener en cuenta las diferencias de peso que hayan podido resultar.

6.2.2 Los excesos o las faltas obedecen también a causas naturales, como en el caso anterior; pero, excepcionalmente, existe un reembolso, en el supuesto de diferencia en menos, o una facturación complementaria, cuando se trate de diferencia en más. La base imponible se fija de conformidad con el peso resultado en el despacho. Como queda dicho, estos casos son poco frecuentes en la práctica.

6.2.3 Las diferencias de cantidad no pueden atribuirse a causas naturales. El valor en Aduana se determina:

a) Cuando se trate de diferencias en menos, conforme a la cantidad que, efectivamente, haya resultado en el despacho, aun cuando estas mermas puedan estar cubiertas por un seguro.
b) Si existen diferencias en más, según el precio total realmente pagado o por pagar (por ejemplo: Precio de factura, más facturación complementaria, si la hubiere).

7. Importaciones de mercancías sin carácter comercial.–Cuando las importaciones no se realicen como consecuencia de operaciones de carácter comercial, como 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 e Impuestos Especiales, quien tendrá a su cargo la revisión periódica de los mismos.

En el supuesto de que el interesado mostrara su disconformidad con el valor-tipo asignado al artículo que pretende importar, podrá optar para su despacho por el régimen general de importación, a cuyo efecto deberá presentar la documentación exigible en dicho régimen.

X. Conversiones monetarias

El valor en Aduana se establecerá en pesetas y, para la conversión de los valores expresados en monedas extranjeras, se seguirán las normas siguientes:

1. Con carácter general, se aplicará el cambio oficial «vendedor» del Mercado de Divisas de Madrid correspondiente al miércoles de cada semana y publicado en el «Boletín Oficial del Estado» del día siguiente.

El cambio de cada miércoles será aplicable durante los siete días que comienzan el miércoles de la semana siguiente, salvo que tal cambio sea sustituido por otro de los que se especifican en los siguientes apartados 4 y 5.

2. Si un tipo de cambio no se hubiera cotizado un miércoles, o si, habiéndose cotizado, no se publicara al día siguiente, se considerará como cotización de ese miércoles la última publicada para la moneda de que se trate en los catorce días precedentes.

3. En el supuesto de que no pudiera establecerse un tipo de cambio de acuerdo con lo dispuesto en las anteriores normas, el cambio aplicable será el que fije el Banco de España para las ventas al Tesoro de la moneda de que se trate, que reflejará de forma tan exacta como sea posible el valor corriente en pesetas de dicha moneda en las transacciones comerciales.

4. Cuando un tipo de cambio cotizado un lunes, y publicado en el «Boletín Oficial del Estado» del día siguiente, difiera en el 5 por 100 o más del cambio establecido en la norma 1, tal cambio del lunes sustituirá al del miércoles anterior y será el aplicable desde el miércoles inmediatamente siguiente.

5. Si un tipo de cambio cotizado un miércoles, y publicado en el «Boletín Oficial del Estado» del día siguiente, difiere en el 5 por 100 o más del cambio aplicable de acuerdo con la norma contenida en el apartado 1, sustituirá a éste, y entrará en vigor el viernes inmediato hasta el martes inclusive de la semana siguiente.

6. Cuando no haya habido cotización un lunes o un miércoles –o habiéndola, no se hubiera publicado al día siguiente–, la cotización, a efectos de la aplicación de los anteriores apartados 4 y 5, será el tipo de cambio más recientemente cotizado y publicado antes de dicho lunes o miércoles.

XI. Garantías de la Administración

1. De acuerdo con lo establecido en el artículo 13 del Código de Valoración, las Aduanas podrán exigir, como requisito previo al levante de las mercancías, garantía suficiente en forma de fianza o depósito, que cubra el pago de los derechos de Aduana a que puedan estar sujetas, en definitiva, las mercancías.

XII. Declaración del valor en Aduana

1. El importador está obligado a presentar, en unión del documento de importación, el formulario denominado D. V. 1 (véase anexo I) y demás documentación exigible reglamentariamente.

2. La declaración del valor en Aduana a que se refiere el apartado anterior es traducción literal de la que se utiliza en la Comunidad Económica Europea.

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

a) Cuando las mercancías de que se trate no se puedan valorar de acuerdo con las disposiciones relativas al valor de transacción. En estos casos, el declarante tiene la obligación de suministrar a la Administración de Aduanas cualquier otra información que se le pueda exigir, con el fin de determinar el valor en Aduana mediante la aplicación de los métodos secundarios contenidos en los epígrafes III a VIII, inclusive. Esta información se facilitará en la forma y condiciones que exija la Administración.
b) Cuando el valor en Aduana de las mercancías importadas no sea superior a 280.000 pesetas por envío, siempre que no se trate de expediciones fraccionadas o múltiples, dirigidas por un mismo remitente al mismo destinatario.
c) Cuando se trate de importaciones que no tengan carácter comercial.
d) Cuando la naturaleza del régimen aduanero que se aplicará a las mercancías no requiera la presentación de los elementos de que se trata.

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

4.1 La estructura de las facturas no está sujeta a modelo, por lo que podrá adoptar las formas usuales en el comercio, y se aceptarán las facturas obtenidas por cualquier procedimiento, como el llamado de «impresión única», a condición de que sean legibles y comprensibles y contengan todos los datos que se citan en el siguiente párrafo. No se exigirá que las facturas comerciales estén firmadas.

4.2 Las facturas comerciales deberán expresar, como mínimo, los datos que se enumeran seguidamente, salvo que, atendidas las circunstancias de cada caso, el Administrador de la Aduana pueda dispensar la constancia de alguno de ellos: Fecha, nombres o razones sociales y domicilios del vendedor y comprador, la cantidad, denominación precisa y precio unitario de la mercancía, precio total, forma y condiciones del pago y de la entrega, con

precisión en cuanto al lugar donde el vendedor se obligue a situar la 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.

4.3 No será exigible la factura comercial –por su inexistencia– en las importaciones que no sean consecuencia de ventas o que no tengan carácter comercial (importaciones temporales, mercancías en consignación, régimen de viajeros). 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.

5. El importador está facultado para unir a la declaración de valor o a la de importación, en su caso, cuantos documentos acrediten las relaciones comerciales, financieras u otras que liguen, directa o indirectamente, al vendedor y comprador y sus consecuencias económicas, las condiciones en que se utilizan patentes, dibujos, modelos, procedimientos y/o marcas de fábrica o de comercio. En el caso de no existir precio contractual, o que el mismo se encuentre pendiente de determinación, 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 valor en Aduana.

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

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

7. *Fichas informativas.*–Como consecuencia de la comprobación de las declaraciones de valor y/o de importación, en cuanto a la base imponible se refiere, pueden surgir dudas a la Inspección respecto a la total coincidencia de la base declarada con el valor en Aduana de la mercancía que se importa. Como causas más frecuentes de esta falta de coincidencia, se pueden citar, a título meramente indicativo, la posible existencia de:

- Vinculaciones comerciales, financieras o de cualquier clase, entre el suministrador extranjero y el importador nacional.
- Gastos de ingeniería.
- Revisión de precios.
- Pago de cánones por la utilización de patentes y/o marcas extranjeras de fábrica o de comercio.
- Falta de exactitud de los gastos inherentes a la venta y entrega.
- Facturaciones falsas.

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

XIII. Ajustes de valor

1. Cuando, a causa de la naturaleza del concepto que se debe agregar al precio pagado o por pagar, de acuerdo con lo establecido en el apartado 2 del epígrafe II de la presente Circular, haya que realizar tal adición en cada importación, la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales establecerá los ajustes aplicables en tales casos. Estos ajustes son revisables, puesto que la cuantía de los mismos viene condicionada por los elementos de hecho, circunstancias y datos objetivos y cuantificables, conocidos por la Administración en el momento de su establecimiento, limitándose su vigencia al plazo en que aquéllos permanezcan sin variación.

2. Los 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 en el cumplimiento de sus obligaciones tributarias, bien a propuesta de la Inspección, al reflejar en las actas los elementos de hecho, circunstancias y datos necesarios para su cuantificación.

3. Los importadores que sean titulares de los anteriores ajustes están obligados a poner en conocimiento de la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales cualquier variación que se produzca en los referidos elementos de hecho, circunstancias y datos, con el fin de que dicho Centro efectúe las modificaciones oportunas. Los nuevos ajustes, así modificados, serán de aplicación a las importaciones realizadas o por realizar, a partir de la fecha en que se produjo la variación.

4. Los ajustes, que tienen el carácter de Acuerdo de la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales, se notificarán al interesado, quien está obligado a reflejar en sus futuras declaraciones de valor y/o de importación el porcentaje de incremento que se le haya señalado.

Sin perjuicio de la comunicación inmediata a las Aduanas más probablemente afectadas por los ajustes de valor que se vayan estableciendo, el Centro directivo los 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.

XIV. Disposición transitoria

A partir de la entrada en vigor de la presente Circular, quedan anulados los ajustes que, en su día, fueran establecidos por:

- Comisiones de compra.
- Derechos de reproducción.
- Prestaciones a favor del vendedor (publicidad, asistencia a ferias, garantía, etc.).
- Descuentos especiales.

Los restantes ajustes permanecerán vigentes, sin perjuicio de que, a petición de sus titulares, puedan revisarse aquellos casos que parezcan dudosos.

XV. Normas finales

1. Para facilitar la interpretación y aplicación de las normas de valoración, se integran en esta Circular:

a) Como anexo II, la versión oficial en lengua española realizada por el Consejo de Cooperación Aduanera de los Textos del Comité Técnico de Valoración en Aduana, cuya composición es la siguiente:

- Textos preliminares.
- Introducción.
- Opiniones consultivas.
- Comentarios.
- Notas explicativas.
- Estudios de casos.
- Estudios.

b) Como anexo III, las «decisiones» del Comité de Valoración en Aduana de 26 de abril de 1984 y 24 de septiembre de 1984.

c) Como anexo IV, la relación de los Reglamentos (CEE) sobre valor en Aduana.

2. La presente Circular entrará en vigor el día 1 de enero de 1986.

Lo que comunico a VV. SS. para su conocimiento y efectos oportunos.

Madrid, 29 de noviembre de 1985.–El Director general, Miguel Angel del Valle y Bolaño.

Sres. Jefe de la Dependencia Regional de Aduanas e Impuestos Especiales, Administrador principal de Aduanas e Impuestos Especiales y Administrador de Aduanas e Impuestos Especiales.

SUMARIO

PREAMBULO

I. *Procedimientos para determinar el valor en Aduana*

1. Enumeración.
2. Orden de aplicación.
3. Derecho del importador.

II. *Valor de transacción*

1. Definición.
2. Conceptos que se integran en el valor en Aduana.
   - 2.1 Elementos que se suman.
   - 2.2 Bienes y servicios.
   - 2.3 Cánones y derechos de licencia.
   - 2.4 Producto de la reventa, cesión o utilización.
   - 2.5 Transporte y seguro.
   - 2.6 Datos objetivos y cuantificables.
   - 2.7 Incrementos de precio.
3. Conceptos que se excluyen del valor en Aduana.
   - 3.1 Siempre que se distingan.
   - 3.2 Otros conceptos.

4. Descuentos o reducciones de precios.
5. Condiciones para aceptar el valor de transacción.
   5.1 Cuatro condiciones.
   5.2 Vinculaciones entre comprador y vendedor.
      5.2.1 «Valores-criterios».
6. Momento de la valoración.

III. *Métodos secundarios de valoración*

IV. *Valor de transacción de mercancías idénticas*

1. Momento de exportación.
2. Definición de «mercancías idénticas».
3. Nivel comercial y cantidad.
4. Ajustes.
5. Elementos de prueba fehacientes.
6. Gastos de transporte y seguro.
7. Varios valores.
8. Mercancías producidas por persona diferente.

V. *Valor de transacción de mercancías similares*

1. El mismo procedimiento que el del epígrafe IV.
2. Definición de «mercancías similares».

VI. *Procedimiento sustractivo*

1. Precio de venta de la mercancía importada.
2. Existencia de dos casos.
   2.1 Mercancías vendidas en el mismo estado en que se importaron.
      2.1.1 Deducciones.
      2.1.2 Plazo máximo: Noventa días.
      2.1.3 Precio unitario.
   2.2 Mercancías vendidas después de un trabajo complementario.
      2.2.1 Valor añadido por el trabajo o transformación.
      2.2.2 Deducciones: Datos objetivos y cuantificables.
      2.2.3 Pérdida de identidad de las mercancías.

VII. *Procedimiento basado en el coste de producción*

1. En qué consiste el método.
2. Casos de utilización más frecuentes.
3. Prohibición de exigir información.
4. Información al importador.
5. Elementos que integran el «valor calculado».

VIII. *Procedimiento denominado del «último recurso»*

1. Criterios razonables.
2. Valores en Aduana anteriores.
3. Flexibilidad razonable.
4. Ejemplos.
5. Prohibiciones expresas.

IX. *Casos especiales de valoración*

1. Vehículos usados.
   1.1 La importación es consecuencia inmediata de una venta.
   1.2 No ha habido venta inmediatamente anterior a la importación.
      1.2.1 Justificación del valor en estado nuevo.
      1.2.2 Vehículos adquiridos en estado usado.
      1.2.3 Vehículos con mayores deméritos.
      1.2.4 Reparaciones anteriores a la importación.
      1.2.5 Porcentajes de depreciación.
   1.3 Vehículos procedentes de las bases hispano-norteamericanas.
   1.4 Vehículos procedentes de subastas en las Aduanas.
   1.5 Vehículos procedentes de subastas realizadas por el Ministerio de Defensa, Parque de la Guardia Civil y Parque Móvil de Ministerios Civiles.
   1.6 Vehículos de diplomáticos.
2. Maquinaria y efectos comerciales usados.
   2.1 La importación es consecuencia inmediata de una venta.
   2.2 No ha habido venta inmediatamente anterior a la importación.
      2.2.1 Valor en estado nuevo.
      2.2.2 Mercancías con antigüedad mayor de veinte años.
      2.2.3 Porcentajes de depreciación.
   2.3 Maquinaria y efectos usados procedentes de la bases hispano-norteamericanas.
   2.4 Maquinaria y efectos usados procedentes de subastas en las Aduanas.
3. Aviones y buques usados.
4. Mercancías facturadas con un valor provisional.
5. Mercancías importadas como consecuencia de un contrato de alquiler o de «leasing».
   5.1 Contrato de alquiler.
      5.1.1 Valor actual.
      5.1.2 Elementos deducibles.
   5.2 Contratos de «leasing».
6. Mermas o excesos.
   6.1 Mercancías facturadas según «peso entregado».
   6.2 Mercancías facturadas según «peso expedido».
      6.2.1 Mermas o excesos imputables a causas naturales.
      6.2.2 Mermas o excesos imputables a causas naturales, pero existe reembolso o facturación complementaria.
      6.2.3 Mermas o excesos no imputables a causas naturales.
7. Importaciones de mercancías sin carácter comercial.

X. *Conversiones monetarias*

1. Regla general.
2. Falta de cotización.
3. Tipo de cambio del Banco de España.
4. Tipo de cambio de un lunes ± 5 por 100.
5. Tipo de cambio de un miércoles ± 5 por 100.
6. Inexistencia de cotización en lunes o miércoles.

XI. *Garantías de la Administración*

XII. *Declaración del valor en Aduana*

1. Documento DV 1 (anexo I).
2. Cuestionario de la CEE.
3. No exigencia en determinados casos.
4. Factura comercial.
   4.1 Estructura de las facturas.
   4.2 Datos mínimos.
   4.3 No exigencia de factura.
5. Otros documentos.
6. Obligatoriedad de aportar información.
7. Fichas informativas.

XIII. *Ajustes de valor*

1. Elementos que se suman al precio pagado o por pagar.
2. Forma de los ajustes.
3. Comunicación de las variaciones.
4. Notificación de los ajustes.

XIV. *Disposición transitoria*

XV. *Normas finales*

1.a) Textos del Comité Técnico de Valoración en Aduana (anexo II).
   b) «Decisiones» del Comité de Valoración en Aduana (anexo III).
   c) Relación de los Reglamentos (CEE) sobre valor en Aduana (anexo IV).
2. Entrada en vigor.

ANEXO I

DECLARACION DE LOS ELEMENTOS RELATIVOS AL VALOR EN ADUANA

D. V. 1

1. Comprador:	PARA USO DE LA ADMINISTRACION
2. Vendedor:	
3. Número y fecha de la factura:	
4. Número y fecha del contrato:	5. Condiciones de entrega (por ejemplo: FOB Nueva York):

6. Número y fecha de cualquier resolución aduanera relativa a los apartados 7 a 9:

Márquese con X la casilla adecuada:

7. (a) ¿Existe vinculación entre comprador y vendedor en el sentido del artículo 1, apartado 2 (*), del Reglamento (CEE) núm. 1.224/80? ☐ SI ☐ NO

(En caso negativo, pasar al punto 8).

(b) ¿Ha influido la vinculación en el precio de las mercancías importadas? ☐ SI ☐ NO

(c) (Contestacion potestativa) ¿Se aproxima mucho el valor de transacción de las mercancías importadas a algún valor de los mencionados en el artículo 3, apartado 2 (b), del Reglamento (CEE) núm. 1.224/80? ☐ SI ☐ NO

(En caso afirmativo, dar explicaciones detalladas).

8. (a) ¿Existen restricciones para la cesión o utilización de las mercancías por el comprador, distintas de las que:

- Impongan o exijan la ley o las autoridades en la Comunidad.
- Limiten la zona geográfica donde puedan revenderse las mercancías.
- No afecten sensiblemente al valor de las mercancías? ☐ SI ☐ NO

(b) ¿Dependen la venta o el precio de CONDICIONES o PRESTACIONES, cuyo valor no pueda determinarse con relación a las mercancías a valorar? ☐ SI ☐ NO

Especifíquese la naturaleza de las restricciones, condiciones o prestaciones, según los casos.
Si puede determinarse el valor de las condiciones o prestaciones, indíquese su importe en el apartado 11 (b).

9. (a) ¿Existen cánones y derechos de licencia relativos a las mercancías importadas que el comprador esté obligado a pagar, directa o indirectamente, como condición de la venta? ☐ SI ☐ NO

(b) ¿Está la venta condicionada por un acuerdo, según el cual una parte del producto de cualquier REVENTA, CESION o UTILIZACION posterior de las mercancías importadas, revierta, directa o indirectamente, al vendedor? ☐ SI ☐ NO

En caso de respuesta afirmativa a una de las preguntas, especifíquense las condiciones, y, si es posible, indicar los importes en los apartados 15 y 16.

(*) SOLO SE CONSIDERARA QUE EXISTE VINCULACION ENTRE LAS PERSONAS EN LOS CASOS SIGUIENTES:

a) Si cada una forma parte de la Direccion o del Consejo de Administracion de la empresa de la otra.
b) Si ambas tienen juridicamente la condicion de asociadas.
c) Si tienen la relacion de empresario y empleado.
d) Si una posee, controla o tiene, directa o indirectamente, el 5 por ciento o mas de las acciones o titulos con derecho a voto de una y de otra.
e) Si una de ellas controla, directa o indirectamente, a la otra.
f) Si ambas son controladas, directa o indirectamente, por una tercera persona.
g) Si juntas controlan, directa o indirectamente, a una tercera persona.
h) Si son miembros de la misma familia.

10. El abajo firmante declara que todos los datos expresados en este documento son exactos y completos.

(Localidad): (Fecha):

Firma:

Declarante:

		Epígrafe	Epígrafe	Epígrafe ....
A. Base de cálculo	11. (a) Precio neto en la MONEDA DE FACTURACION (Precio efectivamente pagado o por pagar en el momento a considerar para la determinación del valor en aduana)			
	(b) Pagos indirectos – *ver apartado 8 (b)* . . . . . (Tipo de cambio .....)			
	12. Total A en MONEDA NACIONAL			
B. ADICIONES: Importes en MONEDA NACIONAL NO INCLUIDOS EN A*	13. Costes soportados por el comprador:			
	(a) Comisiones, excepto las comisiones de compra			
	(b) Gastos de corretaje			
	(c) Envases y embalajes.			
Indíquense a continuación las posibles decisiones anteriores de las autoridades aduaneras, referentes a estas cuestiones:	14. Bienes y servicios suministrados por el comprador, gratuitamente o a precio reducido, y utilizados en la producción y venta para la exportación de las mercancías importadas: *Los valores indicados se repartirán, si llega el caso, de manera adecuada:*			
	(a) Materiales, componentes, partes y elementos similares incorporados a las mercancías importadas			
	(b) Herramientas, matrices, moldes y objetos similares utilizados para la producción de las mercancías importadas . . .			
	(c) Materiales consumidos en la producción de las mercancías importadas.			
	(d) Trabajos de ingeniería, de estudio, artísticos y de diseño, planos y croquis, realizados fuera de la Comunidad y necesarios para la producción de las mercancías importadas . . .			
	15. Cánones y derechos de licencia – *véase apartado 9 (a)*			
	16. Producto de cualquier reventa, cesión o utilización posterior, que revierta al vendedor – *vease apartado 9 (b)*.			
	17. Gastos de entrega hasta ..... (lugar de introducción.)			
	(a) Gastos de transporte			
	(b) Gastos de carga y de manipulación			
	(c) Seguro			
	18. Total B			
C. DEDUCCIONES: Importes en MONEDA NACIONAL INCLUIDOS EN A*	19. Gastos de transporte posteriores a la importación.			
	20. Gastos relativos a trabajos de construcción, instalación, montaje, mantenimiento o asistencia técnica, realizados después de la importación.			
	21. Otros gastos *(especifíquense)*			
	22. Derechos de aduanas y otros gravámenes a pagar en la Comunidad, como consecuencia de la importación o de la venta de las mercancías			
	23. Total C.			
24. VALOR DECLARADO (A + B – C)				

(*) Cuando los importes son pagaderos en MONEDA EXTRANJERA, indíquese aquí el importe en la moneda extranjera y el tipo de cambio relativo a cada elemento y epígrafe.

Referencia	Importe	Tipo de cambio

ANEXO II

Textos del Comité Técnico de Valoración en Aduana

TEXTOS PRELIMINARES

En su segunda y en su cuarta sesiones, respectivamente, el Comité Técnico de Valoración en Aduana adoptó el texto de un estudio sobre el proceso de adopción de los instrumentos en los que se plasman la información y el asesoramiento que el Comité suministra, y un conjunto de directrices para la denominación y utilización de estos instrumentos. Esos textos, junto con las directrices puestas al día, son los siguientes:

Estudio

1. El artículo 18 del Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio dispone:

En virtud del presente Acuerdo se establecerán:

1. Un Comité de Valoración en Aduana (denominado en adelante «Comité») compuesto de representantes de cada una de las Partes. El Comité elegirá a su Presidente y se reunirá normalmente una vez al año, o también según se prevé en las disposiciones pertinentes del presente Acuerdo, para dar a las Partes la oportunidad de consultarse sobre cuestiones relacionadas con la administración del sistema de valoración en aduana por cualquiera de las Partes en la medida en que esa administración pudiera afectar al funcionamiento del presente Acuerdo o a la consecución de sus objetivos y con el fin de desempeñar las demás funciones que le encomienden las Partes. Los servicios de secretaría del Comité serán prestados por la Secretaría del GATT.

2. Un Comité Técnico de Valoración en Aduana (denominado en adelante «Comité Técnico»), bajo los auspicios del Consejo de Cooperación Aduanera, que desempeñará las funciones enunciadas en el anexo II del presente Acuerdo y actuará de conformidad con el reglamento contenido en dicho anexo.

2. El anexo II del Acuerdo define las funciones del Comité Técnico de Valoración en Aduana, establecido bajo los auspicios del Consejo de Cooperación Aduanera, que serán:

a) Examinar los problemas técnicos que surjan en la administración cotidiana de los sistemas de valoración en aduana de las Partes y emitir opiniones consultivas acerca de las soluciones pertinentes sobre la base de los hechos expuestos;

b) estudiar, si así se le solicita, las leyes, procedimientos y prácticas en materia de valoración en la medida en que guarden relación con el presente Acuerdo, y preparar informes sobre los resultados de dichos estudios;

c) elaborar y distribuir informes anuales sobre los aspectos técnicos del funcionamiento y «status» del presente Acuerdo;

d) suministrar la información y asesoramiento sobre toda cuestión relativa a la valoración en aduana de mercancías importadas que solicite cualquier Parte o el Comité. Dicha información y asesoramiento podrá revestir la forma de opiniones consultivas, comentarios o notas explicativas;

e) facilitar, si así se le solicita, asistencia técnica a las Partes con el fin de promover la aceptación internacional del presente Acuerdo, y

f) desempeñar las demás funciones que le asigne el Comité.

3. El Comité Técnico también puede desempeñar funciones en el procedimiento de consultas y de solución de diferencias previsto en los artículos 19 y 20 del Acuerdo. Tales funciones están comprendidas en el apartado d) arriba citado.

4. Por otra parte, el párrafo 23 del anexo II del Acuerdo prevé que el Comité Técnico elaborará un informe de cada una de sus reuniones y que el Presidente, o la persona que él designe, presentará tal informe en cada reunión del Comité de Valoración en Aduana y en cada reunión del Consejo de Cooperación Aduanera.

5. Está clara la intención del Acuerdo en cuanto a los informes que el Comité Técnico debe presentar en el marco de los procedimientos de consultas y de solución de diferencias según los artículos 19 y 20.

6. Desde el punto de vista práctico, lo dispuesto en el párrafo 23 del anexo II, en cuanto a la presentación de los informes del Comité Técnico al Comité de Valoración en Aduana y al Consejo de Cooperación Aduanera, es suficiente; se sobrentiende que los dos organismos pueden solicitar que se reconsidere o se someta a un examen más detenido cualquier tema tratado en un determinado informe.

7. En el anexo II se prevé que una parte del trabajo del Comité Técnico revestirá la forma de opiniones consultivas, comentarios o notas explicativas, según lo requiera el tema. De conformidad con el procedimiento corriente, los textos de las opiniones consultivas, comentarios o notas explicativas adoptados por el Comité Técnico se unirán al informe de la sesión y formarán parte de él.

8. Al examinar el valor legal de las decisiones que toma el Comité Técnico en el ejercicio de sus funciones de conformidad con el anexo II, no hay que perder de vista que resulta claramente del Acuerdo que el Comité Técnico debe elaborar instrumentos que permitan conseguir, a nivel técnico, una uniformidad en la interpretación y aplicación del Acuerdo. Las opiniones consultivas, comentarios, notas explicativas, estudios e informes deberán ser los instrumentos para ello. Sin embargo, esos instrumentos no constituyen una norma internacional. A diferencia de las Notas Interpretativas del Acuerdo que figuran en el anexo I, ninguna de las disposiciones del Acuerdo implica que las decisiones del Comité Técnico hayan de tener fuerza legal para los Signatarios mientras no estén incorporadas a la legislación nacional de éstos.

9. No obstante, el texto del anexo II demuestra claramente que las decisiones del Comité Técnico están destinadas a desempeñar un papel importante y vital en el logro de una uniformidad en la interpretación y aplicación del Acuerdo. Para alcanzar tal objetivo lo más indicado es elaborar un sistema de informes que permita tanto al Consejo de Cooperación Aduanera como al Comité de Valoración en Aduana, cada uno en el ejercicio de su ejercicio de su mandato, el Consejo con arreglo a su Convenio y el Comité de Valoración en Aduana con arreglo al Acuerdo, tener en cuenta el trabajo del Comité Técnico.

10. Como el artículo 18 del Acuerdo dispone el establecimiento del Comité de Valoración en Aduana bajo los auspicios del Consejo de Cooperación Aduanera, puede concluirse que, al igual que en todos los Comités del Consejo, el informe del Comité Técnico y cualquier opinión consultiva, nota explicativa u otra decisión incorparadas a él están sujetas a la aprobación del Consejo en lo que se refiere a la técnica aduanera. Como se indicó anteriormente, el Consejo puede pedir que se reconsidere o someta a un estudio más detenido cualquier parte del informe del Comité.

11. Al igual que el Consejo de Cooperación Aduanera, el Comité de Valoración en Aduana del GATT podría juzgar útil pedir al Comité Técnico que reconsiderase un asunto dado o prosiguiese su estudio.

12. En ausencia de tal solicitud de parte del Comité de Valoración en Aduana o del Consejo de Cooperación Aduanera, todas las decisiones oficiales del Comité Técnico, tales como opiniones consultivas, estudios, comentarios o notas explicativas serán publicados por el Consejo de Cooperación Aduanera en la forma de un compendio en hojas intercambiables para orientación de las administraciones aduaneras y de los medios comerciales.

13. En lo que se refiere a la puesta en práctica de este plan de trabajo, el anexo II del Acuerdo dispone que el Comité Técnico se reunirá cuando sea necesario, y, por lo menos, dos veces al año, mientras que el artículo 18 establece que el Comité de Valoración en Aduana se reunirá normalmente una vez al año; en esta sesión elaborará su informe anual a las Partes Contratantes del GATT. El Consejo de Cooperación Aduanera también se reúne una vez al año. Así, para evitar un retraso inútil en la publicación, se considera conveniente que se presente un informe sobre los instrumentos adoptados por el Comité Técnico a aquel de los dos órganos que deba aprobarlos, que se reúna primero. Ulteriormente, deberá presentarse dicho informe, acompañado de una declaración de las medidas ya tomadas, en la primera reunión del otro órgano.

Directrices

1. Los instrumentos destinados a publicarse con carácter general que contengan las informaciones y el asesoramiento suministrados por el Comité Técnico pueden normalmente titularse:

Opiniones consultivas.
Comentarios.
Notas explicativas.
Estudios de casos.
Estudios.

Esta lista no es necesariamente exhaustiva, porque el Comité de Valoración en Aduana puede asignar al Comité Técnico otras responsabilidades.

2. El título que deberá atribuirse a un instrumento determinado dependerá del tipo de texto que adopte el Comité Técnico. Con frecuencia, la elección será evidente, pero a veces habrá dos o más posibilidades. Como orientación para elegir el título apropiado se proponen a continuación unas definiciones, ilustradas cada una con un ejemplo.

3. Una opinión consultiva responde a un interrogante sobre las modalidades de aplicación del Acuerdo a un conjunto de elementos de hecho reales o teóricos. Así, pues, cuando los elementos de hecho en una situación dada sean idénticos a los descritos en la opinión consultiva, las administraciones aduaneras dispondrán de una solución clara; cuando los elementos de hecho no sean idénticos, puede que la opinión consultiva no sea directa-

mente aplicable, aunque podría constituir una orientación para la solución del problema.

Ejemplo: Opinión consultiva número 1 sobre cánones y derechos de licencia.

4. Un comentario es una exposición consistente en una serie de observaciones sobre una parte del Acuerdo para aclarar una situación, completando la lectura literal del texto con indicaciones suplementarias. Los comentarios pueden incluir ejemplos, si fuera preciso. Así, pues, los comentarios proporcionarán generalmente a las administraciones aduaneras directrices para la aplicación de una parte determinada del Acuerdo a cierto número de situaciones.

Ejemplo: Comentario sobre el trato aplicable a las mercancías objeto de subvenciones o primas a la exportación.

5. Una nota explicativa dilucida los puntos de vista del Comité Técnico sobre una cuestión de carácter general que se plantea en relación con una o varias disposiciones del Acuerdo. Una nota explicativa también puede examinar las prácticas comerciales relacionadas con la cuestión y sacar las conclusiones necesarias. Una nota explicativa facilitará a las administraciones aduaneras la aplicación de una disposición del Acuerdo a cierto número de situaciones comerciales enfocadas en aquélla.

Ejemplo: Nota explicativa sobre comisiones y corretajes.

6. Un estudio de un caso presenta un conjunto de elementos de hecho basado en una transacción comercial concreta y puede utilizarse para mostrar la aplicación práctica de una o varias disposiciones del Acuerdo.

Ejemplo: Estudio de un caso con especial referencia al artículo 8.1, b), iv), del Acuerdo.

7. Un estudio presenta las conclusiones de un examen detallado de alguna cuestión relacionada con el Acuerdo y, en particular, de una cuestión sometida al Comité Técnico con arreglo al párrafo 2, b), del anexo II del Acuerdo que no está cubierta adecuadamente por ninguno de los instrumentos arriba citados. Es posible que un estudio trate también de cuestiones internas del Comité Técnico o que tome la forma de un informe al Comité de Valoración en Aduana, y que, por lo tanto, sólo se destine a su divulgación en esferas gubernamentales.

Ejemplo: Estudio sobre el trato aplicable a los vehículos de motor usados.

INTRODUCCIÓN

La presente recopilación trata de los aspectos técnicos aduaneros del Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, uno de los acuerdos multilaterales de la Ronda de Tokio, celebrada en el marco del GATT.

La valoración en aduana constituye uno de los elementos esenciales de los sistemas arancelarios modernos. Reviste una gran importancia no sólo para la liquidación de los derechos arancelarios, ya sea para proporcionar ingresos a la Hacienda o para fomentar y proteger la industria nacional, sino que también desempeña un papel significativo en otros varios aspectos del comercio internacional, como las estadísticas, los contingentes y los regímenes de licencia, impuestos y gravámenes percibidos a la importación, lo mismo que en la aplicación de los sistemas preferenciales.

Los efectos restrictivos que ciertas prácticas de valoración pueden tener en el comercio internacional fueron reconocidos en la Ronda de Tokio, que tenía como uno de los principales objetivos el de «reducir o eliminar las medidas no arancelarias o, cuando ello no proceda, reducir o eliminar sus efectos de restricción o distorsión del comercio y someter tales medidas a una disciplina internacional más eficaz».

La mejor manera de situar el problema es citar lo que una administración nacional argumentó ante su asamblea legislativa al presentarle el Acuerdo para su aplicación: «El Acuerdo fue negociado porque en casi todos los países del mundo se manifestaba un descontento por los sistemas de valoración en aduana vigentes en los otros países. Todos los sistemas de valoración en aduana practicados en el mundo poseen rasgos controvertibles y protectores que pueden constituir barreras no arancelarias para el comercio internacional».

El Acuerdo tiene por objeto establecer un sistema equitativo, uniforme y neutral para la valoración en aduana de las mercancías: Un sistema que corresponda a las realidades comerciales y que prohíba el empleo de valores en aduana arbitrarios o ficticios. Para alcanzarlo, establece un cuerpo revisado de reglas de valoración que amplían y dan mayor precisión a las disposiciones sobre valoración en aduana del Acuerdo General, qe no contienen los elementos de una norma completo de valoración.

El Acuerdo, que entró en vigor el 1 de enero de 1981, define cinco métodos de valoración, más un método de último recurso, clasificados por orden jerárquico, que deben ser aplicados por los funcionarios de aduanas de todos los países signatarios. Unicamente cuando no se puede deteminar un valor en aduana genuino según el primer método, podrá aplicarse el segundo, y así sucesivamente.

Además del Acuerdo propiamente dicho, un protocolo que se considera parte del mismo contiene disposiciones relativas a los problemas y necesidades comerciales especiales de los países en desarrollo, y da a estos países mayor flexibilidad para la aplicación del Acuerdo. En éste se prevé, asimismo, la prestación de asistencia técnica a los países en desarrollo para ayudarles a establecer nuevos sistemas de valoración basados en sus disposiciones.

El Acuerdo prevé el establecimiento de un Comité de Valoración en Aduana encargado de supervisar la aplicación de dicho Acuerdo y de dar a los signatarios la oportunidad de celebrar consultas sobre cuestiones relacionadas con su administración. Establece también un Comité Técnico de Valoración en Aduana, bajo los auspicios del Consejo de Cooperación Aduanera, «con objeto de conseguir, a nivel técnico, la uniformidad de la interpretación y aplicación del presente Acuerdo».

La presente publicación está editada por el Consejo de Cooperación Aduanera para reunir y poner a la disposición general la información y asesoramiento suministrados por el Comité Técnico de Valoración en Aduana, en cumplimiento de las funciones que le atribuye el anexo II del Acuerdo.

(A)

OPINIONES CONSULTIVAS

Lista de opiniones consultivas

1.1 La noción de «venta» en el Acuerdo.
2.1 Aceptabilidad de un precio inferior a los precios corrientes de mercado para mercancías idénticas.
3.1 Significado de la expresión «siempre que se distingan» en la nota interpretativa al artículo 1 del Acuerdo: Derechos y gravámenes aplicables en el país de importación.
4.1 Cánones y derechos de licencia según el artículo 8.1, c), del Acuerdo.
4.2 Idem.
4.3 Idem.
4.4 Idem.
4.5 Idem.
4.6 Idem.
5.1 Trato aplicable a los descuentos por pago al contado con arreglo al Acuerdo.
5.2 Idem.
5.3 Idem.
6.1 Trato aplicable a las operaciones de trueque o compensación según el Acuerdo.
7.1 Aceptabilidad de valores criterio según el artículo 1.2, b), i), del Acuerdo.
8.1 Trato aplicable con arreglo al Acuerdo a los descuentos relacionados con transacciones anteriores.
9.1 Trato que ha de reservarse a los derechos antidumping y a los derechos compensatorios al aplicar el método deductivo.
10.1 Trato aplicable a la documentación fraudulenta.
11.1 Trato aplicable a los errores cometidos de buena fe y a la documentación incompleta.
12.1 Artículo 7. Flexibilidd en su aplicación.
12.2 Artículo 7. Orden de prioridad en su aplicación.
12.3 Artículo 7. Utilización de informaciones de fuente extranjera.
13.1 Ambito de aplicación de la palabra «seguro» según el artículo 8.2. c) del Acuerdo.

OPINION CONSULTIVA 1.1

LA NOCION DE «VENTA» EN EL ACUERDO

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

a) El Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, denominado en adelante «el Acuerdo», no proporciona ninguna definición de la expresión de «venta». El artículo 1, párrafo 1, se limita a resaltar que se trata de un operación comercial específica, que responde a ciertas exigencias y condiciones.

b) No obstante, de conformidad con la intención fundamental del Acuerdo que requiere que se utilice para la valoración en aduana, en la medida de lo posible, el valor de transacción de las mercancías importadas, es posible lograr una uniformidad de interpretación y aplicación si se interpreta la noción de «venta», para la aplicación conjunta de los artículos 1 y 8, en su sentido más amplio.

c) Sería útil, sin embargo, establecer una lista de situaciones en las que se considera que no existe una venta que responda a las exigencias y condiciones de los artículos 1 y 8 tomados conjuntamente. En tales situaciones, el método de valoración aplicable se

determinará, evidentemente, de conformidad con el orden de prioridad establecido en el Acuerdo.

La lista establecida conforme a esta opinión se acompaña como anexo. No es exhaustiva y deberá completarse a medida de que se vaya adquiriendo experiencia.

Lista de situaciones en las que las mercancías importadas no habrán de considerarse como objeto de una venta

I. *Suministros gratuitos*

Cuando las transacciones no implican el pago de un precio, según el Acuerdo, no pueden considerarse como ventas.

Ejemplos: Regalos muestras, artículos publicitarios, etcétera.

II. *Mercancías importadas en consignación*

Bajo este régimen comercial, las mercancías se envían al país de importación no como consecuencia de una venta, sino con la intención de venderlas en dicho país, por cuenta del proveedror, al mejor precio. Hasta el momento de la importación no ha tenido lugar ninguna venta.

Ejemplo: El productor P en el país de exportación E envía un lota de 50 alfombras a su agente X en el país de importación I para subastarlas. Las alfombras se venden en el país de importación a un precio total de 500.000 um. La cantidad que X transferirá al productor P en pago de las mercancías será de 500.000 um, menos los gastos en los que X haya incurrido en relación con la venta de las mercancías y su remuneración sobre la transacción.

Es preciso no confundir las importaciones en consignación con las transacciones con reparto de los beneficios. En este último caso, las mercancías se importan después de una venta, y se facturan provisionalmente a un cierto precio al cual habrá que añadir parte del beneficio realizado con la reventa en el mercado del país de importación. Las transacciones de este tipo deben considerarse como ventas con una cláusula relativa a la determinación definitiva del precio; la naturaleza de la transacción no impide la valoración, según el artículo 1, pero naturalmente hay que prestar una atención particular a la condición establecida en el párrafo 1, c), del mismo artículo.

III. *Mercancías importadas por intermediarios que no las compran pero las venden después de la importación*

Hay que hacer una distinción entre las importaciones enfocadas en este apartado y las importaciones de mercancías en consignación, tratadas en el apartado precedente; estas últimas constituyen una práctica comercial distinta y específica. La categoría presente comprende toda una serie de situaciones, frecuentes en la práctica comercial, en las cuales se entregan a los intermediarios mercancías que no han sido objeto de una venta y en la práctica internacional no se las considera universalmente como importaciones en consignación.

Ejemplo: El importador X en el país de importacin I actúa como agente para un fabricante extranjero F establecido en el país de exportación E. X paga los derechos de importación y retira las mercancías de la Aduana para reponer existencias; las mercancías se venden después en el país de importación por cuenta y riesgo de F.

Cabe observar que las importaciones efectuadas por agencias de distribución, en cumplimiento de un contrato de venta concertado entre el proveedor y un cliente o, a veces, nominalmente entre el agente mismo y el cliente, constituyen transacciones que pueden utilizarse como base para la valoración con arreglo al artículo 1.

IV. *Mercancías importadas por sucursales que no tienen personalidad jurídica*

En los casos en los que una sucursal no puede considerarse como una persona jurídica independiente, con arreglo a la legislación competente, no puede existir venta, puesto que la venta implica, necesariamente, una transacción entre dos personas.

V. *Mercancías importadas en ejecución de un contrato de alquiler o de leasing (arrendamiento con opción de compra)*

Aun cuando el contrato incluya una opción de compra de las mercancías, las transacciones de alquiler, etc., por su propia naturaleza, no constituyen ventas.

VI. *Mercancías entregadas en préstamo que siguen siendo propiedad del expedidor*

A veces se ceden en préstamo mercancías (con frecuencia maquinaria) por su propietario a un cliente. Tales transacciones no constituyen una venta.

Ejemplo: El fabricante F en el país E presta al importador X en el país de importación I una máquina especializada para la fabricación de embalajes en papel plastificado.

VII. *Mercancías (residuos) que se importan para su destrucción en el país de importación, mediando un pago del remitente de las mismas, que es percibido por el propio importador por el servicio que éste presta a aquél*

Se trata del caso de residuos importados para su destrucción. Como esta destrucción acarrea gastos, el exportador paga una cierta cantidad al importador por el servicio prestado.

Como el importador no paga por las mercancías importadas, sino que, al contrario, le pagan por aceptarlas y destruirlas, no puede considerarse que haya tenido lugar una venta según el Acuerdo.

OPINION CONSULTIVA 2.1

ACEPTABILIDAD DE UN PRECIO INFERIOR A LOS PRECIOS CORRIENTES DE MERCADO PARA MERCANCIAS IDENTICAS

1. Se ha formulado la pregunta de si un precio inferior a los precios corrientes de mercado para mercancías idénticas puede aceptarse a los efectos del artículo 1 del Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

2. El Comité Técnico de Valoración en Aduana consideró esta cuestión y llegó a la conclusión de que el mero hecho de que un precio fuera inferior a los precios corrientes de mercado para mercancías idénticas no podría ser motivo de su rechazo a los efectos del artículo 1, sin perjuicio, desde luego, de lo establecido en el artículo 17 del Acuerdo.

OPINION CONSULTIVA 3.1

SIGNIFICADO DE LA EXPRESION «SIEMPRE QUE SE DISTINGAN» EN LA NOTA INTERPRETATIVA AL ARTICULO 1 DEL ACUERDO-DERECHOS Y GRAVAMENES APLICABLES EN EL PAIS DE IMPORTACION

1. Cuando el precio pagado o por pagar comprende una cantidad por los derechos e impuestos aplicables en el país de importación, ¿deben deducirse estos derechos e impuestos cuando no se indican separadamente en la factura y el importador no ha solicitado su deducción?

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

Puesto que los derechos e impuestos aplicables en el país de importación pueden distinguirse, por su propia naturaleza, del precio realmente pagado o por pagar, dichos derechos e impuestos no forman parte del valor en Aduana.

OPINION CONSULTIVA 4.1

CANONES Y DERECHOS DE LICENCIA SEGUN EL ARTICULO 8.1, c), DEL ACUERDO

1. Cuando una máquina, fabricada bajo una patente, se vende para la exportación al país de importación a un precio que no comprende el derecho de patente, que el importador, según las instrucciones del vendedor, debe pagar a un tercero, titular de la patente, ¿debe añadirse el canon al precio pagado o por pagar con arreglo a lo dispuesto en el artículo 8.1, c), del Acuerdo?

2. El Comité Técnico de Valoración en Aduana emitió el punto de vista siguiente:

El canon se añadirá al precio realmente pagado o por pagar de conformidad con lo dispuesto en el artículo 8.1, c), puesto que el pago del canon por el comprador está relacionado con las mercancías objeto de valoración y constituye una condición de venta de esas mercancías.

OPINION CONSULTIVA 4.2

CANONES Y DERECHOS DE LICENCIA SEGUN EL ARTICULO 8.1, c), DEL ACUERDO

1. Un importador compra a un fabricante discos de una obra musical. Según la legislación nacional del país de importación, cuando revende los discos se requiere al importador que pague un canon de un 3 por 100 del precio de venta a un tercero, autor de la obra musical, que posee los derechos de autor. Ninguna parte del canon revierte directa o indirectamente al fabricante, ni se le transfiere como consecuencia de una obligación derivada del contrato de venta. ¿Debe añadirse el canon al precio realmente pagado o por pagar?

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

El canon no debe añadirse al precio realmente pagado o por pagar para determinar el valor en Aduana; el pago del canon no constituye una condición de venta para la exportación de las mercancías importadas, sino que surge de una obligación legal para este importador de pagar al poseedor de los derechos de autor cuando se venden los discos en el país de importación.

OPINION CONSULTIVA 4.3

CANONES Y DERECHOS DE LICENCIA SEGUN EL ARTICULO 8.1, c), DEL ACUERDO

1. El importador I adquiere el derecho de utilizar un procedimiento patentado para la fabricación de ciertos productos, y conviene en pagar al titular de la patente H un canon sobre la base del número de artículos producidos explotando aquel procedimiento. En un contrato separado I diseña y compra al fabricante extranjero E una máquina ideada especialmente para explotar el procedimiento patentado. El canon por el procedimiento patentado, ¿forma parte del precio pagado o por pagar por la máquina importada?

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

Aunque el canon se pague por un procedimiento inseparable de la máquina y cuya explotación constituye la única función de aquélla, el canon no forma parte del valor en Aduana, puesto que su pago no constituye una condición de venta de la máquina para su exportación al país de importación.

OPINION CONSULTIVA 4.4

CANONES Y DERECHOS DE LICENCIA SEGUN EL ARTICULO 8.1, c), DEL ACUERDO

1. El importador I compra al fabricante M, titular de la patente, un concentrado patentado; este concentrado importado se diluye simplemente en agua corriente y se envasa antes de su venta en el país de importación. Además del precio por las mercancías, el comprador debe pagar al fabricante M, como una condición de venta, un canon por el derecho a incorporar o utilizar el concentrado patentado en el producto destinado a la reventa. El importe del canon se calcula con arreglo al precio de venta del producto acabado.

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

El canon constituye un pago relacionado con las mercancías importadas que el comprador tiene que pagar como condición de venta de dichas mercancías, y, por consiguiente, debe incluirse en el precio realmente pagado o por pagar de conformidad con lo dispuesto en el artículo 8.1, c). Esta opinión se refiere al canon pagado por la patente incorporada a las mercancías importadas y no prejuzga situaciones diferentes.

OPINION CONSULTIVA 4.5

CANONES Y DERECHOS DE LICENCIA SEGUN EL ARTICULO 8.1, c), DEL ACUERDO

1. El fabricante extranjero M es propietario de una marca comercial protegida en el país de importación. El importador I fabrica y vende bajo la marca comercial de M seis tipos de cosméticos. I debe pagar a M un canon que representa un 5 por 100 de su volumen de venta anual bruto de cosméticos con la marca comercial de M. Todos los cosméticos se fabrican según la fórmula de M a base de ingredientes obtenidos en el país de importación, salvo uno para el cual M vende, normalmente, los ingredientes esenciales. ¿Qué trato ha de aplicarse al canon, habida cuenta de los ingredientes importados?

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

El canon debe pagarse a M tanto si I utiliza los ingredientes de M como si utiliza los suministrados por proveedores locales; por lo tanto, el canon no constituye una condición de venta de las mercancías y, a efectos de valoración, no puede añadirse de conformidad con el artículo 8.1, c), al precio realmente pagado o por pagar.

OPINION CONSULTIVA 4.6

CANONES Y DERECHOS DE LICENCIA SEGUN EL ARTICULO 8.1, c), DEL ACUERDO

1. Un importador, dirigiéndose a un fabricante extranjero M, efectúa dos compras distintas de un concentrado. M es propietario de una marca comercial bajo la cual, o sin ella, según las condiciones de la venta para la importación, puede venderse el concentrado después de su dilución. El canon por la utilización de la marca comercial se paga según las unidades vendidas. El concentrado importado se diluye simplemente en agua corriente y se envasa antes de su venta.

Después de la primera compra el concentrado se diluye y se vende sin marca comercial, sin que deba pagarse un canon. En el segundo caso, el concentrado, tras su silución, se vende bajo la marca comercial y, como condición de venta para la importación, debe pagarse un canon.

2. Puesto que las mercancías de la primera compra se venden sin la marca comercial, y no se paga canon alguno, no es procedente realizar ninguna adición. En el segundo caso, debe añadirse al precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas el canon exigido por M.

OPINION CONSULTIVA 5.1

TRATO APLICABLE A LOS DESCUENTOS POR PAGO AL CONTADO CON ARREGLO AL ACUERDO

1. ¿Puede aceptarse un descuento por pago al contado al determinar el valor de transacción de las mercancías si el comprador se ha beneficiado, antes de la valoración de las mercancías importadas, del descuento por pago al contado que le concedía el vendedor?

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

Puesto que según el artículo 1 del Acuerdo sobre Valoración, el valor de transacción es el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas, el descuento por pago al contado deberá aceptarse al determinar el valor de transacción.

OPINION CONSULTIVA 5.2

TRATO APLICABLE A LOS DESCUENTOS POR PAGO AL CONTADO CON ARREGLO AL ACUERDO

1. Cuando el comprador puede beneficiarse de un descuento por pago al contado ofrecido por el vendedor, pero el pago no se ha efectuado todavía en el momento de la valoración, ¿prohíben los requisitos del artículo 1.1, b), del acuerdo que se utilice el precio de venta como base para determinar el valor de transacción?

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

El hecho de que en el momento de la valoración el comprador no se haya beneficiado todavía del descuento por pago al contado, porque el pago no se haya realizado todavía, no implica que las disposiciones del artículo 1.1, b), sean aplicables; por consiguiente, no hay nada que impida la utilización del precio de venta para establecer el valor de transacción con arreglo al acuerdo.

OPINION CONSULTIVA 5.3

TRATO APLICABLE A LOS DESCUENTOS POR PAGO AL CONTADO CON ARREGLO AL ACUERDO

1. Cuando el comprador puede beneficiarse de un descuento por pago al contado, pero en el momento de la valoración el pago todavía no se ha efectuado, ¿qué precio debería aceptarse como base para determinar el valor de transacción según el artículo 1 del acuerdo?

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

Cuando el comprador puede beneficiarse de un descuento por pago al contado, pero en el momento de la valoración el pago no se ha efectuado todavía, se aceptará como base para el valor de transacción según el artículo 1 el importe que el importador tiene que pagar por las mercancías. Los métodos para determinar el importe por pagar pueden ser diferentes; por ejemplo, podría aceptarse como prueba suficiente una constancia en la propia factura, o podría servir de base para la decisión una declaración del importador sobre el importe que tiene que pagar, sin perjuicio de una comprobación y de la aplicación eventual de los artículos 13 y 17 del acuerdo.

OPINION CONSULTIVA 6.1

TRATO APLICABLE A LAS OPERACIONES DE TRUEQUE O COMPENSACION SEGUN EL ACUERDO

¿Cómo han de tratarse las operaciones de trueque o compensación en relación con el artículo 1 del acuerdo?

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

1. Las operaciones internacionales de trueque pueden revestir formas diferentes. En su forma más pura, consisten en un intercambio de mercancías o servicios de valor más o menos igual, sin

recurrir a una unidad de medida común (dinero), para expresar la transacción.

Ejemplo: Se intercambian X toneladas de productos A del país E por Y unidades del producto B del país I.

2. Dejando aparte la cuestión de si ha tenido lugar una venta, en los casos de operaciones de trueque, en su forma pura, cuando la transacción no se exprese en términos monetarios, ni se pague en dinero, y cuando no se disponga de un valor de transacción ni de datos objetivos y cuantificables para determinarlo, el valor en aduana debe determinarse con arreglo a uno de los otros métodos previstos en el acuerdo, en el orden de aplicación establecido en él.

3. Por distintas ranones (por ejemplo contabilidad, estadísticas, impuestos, etc.), es difícil prescindir completamente de toda referencia al dinero en las relaciones comerciales internacionales, y, por consiguiente, el trueque, en su forma pura, se encuentra pocas veces hoy día. En la actualidad, las operaciones de trueque implican, generalmente, transacciones más complejas en las que el valor de las mercancías objeto de permuta se determina (sobre la base, por ejemplo, de precios corrientes del mercado mundial) y se expresa en términos monetarios.

Ejemplo: El fabricante F en el país de importación I tiene la oportunidad de vender material eléctrico en el país E, a condición de que un valor equivalente de mercancías producidas en el país E sea comprado y exportado de este país. Después de haberse concertado un acuerdo entre F y X, comerciante en madera contrachapada en el país I, X importa en el país I cierta cantidad de madera contrachapada del país E, y F exporta material eléctrico facturado en 100.000 um al país E.

La factura presentada para la importación de la madera contrachapada también indica un valor de 100.000 um; sin embargo, no se efectúa ningún pago monetario entre X y el vendedor en el país E, ya que el pago por las mercancías consiste en el suministro por F del material eléctrico.

4. Aunque muchas operaciones de trueque expresadas en términos monetarios se conciertan sin que intervenga un pago monetario, sin embargo, en ciertas situaciones se efectúa un pago en dinero, por ejemplo cuando se ha de pagar un saldo en operaciones de compensación (clearing operations), o en operaciones de trueque parcial en las que parte de la transacción exige un pago en dinero.

Ejemplo: El importador X en el país I importa del país E dos máquinas cuyo precio es de 50.000 um, a condición de que sólo una quinta parte del importe se pague en dinero, siendo compensado el resto por el suministro de una cantidad determinada de productos textiles.

La factura presentada para la importación indica un valor de 50.000 um, sin embargo, el pago financiero entre X y el vendedor en el país E, sólo asciende a 10.000 um, siendo cubierto el saldo por el suministro de productos textiles.

5. Según la legislación de algunos países, las operaciones de trueque expresadas en términos monetarios pueden considerarse como ventas, desde luego, tales transacciones estarán sujetas a lo dispuesto en el párrafo 1, b), del artículo 1 del acuerdo.

6. Las operaciones de trueque o compensación no deben confundirse con ciertas transacciones de venta en las que el suministro de las mercancías o su precio dependen de factores ajenos a la transacción de que se trata. A este respecto, podemos citar los casos siguientes:

- El precio de las mercancías se fija con arreglo al precio de otras mercancías que el comprador puede vender a su proveedor.

Ejemplo: El fabricante F en el país E concierta un acuerdo con el importador X en el país I para el suministro de un material especializado ideado por F, por un precio unitario de 10.000 um, a condición de que el importador X le suministre unos relés que F utiliza en la producción del material, por un precio unitario de 150 um.

- El precio de las mercancías importadas depende del consentimiento del comprador en adquirir del mismo proveedor otras mercancías en cantidad o precio determinados.

Ejemplo: El fabricante F en el país de exportación E vende al comprador X en el país I artículos de cuero por un precio unitario de 50 um, a condición de que X adquiera también un lote de calzados por un precio unitario de 30 um.

7. Conviene observar que también estas transacciones estarán sujetas a las condiciones establecidas en el párrafo 1 b) del artículo 1 del acuerdo.

OPINION CONSULTIVA 7.1

ACEPTABILIDAD DE VALORES CRITERIO SEGUN EL ARTICULO 1.2, b), i), DEL ACUERDO

1. ¿Puede utilizarse un precio inferior a los precios corrientes de mercado para mercancías idénticas o similares como valor criterio a los efectos del artículo 1.2, b), i), del acuerdo?

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

Cuando se ha determinado que un precio establecido entre partes no vinculadas satisface las condiciones prescritas en el artículo 1 y la aduana lo ha aceptado como valor de transacción, después de haber efectuado los ajustes necesarios de conformidad con lo dispuesto en el artículo 8, tal valor puede utilizarse como valor criterio. Este, desde luego, no sería el caso mientras el precio de que se trata todavía estuviera siendo objeto de investigaciones, o mientras la determinación definitiva del valor en aduana se mantuviera aún provisional por otro motivo (véase el artículo 13 del acuerdo).

OPINION CONSULTIVA 8.1

TRATO APLICABLE CON ARREGLO AL ACUERDO A LOS DESCUENTOS RELACIONADOS CON TRANSACCIONES ANTERIORES

1. Según el Acuerdo sobre Valoración, ¿qué trato ha de aplicarse a los descuentos concedidos en relación con transacciones anterior cuando han de valorarse las mercancías a las que se ha aplicado el descuento?

2. El Comité Técnico de Valoración en Aduana ha expresado la opinión siguiente:

El importe del descuento representa un importe que se ha pagado ya al vendedor, y, por consiguiente, está cubierto por la nota interpretativa del artículo 1 relativa al «precio pagado o por pagar», en la que se especifica que el precio realmente pagado o por pagar es el pago total que por las mercancías importadas haya hecho o vaya a hacer el comprador al vendedor. Así pues, el descuento forma parte del precio pagado y, a efectos de valoración, debe incluirse en el valor de transacción.

El trato que las aduanas deben aplicar a la transacción anterior que originó el crédito, tiene que ser independiente de la decisión sobre el valor en aduana apropiado del envío que se está despachando. La decisión de efectuar o no un ajuste en el valor del envío anterior depende de la legislación nacional.

OPINION CONSULTIVA 9.1

TRATO QUE HA DE RESERVARSE A LOS DERECHOS ANTIDUMPING Y COMPENSATORIOS AL APLICAR EL METODO DEDUCTIVO

1. Cuando las mercancías que se importan hayan sido objeto de derechos antidumping o compensatorios y deban valorarse según el método deductivo previsto en el artículo 5 del Acuerdo, ¿han de deducirse esos derechos del precio de venta en el país de importación?

2. El Comité Técnico de Valoración en Aduana ha expresado la siguiente opinión:

Para la determinación del valor en aduana según el método deductivo, los derechos antidumping y compensatorios deben deducirse según el artículo 5.1, a), iv), como derechos de aduana y otros gravámenes nacionales.

OPINION CONSULTIVA 10.1

TRATO APLICABLE A LA DOCUMENTACION FRAUDULENTA

1. ¿Exige el Acuerdo que las administraciones aduaneras se fíen de una documentación fraudulenta?

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

Según el Acuerdo, las mercancías importadas deben valorarse sobre la base de elementos de hecho reales. Por consiguiente, toda documentación que proporcione informaciones inexactas sobre ellos estaría en contradicción con las intenciones del Acuerdo. Cabe observar a este respecto que el artículo 17 del Acuerdo y el párrafo 7 del Protocolo hacen hincapié en el derecho de las Administraciones de Aduanas de comprobar la veracidad o la exactitud de toda información, documento o declaración presentados a efectos de valoración en aduana. De ello se deduce que no puede exigirse a una administración que se fíe de una documentación fraudulenta. Además, si después de la determinación del valor en aduana se demostrase que una documentación era fraudulenta, la invalidación de ese valor dependería de la legislación nacional.

OPINION CONSULTIVA 11.1

TRATO APLICABLE A LOS ERRORES COMETIDOS DE BUENA FE Y A LA DOCUMENTACION INCOMPLETA

1. ¿Qué trato se aplicará, de conformidad con el Acuerdo, a la documentación incompleta o a la que contiene errores cometidos de buena fe?

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

No se puede exigir de las Administraciones aduaneras que se fíen de una documentación que no presenta todos los elementos necesarios para determinar el valor en aduana según el Acuerdo, o que contenga errores cometidos de buena fe que desvirtúen los elementos de hecho esenciales para establecer un valor según el Acuerdo.

Sin embargo, pueden darse casos en los que sea necesario utilizar los datos que consten en un documento incompleto, y proceder a investigaciones complementarias para obtener información o para dar con ciertos elementos de hecho que falten en el documento. También es posible que sólo una parte de un documento contenga errores cometidos de buena fe, y pueda confiarse en las otras partes en las que no hay error alguno. Podría recurrirse a un despacho provisional, de acuerdo con lo dispuesto por el artículo 13 del Acuerdo, hasta que el importador o su agente proporcionen los datos complementarios o hagan las gestiones necesarias para rectificar los errores.

El trato aplicable a la documentación incompleta o a la que contiene errores cometidos de buena fe puede, pues, diferir según los casos. A este respecto, se reconoce también que habrá diferencias entre las prácticas adoptadas por las administraciones y en el margen de apreciación que autoricen.

OPINION CONSULTIVA 12.1

FLEXIBILIDAD SEGUN EL ARTICULO 7 DEL ACUERDO

1. Al aplicar el artículo 7, ¿pueden utilizarse métodos diferentes de los establecidos en los artículos 1 a 6, si no están prohibidos por el artículo 7.2, a) a f), y son compatibles con los principios y las disposiciones generales del Acuerdo y del artículo VII del GATT?

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

El párrafo 2 de la Nota interpretativa del artículo 7 establece que los métodos de valoración que deben utilizarse conforme al artículo 7 son los previstos en los artículos 1 a 6 inclusive, pero aplicados con una flexibilidad razonable.

No obstante, si aplicando incluso de manera flexible estos métodos no puede determinarse un valor en aduana, éste puede determinarse, en último recurso, aplicando otros métodos razonables siempre que el artículo 7.2 no los prohiba.

Al determinar el valor en aduana según el artículo 7, el método que se utilice debe ser compatible con los principios y las disposiciones generales del Acuerdo y del artículo VII del GATT.

OPINION CONSULTIVA 12.2

ORDEN DE PRIORIDAD AL APLICAR EL ARTICULO 7 DEL ACUERDO

1. Al aplicar el artículo 7, ¿es necesario respetar el orden de prioridad de los métodos de valoración de los artículos 1 a 6?

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

El Acuerdo no contiene disposición alguna que exija expresamente que, al aplicar el artículo 7, haya que respetar el orden de prioridad prescrito en los artículos 1 a 6. Sin embargo, el artículo 7 exige que se recurra a criterios razonables, compatibles con los principios y las disposiciones generales del Acuerdo, lo que indica que cuando sea razonablemente posible deberá respetarse el orden de prioridad. Así pues, cuando sea posible utilizar varios métodos aceptables para determinar el valor en aduana según el artículo 7, debería respetarse el orden de prioridad prescrito.

OPINION CONSULTIVA 12.3

UTILIZACION DE INFORMACIONES DE FUENTE EXTRANJERA AL APLICAR EL ARTICULO 7

1. Al aplicar el artículo 7, ¿pueden las aduanas utilizar informaciones proporcionadas por el importador que éste haya obtenido de fuentes extranjeras?

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

Tratándose de transacciones que tienen su origen fuera del país de importación, puede suponerse que ciertas informaciones proceden de fuentes extranjeras. Ahora bien, el artículo 7 no hace mención alguna del origen de la información que ha de utilizarse al aplicarlo, sino que establece simplemente que los datos deben encontrarse disponibles en el país de importación. Por lo tanto, el origen de la información no impedirá en sí que se utilice para aplicar el artículo 7, siempre que tal información esté disponible en el país de importación y que las aduanas puedan comprobar su veracidad o exactitud.

OPINION CONSULTIVA 13.1

AMBITO DE APLICACION DE LA PALABRA «SEGURO» SEGUN EL ARTICULO 8.2, c), DEL ACUERDO

1. ¿Cómo debe interpretarse la palabra «seguro» en el artículo 8.2, c), del Acuerdo?

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

Se deduce del contexto del párrafo 2 del artículo 8 que dicho párrafo se refiere a gastos relacionados con la expedición de las mercancías importadas (gastos de transporte y gastos conexos al transporte). De ahí que la palabra «seguro» que figura en el apartado c) deba interpretarse como relativa únicamente a los costos de seguro en que se incurra por las mercancías durante las operaciones que se especifican en el artículo 8.2, a) y b), del Acuerdo.

(B)

COMENTARIOS

LISTA DE COMENTARIOS

1.1 Mercancías idénticas o similares a los efectos del Acuerdo.
2.1 Mercancías objeto de subvenciones o primas a la exportación.
3.1 Mercancías objeto de dumping.
4.1 Cláusulas de revisión de precios.
5.1 Mercancías reimportadas después de su exportación temporal para ser objeto de elaboración, transformación o reparación.
6.1 Trato aplicable a las exportaciones fraccionadas según el artículo 1 del Acuerdo.
7.1 Trato aplicable a los gastos de almacenamiento y gastos conexos con arreglo a lo dispuesto en el artículo 1.
8.1 Trato aplicable a las ofertas globales (package deals).

COMENTARIO 1.1

MERCANCIAS IDENTICAS O SIMILARES A LOS EFECTOS DEL ACUERDO

1. Este comentario trata del problema de las mercancías idénticas y similares en el contexto general de la aplicación de los artículos 2 y 3.

2. Los principios que han de respetarse a este respecto se enuncian en el artículo 15; según eso, «mercancías idénticas» son las mercancías iguales en todo, incluidas:

a) Sus características físicas;
b) Calidad, y
c) Prestigio comercial.

Las pequeñas diferencias de aspecto no impiden que se consideren como idénticas las mercancías que en todo lo demás se ajusten a la definición.

3. «Mercancías similares» son mercancías que, aunque no sean iguales en todo, tienen:

a) Características, y
b) Composición semejantes,

lo que les permite:

c) Cumplir las mismas funciones, y
d) Ser comercialmente intercambiables.

Para determinar si las mercancías son similares ha de considerarse, entre otros factores, su calidad, su prestigio comercial y la existencia de una marca comercial.

4. El artículo 15 también prevé que sólo las mercancías producidas en el mismo país que las mercancías objeto de valoración pueden considerarse como idénticas o similares a esas, y especifica que las mercancías producidas por una persona diferente de la que ha producido las mercancías objeto de valoración sólo deben tenerse en cuenta cuando no existen mercancías idénticas o similares producidas por la misma persona que las mercancías objeto de valoración. Dicho artículo prevé, además, que las expresiones «mercancías idénticas» o «mercancías similares» no cubren mercancías que llevan incorporados o contienen elementos de ingeniería, creación y perfeccionamiento, trabajos artísticos, diseños y planos y croquis realizados en el país de importación.

5. Antes de estudiar la aplicación de esos principios, sería útil examinar la determinación de mercancías idénticas o similares en el contexto general de la aplicación de los artículos 2 y 3. No parece

que estos dos artículos vayan a ser utilizados con mucha frecuencia, visto que el artículo 1 se aplicará a la gran mayoría de las importaciones. En los casos en los que se apliquen los artículos 2 ó 3, puede que hayan de celebrarse consultas entre la administración de aduanas y el importador con objeto de establecer un valor con arreglo a uno de esos artículos. Con tales consultas e informaciones de otras fuentes, la aduana podrá determinar qué mercancías, si las hay, pueden considerarse idénticas o similares a los efectos del Acuerdo. En muchos casos la respuesta será manifiestamente evidente, y no será necesario investigar el mercado o celebrar consultas con los importadores.

6. Los principios del artículo 15 deben aplicarse teniendo en cuenta las circunstancias particulares del mercado de las mercancías que se comparan. Al proceder a tal determinación, las cuestiones que podrán plantearse variarán en función de la naturaleza de las mercancías comparadas y de las diferencias de condiciones comerciales. Para llegar a decisiones razonables será necesario un análisis de los elementos de hecho en cada caso particular, a la luz de los principios enunciados en el artículo 15.

7. Los ejemplos siguientes se proponen ilustrar la aplicación de los principios para determinar el carácter idéntico o similar de las mercancías de acuerdo con el artículo 15; no están destinados a formar parte de una serie de decisiones sobre casos específicos. Cada ejemplo es de alcance limitado: Además de las condiciones establecidas en cada uno de ellos habrán de satisfacerse, claro está, las otras condiciones del artículo 15, para que las mercancías puedan considerarse como idénticas o similares.

Ejemplo número 1: Chapas de acero de idénticos composición química, acabado y dimensiones, importadas para diferentes fines.

Aunque el importador utilice algunas de las chapas para carrocerías de automóviles y otras para revestimiento de hornos, sin embargo, las mercancías son idénticas.

Ejemplo número 2: Papel para decorar importado por decoradores de interior y por mayoristas distribuidores.

1. Papel para decorar idéntico en todos sus aspectos se considera idéntico a los efectos del artículo 2 del Acuerdo, aun cuando sea importado a precios diferentes por decoradores de interior por un lado y por mayoristas distribuidores por otro.

2. Aunque las diferencias de precio puedan indicar diferencias en la calidad o en el prestigio comercial, factores éstos que han de tenerse en cuenta cuando se trata de determinar si las mercancías son idénticas o similares, el precio por sí mismo no es un factor de esta clase. Es posible desde luego que para aplicar el artículo 2 haya que efectuar ajustes para tener en cuenta las diferencias atribuibles al nivel comercial y/o a la cantidad.

Ejemplo número 3: Pulverizadores de insecticidas de jardín sin montar y mercancías del mismo modelo ya ensambladas.

1. El pulverizador consta de dos partes desmontables: 1) una bomba y una boquilla sujeta a una tapa, y 2) un recipiente para el insecticida. Para utilizar el pulverizador hay que desmontarlo, llenar el recipiente de insecticida, y enroscar la tapa; así el pulverizador está listo para su empleo. Los pulverizadores objeto de comparación son idénticos en todos sus aspectos, incluso en sus características físicas, calidad y renombre, salvo que en un caso están ensamblados y en el otro no.

2. Una operación de montaje impide normalmente que las mercancías ensambladas y no ensambladas se consideren como idénticas o similares, pero cuando, como en este caso, las mercancías están concebidas para ser montadas y desmontadas durante su empleo normal, la naturaleza de la operación de montaje no excluye que se las considere como idénticas.

Ejemplo número 4: Bulbos de tulipanes de la misma dimensión, pero de diferentes variedades, que producen flores del mismo color y de forma y tamaño aproximadamente iguales.

Puesto que los bulbos no son de la misma variedad, no son mercancías idénticas; ahora bien, como producen flores del mismo color y de forma y tamaño aproximadamente iguales, y como son comercialmente intercambiables, por ello son mercancías similares.

Ejemplo número 5: Cámaras de aire importadas de dos fabricantes distintos.

1. Se importan cámaras de aire de la misma gama de dimensiones de dos fabricantes diferentes establecidos en el mismo país. Aun cuando los fabricantes utilicen marcas comerciales diferentes, las cámaras de aire fabricadas por ambos son del mismo tipo, de la misma calidad, gozan del mismo prestigio comercial y se utilizan por fabricantes de vehículos de motor en el país de importación.

2. Puesto que las cámaras de aire llevan marcas comerciales diferentes no son iguales en todo y, por tanto, no deben considerarse como idénticas según el artículo 15.2, a).

3. Aunque no sean iguales en todo, las cámaras de aire tienen características y composición semejantes, lo que les permite cumplir las mismas funciones. Puesto que las mercancías son del mismo tipo, de la misma calidad, gozan del mismo prestigio comercial y están provistas de una marca comercial, deberían considerarse similares, a pesar de que las marcas comerciales son distintas.

Ejemplo número 6: Comparación entre peróxido de sodio de calidad corriente utilizado para blanquear y peróxido de sodio de calidad superior utilizado para análisis.

El peróxido de sodio de calidad superior se fabrica utilizando en el procedimiento una materia prima de una extrema pureza y en polvo; por ello, resulta mucho más caro que el de calidad corriente. El peróxido de sodio de calidad corriente no puede sustituir al de calidad superior, a causa de la insuficiencia de su pureza para fines de análisis, tampoco es muy soluble, ni se presenta en forma de polvo. Puesto que las mercancías no son iguales en todo, no son idénticas. En cuanto al carácter similar, el de calidad superior no se utilizará para blanquear, ni para producción a gran escala de productos químicos, ya que el precio del de calidad superior es prohibitivo para tales operaciones. Aunque ambos tipos de peróxido de sodio tengan ciertamente características y composición semejantes, sin embargo, no son comercialmente intercambiables, visto que el de calidad corriente no puede utilizarse para análisis.

Ejemplo número 7: Tinta para la impresión de papel, y tinta para la impresión de papel y el estampado de textiles.

Para que sean similares a los efectos de los artículos 3 y 15.2, b), del Acuerdo, las mercancías deben ser, entre otras cosas, comercialmente intercambiables. Una tinta de una calidad que sólo conviene para la impresión de papel no sería similar a una tinta de una calidad que conviene tanto para la impresión de papel como para el estampado de textiles aunque esta última fuera comercialmente aceptable para la industria de impresión de papel.

COMENTARIO 2.1

MERCANCIAS OBJETO DE SUBVECIONES O PRIMAS A LA EXPORTACION

1. En términos generales, las subvenciones y primas a la exportación son recursos de la política comercial en forma de auxilios económicos, otorgados por la Administración a personas físicas o jurídicas o a Entes administrativos, directa o indirectamente, con el fin de fomentar la producción, la fabricación o la exportación de un producto. A este respecto, es de hacer notar el Acuerdo relativo a la interpretación y aplicación de los artículos VI, XVI y XXIII del GATT, que fue suscrito en Ginebra el 12 de abril de 1979.

2. El citado Acuerdo en su artículo 19 establece que «no podrá adoptarse ninguna medida específica contra una subvención de otro signatario si no es de conformidad con las disposiciones del Acuerdo General, según se interpretan en el presente Acuerdo». Sin embargo, dado que una nota a pie de página aclara que este párrafo no tiene por objeto impedir la adopción de medidas en virtud de otras disposiciones pertinentes del Acuerdo General, cuando corresponda, se plantean cuestiones en cuanto al trato aplicable a las subvenciones con arreglo al Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VII.

3. La primera cuestión a la que ha de responderse es la de si un precio subvencionado puede aceptarse con la finalidad de establecer un valor de transacción de acuerdo con el artículo 1. Para rechazar el valor de transacción en el caso de mercancías subvencionadas, como en cualquier otro, es necesario que se incumpla alguna de las circunstancias expresadas en el artículo 1.1. El interrogante aquí es si puede considerarse una subvención como una condición o contraprestación de la que dependan la venta o el precio y cuyo valor no pueda determinarse. Sin embargo, puesto que el concepto básico del Acuerdo se refiere a la transacción entre comprador y vendedor y a lo que ocurre directa o indirectamente entre ellos, una condición o una contraprestación en este contexto debe interpretarse como una obligación entre el comprador y el vendedor. De acuerdo con ello, el solo hecho de que la venta esté subvencionada no es suficiente para que el párrafo 1, b), del artículo 1 sea aplicable.

4. Otra cuestión es la de si el importe de la subvención podrá considerarse como parte integrante del pago total. La Nota interpretativa al artículo 1 del Acuerdo sobre valoración establece que el precio realmente pagado o por pagar es el pago total que por las mercancías importadas haya hecho o vaya a hacer el comprador al vendedor o en beneficio de éste. Está claro que la subvención recibida por el vendedor de su gobierno no es un pago realizado por el comprador y por ello no forma parte del precio pagado o por pagar.

5. Una última interrogante a responder, al considerar el trato aplicable a las subvenciones, es si el precio pagado o por pagar por el comprador puede incrementarse en el importe de la subvención para determinar el valor de transacción. El artículo 8.4 del Acuerdo establece que el precio realmente pagado o por pagar únicamente podrá incrementarse de conformidad con lo dispuesto en dicho artículo; como quiera que una subvención no puede ser asimilada a ninguno de los elementos mencionados en el artículo 8 no es procedente efectuar ajuste alguno por este concepto.

6. Se deduce de lo anterior que el trato aplicable a las mercancías subvencionadas para su valoración es el mismo que el aplicado a otras mercancías.

COMENTARIO 3.1

MERCANCIAS OBJETO DE DUMPING

1. El artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles de Aduanas y Comercio define el dumping como la introducción de los productos de un país en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal; también establece que el dumping es condenable y puede contrarrestarse o impedirse cuando causa o amenaza causar un perjuicio importante a una producción existente de una parte contratante o si retrasa sensiblemente la creación de una producción nacional.

2. En el preámbulo al Acuerdo de Valoración las Partes reconocen «que los procedimientos de valoración no deben utilizarse para combatir el dumping». Por ello, cuando se presuma o se demuestre la existencia de un dumping, el procedimiento adecuado para combatirlo será aplicar las normas antidumping vigentes en el país de importación, en la extensión en que puedan serlo. Por tanto, no existe posibilidad de:

a) Rechazar el valor de transacción, como base para la valoración en Aduana de las mercancías objeto de dumping, a no ser que concurra alguna de las circunstancias previstas en el artículo 1.1.

b) Añadir al valor de transacción un importe que tenga en cuenta el margen de dumping.

3. De lo anteriormente expuesto se deduce que el trato que ha de aplicarse a las mercancías objeto de dumping, es el trato reservado a las mercancías importadas a un precio inferior a los precios corrientes de mercado para mercancías idénticas.

COMETARIO 4.1

CLAUSULAS DE REVISION DE PRECIOS

1. En la práctica comercial, algunos contratos prevén una cláusula de revisión de precios, según la cual el precio se fija sólo provisionalmente, estando el precio definitivo por pagar sujeto a ciertos factores que se establecen en las propias disposiciones del contrato.

2. La situación puede presentarse de diversas maneras. La primera es aquella en la que las mercancías se entregan en un plazo bastante alejado del momento del pedido (por ejemplo, bienes de equipo fabricados sobre pedido); el contrato estipula que el precio se determinará sobre la base de una fórmula convenida que tenga en cuenta el aumento o disminución del coste de elementos tales como la mano de obra, las materias primas, los gastos generales y otros factores que intervengan en la producción de las mercancías.

3. La segunda situación es aquella en la que las mercancías encargadas se fabrican y se entregan durante un período de tiempo determinado; teniendo en cuenta que las especificaciones del contrato son semejantes a las descritas en el párrafo 2, el precio definitivo del primer envío es diferente del último y de todos los otros, aunque cada precio deriva de la misma fórmula especificada en el contrato original.

4. Otra situación es aquella en la que el precio de las mercancías ha sido fijado provisionalmente, pero, nuevamente de conformidad con las disposiciones del contrato de venta, el precio definitivo depende de un examen o de un análisis en el momento de la entrega (por ejemplo, del grado de acidez de los aceites vegetales, de la proporción de metal en los minerales, de la proporción efectiva de lana, etc.).

5. El valor de transacción de las mercancías importadas, definido en el artículo 1 del Acuerdo, se basa en el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías. Según la Nota interpretativa de este artículo, el precio realmente pagado o por pagar es el pago total que por las mercancías importadas haya hecho o vaya a hacer el comprador al vendedor. Por consiguiente, en los contratos con cláusulas de revisión de precios, el valor de transacción de las mercancías importadas debe basarse en el precio definitivo total pagado o por pagar de conformidad con las estipulaciones del contrato. Puesto que el precio por pagar realmente por las mercancías importadas puede determinarse sobre la base de datos especificados en el contrato, las cláusulas de revisión de precios, del tipo de las descritas en este comentario, no deben considerarse como si constituyeran una condición o contraprestación cuyo valor no pueda determinarse [véase artículo 1.1, b), del Acuerdo].

6. En la práctica, cuando las cláusulas de revisión de precios han producido ya su pleno efecto en el momento de la valoración, no se plantea ningún problema, puesto que se conoce el precio realmente pagado o por pagar. La situación es diferente cuando las cláusulas de revisión de precios dependen de variables que intervienen algún tiempo después de que las mercancías hayan sido importadas.

7. Sin embargo, puesto que el Acuerdo recomienda que la valoración en Aduana se base, en la medida de lo posible, en el valor de transacción de las mercancías objeto de valoración, y dado que el artículo 13 prevé la posibilidad de demorar la determinación definitiva del valor en Aduana, aun cuando no sea siempre posible determinar el precio por pagar en el momento de la importación, las cláusulas de revisión de precios no deberán, por sí solas, impedir la valoración según el artículo 1 del Acuerdo.

COMENTARIO 5.1

MERCANCIAS REIMPORTADAS DESPUES DE SU EXPORTACION TEMPORAL PARA SER OBJETO DE ELABORACION, TRANSFORMACION O REPARACION

1. Para el caso del despacho a consumo de mercancías reimportadas después de su transformación, elaboración o reparación en el extranjero, los Estados han podido introducir o no en su legislación nacional disposiciones que permitan conceder una exención total o parcial de los derechos de aduanas y otros impuestos. Sin embargo, en todo caso el valor de las mercancías, tal y como son reimportadas, debe determinarse de conformidad con las disposiciones pertinentes del Acuerdo.

2. Todas las situaciones en las que se concede una exención total o parcial están cubiertas por el término «Exportación temporal para perfeccionamiento pasivo», que se define en el Convenio de Kyoto, anexo E.8, como:

«El régimen aduanero que permite exportar temporalmente mercancías que se encuentran en libre circulación en el territorio aduanero, para ser sometidas en el extranjero a una transformación, elaboración o reparación y reimportadas a continuación en franquicia total o parcial de derechos e impuestos de importación.»

3. Cuando son aplicables tales exenciones, la cuestión que se plantea es la de saber si, en el momento de la importación, los productos pueden considerarse como una categoría distinta de importaciones cuyo trato constituye una cuestión de técnica aduanera y no de valoración, o si, por el contrario, pueden y deben valorarse en el momento de su importación como cualquier otra mercancía.

4. Cabe observar a este respecto que, según las disposiciones que prevén la exención, la liquidación de los derechos e impuestos puede a veces calcularse deduciendo del importe de los derechos e impuestos de importación aplicables sobre el valor total de las mercancías importadas, el importe de los derechos e impuestos de importación que correspondería a las mercancías temporalmente exportadas en el momento de su importación. La liquidación puede también basarse en el incremento de valor que resulta del perfeccionamiento de las mercancías reimportadas se reparta entre las mercancías exportadas temporalmente y la transformación efectuada en el extranjero. Además, en algunos casos el tipo de los derechos dependerá del valor de las mercancías reimportadas que habrá, pues, que establecer a tal efecto.

5. En todos estos casos será necesario determinar el valor total de las mercancías tal y como se reimportan de conformidad con las disposiciones aplicables del Acuerdo (lo mismo que para las importaciones a las que se alude en el párrafo 1). El método utilizado a este fin, así como el resultado, debería ser uniforme para todas las administraciones. El trato de las mercancías con arreglo a toda disposición relativa a la exención de derechos constituye una cuestión distinta de la valoración en aduana.

6. Los ejemplos siguientes ilustran las diferentes situaciones que pueden plantearse.

Ejemplos:

i) el importador X de máquinas-herramientas en el País I importa determinadas máquinas especializadas fabricadas en el extranjero. Cundo se importan, estas máquinas han sido equipadas con motores eléctricos suministrados por X al exportador E.

ii) el importador X en el país I importa camisas para caballero. El tejido para las camisas lo suminstra el importador X al exportador E, que sólo se encarga de la hechura y del suministro de los accesorios (botones, hilo y etiquetas).

iii) el importador X importa en el país I engranajes de plástico. Estos productos los fabricó en el extranjero el exportador E utilizando para ello material de moldear en poliamida suministrado por X.

iv) la compañía X en el país I importa una máquina-herramienta después de haberla enviado al extranjero para reparación; al reimportarla, la compañía X paga únicamente los costos de reparación al exportador E.

7. Está claro en todos estos casos que tanto la transacción que conduce a la importación de las mercancías de que se trata, como el precio realizado, no se refieren a las mercancías en el mismo

estado en el que éstas se importan, sino a los materiales utilizados y a los servicios prestados por el fabricante extranjero, y, a veces, sólo a los servicios.

8. Sin embargo, habrá que tener en cuenta los puntos siguientes:

9. El artículo 8, párrafo 1, b), del Acuerdo, establece que al determinar el valor de transacción de las mercancías importadas, se incluirá el valor, debidamente repartido, de ciertos bienes y servicios, siempre que el comprador, de manera directa o indirecta, los haya suministrado gratuitamente o a precios reducidos, para que se utilicen en la producción y venta para la exportación de las mercancías importadas.

10. Así, pues, es posible establecer un valor de transacción sobre la base de las disposiciones de los artículos 1 y 8, aplicados conjuntamente, en casos semejantes a los ilustrados en los ejemplos i) a iii), en los que puede decirse que ha tenido lugar una venta, y, siempre que concurran las circuntancias establecidas en el artículo 1, el valor de transacción así determinado será el valor en aduana de las mercancías en el estado en el que éstas se importan.

11. Situaciones como las evocadas en el ejemplo iv), en las que se trata más bien de una prestación de servicios, parecen, a primera vista, presentar un caso distinto. No obstante, habrá que tener presentes las consideraciones siguientes:

– A todas las mercancías reimportadas deberá aplicarse, en la medida de lo posible, el mismo trato para la valoración, dada, especialmente, la declaración del preámbulo, según la cual «la determinación del valor en aduana debe basarse en criterios sencillos y equitativos que sean conformes con los usos comerciales y los procedimientos de valoración deben ser de aplicación general, sin distinciones por razón de la fuente de suministro».

– La intención fundamental del Acuerdo es la de utilizar, siempre que sea posible, a los efectos de la valoración, el valor de transacción establecido con arreglo a los artículos 1 y 8.

– La opinión consultiva 1.1 sobre la noción de «venta» en el Acuerdo establece que es posible lograr una uniformidad de interpretación y aplicación si se interpreta la noción de «venta» en su sentido más amplio y con arreglo tan sólo a las disposiciones de los artículos 1 y 8 aplicados conjuntamente.

12. Teniendo en cuenta los anteriores argumentos puede concluirse que ha de aplicarse el mismo trato para la valoración en aduana a las mercancías importadas después de su reparación en el extranjero que a aquellas que resulten de una transformación o elaboración. Si no, habrá que seguir el orden de prioridad previsto en el Acuerdo. Puesto que, en el caso particular de una reparación, es poco probable que pueda aplicarse uno de los otros métodos establecidos en el Acuerdo, se aplicará el artículo 7, por ejemplo, basándose en una interpretación flexible de los artículos 1 y 8 conjuntamente.

13. Es evidente que las Administraciones que aplican las reglas de valoración en aduana en este dominio tienen plena libertad para conceder exenciones de derechos con arreglo a su legislación nacional.

COMENTARIO 6.1

TRATO APLICABLE A LAS EXPORTACIONES FRACCIONADAS SEGUN EL ARTICULO 1 DEL ACUERDO

GENERALIDADES

1. A efectos del presente comentario se considerarán «expediciones fraccionadas» las de aquellas mercancías que, constituyendo en su conjunto una unidad objeto de una transacción establecida entre un comprador y un vendedor, no se presentan al despacho formando una sola importación, por exigencias de suministro, transporte, pago u otras razones, y por ello se importan en expediciones parciales o escalonadas, bien por la misma Aduana, bien por Aduanas diferentes.

SITUACIONES ESPECÍFICAS

2. Las situaciones que pueden presentarse en lo que se refiere al fraccionamiento de expediciones pertenecerán muy probablemente a uno de los tres grupos siguientes:

A) Fraccionamiento del envío de los materiales correspondientes a una instalación o equipo industrial, bien por proceder de distintas fuentes de suministro, bien por imposibilidad física de importarlos de una sola vez, bien por necesidad o conveniencia de escalonar los envíos de acuerdo con un plan de montaje.

B) Fraccionamiento del envío de la cantidad de unidades vendidas ante la imposibilidad de importar todas las mercancías de una sola vez o la conveniencia de las partes de no hacerlo así.

C) Fraccionamiento de los envíos por razones de distribución geográfica del total.

A) *Fraccionamiento de una instalación o equipo industrial*

3. Se trate en este caso de la importación de ciertos grupos de mercancías y grandes instalaciones que, por su magnitud, es forzoso importar en varias expediciones. El trato aplicable a estas expediciones fraccionadas a efectos de aplicación del arancel y de la técnica aduanera dependerá, por supuesto, de la legislación del país de importación.

4. El valor en aduana de cada expedición se basará en el precio realmente pagado o por pagar, es decir, la parte proporcional correspondiente del pago total que por las mercancías importadas haya hecho o vaya a hacer el comprador al vendedor o en beneficio de éste, según se refleje en la transacción concluida entre las partes.

5. Si el envío parcial ha sido objeto de facturación separada será necesario añadir al importe de la factura los ajustes determinados según el artículo 8 (efectuando, cuando sea procedente, un reparto calculado para el total de la transacción) y operar de la misma forma con las deducciones.

6. Si la expedición parcial no ha sido objeto de facturación independiente, para la determinación de su valor en aduana podrá efectuarse un reparto del total valor de la transacción, de manera razonable, adecuada a las circunstancias y de conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados.

7. Normalmente en estos casos no se podrá llegar a la determinación definitiva del valor en aduana de cada expedición en el momento de su importación, ya que, frecuentemente, estas importaciones llevan aparejadas elementos tales como costes de ingeniería o cláusulas de revisión de precios (véase comentario 4.1). Si resultase necesario demorar la determinación definitiva de ese valor, en virtud de lo dispuesto en el artículo 13 del Acuerdo, el importador podrá, no obstante, retirar sus mercancías de la Aduana. Las liquidaciones tributarias provisionales que efectúen las Aduanas en los casos de mercancías importadas en expediciones fraccionadas podrán desde luego ser objeto de rectificaciones cuando la determinación de su valor en aduana sea definitiva.

B) *Fraccionamiento de los envíos debido a la cantidad*

8. En esta situación se parte del supuesto de que la transacción tiene por objeto una cantidad de unidades o conjunto de mercancía idéntica, vendida a un precio unitario establecido. Los plazos de entrega pueden haberse especificado previamente o haberse dejado a la conveniencia de las partes.

9. Dado que para la aplicación del artículo 1 no hay que tener en cuenta el momento en que se haya concertado la venta, ni las fluctuaciones del mercado que hayan intervenido después de la fecha de conclusión del contrato (véase nota explicativa 1.1), el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías tiene que aceptarse como base para la determinación de su valor en aduana.

10. Sin embargo, cuando las importaciones en expediciones fraccionadas se prolonguen durante un período de tiempo superior a lo que sea conforme con los usos comerciales del sector, la Administración de aduanas puede considerar necesario efectuar investigaciones sobre el precio realmente pagado o por pagar y, especialmente, sobre la inexistencia de un acuerdo complementario que haya modificado el precio original. Estas actuaciones podrían efectuarse al amparo de lo dispuesto en los artículos 13 y 17 del Acuerdo.

11. Es muy posible que el precio unitario dependa de la cantidad total de unidades objeto de la transacción, pero, ello no obstante, no tiene por qué aplicarse el artículo 1.1, b). Cuando la nota interpretativa al párrafo 1, b) del artículo 1 cita como ejemplo de condición que el vendedor establezca el precio de las mercancías importadas a condición de que el comprador adquiera también cierta cantidad de otras mercancías, está sentando un principio relativo a otras, no a las mismas mercancías objeto de una transacción única.

C) *Fraccionamiento del envío por razones de distribución geográfica*

12. La situación que se plantea bajo esta rúbrica constituye una práctica frecuente en el comercio internacional. El comprador concierta con un vendedor, en virtud de una transacción única, la compra de una cantidad de mercancía que se envía fraccionadamente a dos o más puestos u oficinas aduaneras de un solo país de importación o de dos o más países de importación. El valor en aduana de la fracción de mercancías importada por cada una de las oficinas aduaneras o cada territorio aduanero ha de determinarse según el artículo 1 del Acuerdo sobre la base del precio realmente pagado o por pagar por esta fracción.

CONCLUSIÓN

13. Por las consideraciones expuestas anteriormente, sobre el trato aplicable a las expediciones fraccionadas en sus distintas situaciones, puede observarse que el método de valoración previsto en el artículo 1 puede aplicarse a las expediciones fraccionadas siempre que pueda cumplirse con los requisitos de este artículo 1.

COMENTARIO 7.1

TRATO APLICABLE A LOS GASTOS DE ALMACENAMIENTO Y GASTOS CONEXOS CON ARREGLO A LO DISPUESTO EN EL ARTICULO 1

I. GENERALIDADES

1. El trato aplicable a los gastos de almacenamiento, a los efectos de valoración en aduana, exige que se determine tanto la naturaleza exacta de los gastos como el lugar en el que se incurra en ellos y por quien.

2. El comentario parte del supuesto de que las transacciones de que se trate cumplen con los requisitos del artículo 1.1. En caso contrario, el artículo 1 no podría aplicarse, y habría de utilizarse uno de los otros métodos previstos en el Acuerdo, en el orden de prioridad establecido en él.

3. El comentario sólo cubre el almacenamiento propiamente dicho y los gastos relacionados con el traslado de las mercancías al y del almacén. No abarca otras actividades, como, por ejemplo, limpieza, selección o cambio de embalaje o envase que puedan efectuarse en un almacén.

4. No se ha de hacer distinción alguna entre almacenes ordinarios y almacenes de aduana en los que las mercancías se almacenan bajo control aduanero en lugares indicados al efecto sin que deban pagarse derechos e impuestos de importación. El trato aplicable para la valoración a los gastos de almacenamiento es el mismo en ambos casos.

5. En relación con el almacenamiento, las situaciones en las que puede plantearse un problema de valoración son, especialmente, las siguientes:

- Las mercancías están almacenadas en el extranjero en el momento de la venta para la exportación al país de importación.
- Las mercancías se almacenan en el extranjero ulteriormente a su compra, pero antes de su exportación al país de importación.
- Las mercancías se almacenan temporalmente por razones inherentes a su transporte.

6. El trato aplicable a los gastos en los que se incurre en estas situaciones se examinan en las partes II a V a continución.

7. Aunque la lista de situaciones no es exhaustiva, los ejemplos son útiles para ilustrar los principios generales que entran en juego al tratar los gastos de almacenamiento y gastos conexos. Por supuesto, cada caso deberá examinarse individualmente, teniendo en cuenta las circunstancias que le sean propias.

II. LAS MERCANCÍAS ESTÁN ALMACENADAS EN EL EXTRANJERO EN EL MOMENTO DE LA VENTA PARA LA EXPORTACIÓN AL PAÍS DE IMPORTACIÓN

8. *Ejemplos:*

a) El comprador A, en el país de importación I, compra al vendedor B en el país de exportación X mercancías que B ha almacenado en el país X. El precio ex almacén que A paga a B incluye los gastos de almacenamiento.

b) El comprador A, en el país de importación I, compra a un precio franco fábrica al vendedor B en el país de exportación X mercancías que están, en el momento de la transacción, almacenadas por B en el país X. El comprador A paga al vendedor B, además del precio por las mercancías, los gastos de almacenamiento facturados separadamente.

c) El comprador A, en el país de importación I, compra, a un precio ex fábrica, al vendedor B en el país de exportación X mercancías que en el momento de la tasación están almacenadas por B en el país X. Además del precio por las mercancías, el comprador A debe pagar también al propietario del almacén los gastos de almacenamiento en los que el vendedor B haya incurrido.

9. La nota del artículo 1 estipula que el precio realmente pagado o por pagar es el pago total que por las mercancías importadas haya hecho o vaya a hacer el comprador al vendedor o en beneficio de éste.

10. Puede suponerse que los gastos de almacenamiento revierten al vendedor como parte del precio pagado o por pagar por el comprador. Si no fuera así, estos gastos deberán incluirse en el precio con tal que constituyan un pago hecho de manera directa o indirecta al vendedor o en beneficio de éste.

11. Así pues, en el caso de los ejemplos arriba citados, los gastos de almacenamiento formarán parte del precio realmente pagado o por pagar por las mercancías.

III. LAS MERCANCÍAS SE ALMACENAN EN EL EXTRANJERO ULTERIORMENTE A SU COMPRA, PERO ANTES DE SU EXPORTACIÓN AL PAÍS DE IMPORTACIÓN

12. *Ejemplo:*

El comprador A, en el país de importación I, compra al vendedor B en el país de exportación X mercancías franco fábrica que almacena en el país X, por su propia cuenta, antes de importarlas en el país I.

13. Los gastos en los que el comprador incurra después de la compra no pueden considerarse como pagos hechos directa o indirectamente al vendedor o en beneficio de éste; por consiguiente, no forman parte del precio realmente pagado o por pagar. Por otra parte, estos gastos representan actividades emprendidas por el comprador por su propia cuenta: Los costos de tales actividades se añadirán al precio realmente pagado o por pagar solamente si el artículo 8 prevé un ajuste respecto de ellas. En este ejemplo no hay previsto tal ajuste, y los gastos de almacenamiento no formarán parte del valor en aduana.

IV. LAS MERCANCÍAS SE ALMACENAN EN EL PAÍS DE IMPORTACIÓN ANTES DE SU DESPACHO A CONSUMO

14. *Ejemplo:*

El comprador A, en el país de importación I, compra mercancías al vendedor B. Al llegar las mercancías al puerto de importación, el comprador A las almacena por su propia cuenta en un depósito aduanero hasta el comienzo de su programa de producción, cuyo objeto es el de transformar las mercancías importadas en otros productos. Pasados tres meses, el comprador A presenta la declaración para el consumo y paga los gastos de almacenamiento.

15. La nota al artículo 1 establece que el precio realmente pagado o por pagar es el pago total que por las mercancías importadas haya hecho o vaya a hacer el comprador al vendedor o en beneficio de éste. También se dispone que los costos de las actividades que por cuenta propia emprenda el comprador, salvo aquellas respecto de las cuales deba efectuarse un ajuste conforme a lo dispuesto en el artículo 8, no se añadirán al precio realmente pagado o por pagar.

16. Los gastos en los que el comprador incurra después de la compra no pueden considerarse como pagos hechos directa o indirectamente al vendedor o en beneficio de éste; por consiguiente, no forman parte del precio realmente pagado o por pagar. Por otra parte, estos gastos representan actividades emprendidas por el comprador por su propia cuenta; los costos de tales actividades se añadirán al precio realmente pagado o por pagar solamente si el artículo 8 prevé un ajuste respecto de ellas. En este ejemplo no se prevé tal ajuste y los gastos de almacenamiento no formarán parte del valor en aduana.

V. LAS MERCANCÍAS SE ALMACENAN TEMPORALMENTE POR RAZONES INHERENTES A SU TRANSPORTE

17. *Ejemplos:*

a) El importador I compra mercancías franco fábrica en el país de exportación. Se incurre en gastos de almacenamiento en el puerto de exportación mientras se espera la llegada del barco en el que se exportarán las mercancías.

b) Al importar las mercancías transcurre cierto período de tiempo entre su descarga y la presentación de la declaración de aduanas. Durante este período, las mercancías se almacenan bajo control aduanero e incurren, por consiguiente, en gastos de almacenamiento.

18. Los gastos de esta índole, debidos al almacenamiento temporal de las mercancías durante el transporte, deberán considerarse como gastos relacionados con el transporte de las mercancías. Por ello deben tratarse de conformidad con lo dispuesto en el artículo 8.2, b), del Acuerdo, o, si se incurre en los gastos después de la importación, éstos deben tratarse conforme a la nota al artículo 1, que dispone que el costo de transporte ulterior a la importación no se incluirá en el valor en aduana, siempre que se distinga del precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas.

COMENTARIO 8.1

TRATO APLICABLE A LAS OFERTAS GLOBALES (PACKAGE DEALS)

1. A los efectos del presente comentario, la expresión «oferta global» (package deal) se entenderá como un acuerdo de pagar una suma global por un conjunto de mercancías relacionadas entre sí, o vendidas juntas, siendo el precio de las mercancías vendidas la única contraprestación.

2. Ejemplos de ofertas globales que pueden presentar problemas de valoración:

A) Diferentes mercancías se venden y se facturan a un precio global único.

B) Sólo parte de las mercancías, de distintas calidades vendidas y facturadas a un precio global único, se despacha a consumo en el país de importación.

C) Diferentes mercancías, objeto de una misma transacción, se facturan individualmente a precios fijados únicamente por razones arancelarias o de otra clase.

Trato aplicable para la valoración

A) Diferentes mercancías se venden y se facturan a un precio global único:

3. En el supuesto de que se satisfagan las otras condiciones del artículo 1, el hecho de que exista un precio global único para diferentes mercancías no impide que pueda establecerse un valor de transacción. En aquellos casos en que las mercancías deban clasificarse en partidas arancelarias diferentes en donde estén sujetas a distintos tipos de derechos arancelarios, el precio global, pactado como parte de la oferta global que cumpla con los requisitos del artículo 1, no debe rechazarse al aplicar este mismo artículo en base solamente a la necesidad de su clasificación arancelaria.

4. Además se plantea el problema práctico del reparto correcto del precio global entre las mercancías que deban clasificarse en distintas partidas. Se ofrecen varias posibilidades para resolverlo, como, por ejemplo, referirse a valores o precios de mercancías idénticas o similares encontrados en importaciones anteriores, si tal método puede proporcionar una indicación válida sobre el precio de las diversas mercancías constituyentes de la oferta global. El importador también podría suministrar un desglose adecuado de los precios, basado en principios de contabilidad generalmente aceptados.

B) Sólo parte de las mercancías de distintas calidades, vendidas y facturadas a un precio global único, se despacha a consumo en el país de importación.

5. En esta situación, la naturaleza del problema es diferente y puede ilustrarse con el siguiente ejemplo:

Se compra un lote de mercancías de tres calidades diferentes (superior A, mediana B e inferior C) a un precio global unitario de 100 um el kilo. En el país de importación, el comprador declara a consumo la calidad A, a 100 um el kilo, destinando las otras calidades a otros regímenes aduaneros.

6. Puesto que el precio global realmente pagado o por pagar ha sido pactado para un conjunto de mercancías de distintas calidades, no existe un precio de venta para las mercancías declaradas a consumo, y por ello el artículo 1 del Acuerdo no puede aplicarse en este caso.

7. No obstante, se puede aplicar el artículo 1 del Acuerdo si en el ejemplo arriba mencionado, en vez de una sola de las distintas calidades, se declarase a consumo una proporción determinada e igual (por ejemplo, 1/3 ó 1/2) de cada uno de los productos comprendidos en la oferta global que constituyen el lote. Entonces sería posible aceptar como base para el valor de transacción, de conformidad con el artículo 1, el precio representado por el porcentaje del importe total que corresponda al porcentaje de las mercancías declaradas a consumo en relación con la cantidad total comprada.

C) Diferentes mercancías, objeto de una misma transacción, se facturan individualmente a precios fijados únicamente por razones arancelarias o de otra clase, como se ilustra en el ejemplo siguiente:

Los productos A y B, que han sido comprados en una oferta global a un precio de 100 um, se facturan a 35 y a 65, para así reducir el importe total de los derechos de aduana pagaderos por el importador (que son del 15 por 100 para el producto A y del 6 por 100 para el producto B), sin modificar, sin embargo, el precio global de la transacción pagadero al vendedor.

8. En el ejemplo arriba citado, los precios han sido fijados o modificados (algunos en más, otros en menos) para reducir, indebidamente, el importe total de los derechos de aduana. Esta práctica puede utilizarse también para evitar medidas antidumping o contingentes.

9. Aunque un caso de manipulación de precios como el anteriormente citado constituya un problema de lucha contra el fraude, a pesar de ello es necesario determinar el valor en aduana de las mercancías importadas.

10. Es de hacer notar, a este respecto, que el arreglo compensatorio en el citado ejemplo representa una condición o contraprestación cuyo valor no puede determinarse con relación a las mercancías a valorar. Por lo tanto, es aplicable lo dispuesto en el artículo 1.1, b), y la valoración no puede basarse en el valor de transacción de las mercancías importadas.

(C)

NOTAS EXPLICATIVAS

Lista de notas explicativas

1.1 El elemento tiempo en relación con los artículos 1, 2 y 3 del Acuerdo.

2.1 Comisiones y corretajes en relación con el artículo 8 del Acuerdo.

3.1 Mercancías no conformes con las estipulaciones del contrato.

NOTA EXPLICATIVA 1.1

EL ELEMENTO TIEMPO EN RELACION CON LOS ARTICULOS 1, 2 Y 3 DEL ACUERDO

ARTÍCULO 1

1. El artículo 1 del Acuerdo sobre Valoración en Aduana establece que el valor en aduana de las mercancías importadas será el valor de transacción, es decir, el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías cuando éstas se venden para su exportación al país de importación, sin perjuicio de los necesarios ajustes y siempre que concurran ciertas circunstancias.

2. Ni en este artículo, ni en su nota interpretativa, se hace referencia alguna a un elemento tiempo, externo a la transacción efectiva, que sirva como patrón, que hubiera de tenerse en consideración al determinar si el precio realmente pagado o por pagar constituye o no una base válida para calcular el valor en aduana.

3. Según el método de valoración establecido en el artículo 1 del Acuerdo, la base para determinar el valor en aduana es el precio hecho en una venta de la que resulta la importación, independientemente del momento en el que haya intervenido la transacción. A este respecto, la expresión «cuando éstas se venden...», en el párrafo 1 del artículo 1, no debe entenderse como si indicara el momento que ha de tenerse en consideración para determinar la validez de un precio, a los efectos del artículo 1; dicha expresión sólo sirve para indicar el tipo de transacción de que se trata, a saber, una transacción por la cual las mercancías han sido vendidas para su exportación al país de importación.

4. Por consiguiente, con tal que concurran las circunstancias prescritas en el artículo 1, debe aceptarse el valor de transacción de las mercancías, sin que se tenga en cuenta el momento en el que se haya concertado la venta, y, por tanto, sin que se tenga en cuenta tampoco cualquier fluctuación de mercado que haya intervenido después de la fecha de conclusión del contrato.

5. El artículo 1, en su párrafo 2, b) hace, efectivamente, una referencia subsidiaria a un momento que sirve como patrón; sin embargo, sólo se refiere a unos valores que sirven como criterios, y por consiguiente, no modifica el hecho de que para determinar el valor de transacción según el artículo 1 no interviene ningún elemento tiempo.

6. El párrafo 2, b) dispone que en una venta entre personas vinculadas se aceptará el valor de transacción y se valorarán las mercancías de conformidad con lo dispuesto en el párrafo 1 cuando el importador demuestre que dicho valor se aproxima mucho a alguno de los tres valores posibles vigentes en el mismo momento o en uno próximo. Pero si la expresión «vigentes en el mismo momento o en uno aproximado» fuera la única referencia que hubiera de considerarse para el elemento tiempo, es posible que la diferencia entre las circunstancias propias de las mercancías objeto de valoración y las propias de las mercancías que sirven para el establecimiento del valor criterio fuera, en algunos casos, demasiado importante, y la comparación podría no ser apropiada.

7. La aplicación del párrafo 2, b) debe ser coherente con los principios del Acuerdo. El momento de la exportación, que es el que se fija como norma de comparación para el elemento tiempo a los efectos de los artículos 2 y 3, podría ser una solución.

8. Podrían ser posibles también otras medidas en el marco del Acuerdo; por ejemplo, momentos que sirvan como patrones adaptados a los principios subyacentes a los valores criterio de que se trate, a saber: Para el apartado 1.2, b) (i) el momento de la exportación al país de importación de las mercancías objeto de valoración, para el apartado 1.2, b) (ii) el momento de la venta en el país de importación de las mercancías objeto de valoración, y para el apartado 1.2, b) (iii) el momento de la importación de las mercancías objeto de valoración.

ARTÍCULOS 2 Y 3

9. En los artículos 2 y 3 del Acuerdo, el trato aplicable al elemento tiempo es diferente. A diferencia del artículo 1, en el que la valoración de las mercancías importadas se base en un elemento autónomo, a saber, el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías, los artículos 2 y 3 se refieren a valores previamente determinados de conformidad con el artículo 1, a saber, los valores de transacción de mercancías importadas idénticas o similares.

10. Para asegurar una aplicación uniforme, los artículos 2 y 3 establecen que el valor en aduana, determinado con arreglo a lo dispuesto en ellos, es el valor de transacción de mercancías idénticas o similares exportadas en el mismo momento que las mercancías objeto de valoración o en uno próximo. Así, pues, estos artículos establecen un elemento tiempo externo como patrón, que deberá tenerse en cuenta al aplicarlos.

11. Cabe subrayar que el elemento tiempo externo que sirve como patrón aplicable según los artículos 2 y 3 es el momento en el que las mercancías objeto de valoración fueron exportadas y no aquel en el que han sido vendidas.

12. Este elemento tiempo externo que sirve como patrón debe permitir la aplicación práctica de dichos artículos. Por eso debería considerarse que las palabras «en un momento aproximado» se utilizan simplemente para moderar la rigidez de la expresión «en el mismo momento». Es de destacar, además, que el Acuerdo, según lo enunciado en su preámbulo, pretende que la determinación del valor en aduana se base en criterios sencillos y equitativos que sean conformes con los usos comerciales. Partiendo de estos principios, la expresión «en el mismo momento o en un momento aproximado» debería interpretarse como si cubriera un período, tan próximo a la fecha de la exportación como sea posible, durante el cual las prácticas comerciales y las condiciones de mercado que afecten al precio permanecen idénticas. En último término la cuestión deberá zanjarse caso por caso en el contexto global de la aplicación de los artículos 2 y 3.

13. Los requisitos relativos al elemento tiempo no pueden en ningún modo alterar el orden de prioridad en la aplicación del Acuerdo que exige que se agoten todas las posibilidades según el artículo 2 antes de poder aplicar el artículo 3. Así, pues, el hecho de que el momento en que se exporten mercancías similares (en contraposición a mercancías idénticas) sea más próximo al de las mercancías objeto de valoración nunca será suficiente para que se invierta el orden de aplicación de los artículos 2 y 3.

El momento efectivo para la valoración en aduana

14. Las observaciones anteriores sobre el papel que desempeña el elemento tiempo en la aplicación de los artículos 2 y 3 del Acuerdo no afectan en absoluto al momento efectivo para la valoración en aduana. El artículo 9 sólo prevé el momento en el que debe efectuarse la conversión monetaria.

NOTA EXPLICATIVA 2.1

COMISIONES Y CORRETAJE EN RELACION CON EL ARTICULO 8 DEL ACUERDO

Introducción

1. El artículo 8, párrafo 1, a) (i) del Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio establece que para determinar el valor en aduana de conformidad con lo dispuesto en el artículo 1, se añadirán al precio realmente pagado o por pagar las comisiones y los gastos de corretaje, salvo las comisiones de compra, en la medida en que corran a cargo del importador y no estén incluidos en el precio. Según la nota interpretativa al artículo 8, la expresión «comisiones de compra» comprende la retribución pagada por un importador a su agente por los servicios que le presta al representarlo en el extranjero en la compra de las mercancías objeto de valoración.

2. Las comisiones y los corretajes son remuneraciones pagadas a intermediarios por su participación en la concertación de un contrato de venta.

3. Aunque la denominación y la definición exacta de las funciones de esos intermediarios no sean las mismas en las diferentes legislaciones nacionales, sin embargo, presentan las características comunes siguientes:

Comisionistas

4. El comisionista (denominado también agente o intermediario) es una persona que compra o vende mercancías, a veces en su propio nombre, pero siempre por cuenta de un comitente. Toma parte en la concertación de un contrato de venta, representando bien al vendedor, bien al comprador.

5. La remuneración del agente es una comisión, por regla general un tanto por ciento sobre el precio de las mercancías.

6. Puede establecerse una distinción entre comisionistas de compra y comisionistas de venta.

7. Un comisionista de venta es una persona que actúa por cuenta de un vendedor; busca clientes, recoge los pedidos y, eventualmente, se encarga del almacenaje y de la entrega de las mercancías. La retribución que recibe por los servicios prestados en la concertación de un contrato de venta recibe usualmente el nombre de «comisión de venta». Por regla general, las mercancías que se venden por intermedio de un comisionista de venta no pueden adquirirse sin pagar la comisión de éste. Tales pagos pueden efectuarse de las maneras expuestas a continuación.

8. Los proveedores extranjeros que remiten sus mercancías como cumplimiento de pedidos hechos por mediación de un comisionista de venta, retribuyen ellos mismos los servicios de este intermediario, y cargan a los clientes un precio global. En tales casos no es necesario ajustar el precio de factura para tener en cuenta estos servicios. Si, según las condiciones de venta, un comprador tiene que pagar, además del precio facturado, una comisión de venta cuyo pago se efectúa por regla general directamente al intermediario, para determinar el valor de transacción según el artículo 1 del Acuerdo deberá añadirse al precio de factura el importe de esta comisión.

9. Un comisionista de compra es una persona que actúa por cuenta de un comprador a quien presta servicios buscando proveedores, informando al vendedor de los deseos del importador, recogiendo muestras, verificando las mercancías, y, en ciertos casos, encargándose del seguro, transporte, almacenamiento y entrega de las mercancías.

10. La retribución del comisionista de compra, que recibe usualmente el nombre de comisión de compra, consiste en una remuneración que le abona el importador aparte del pago por las mercancías.

11. En este caso, según lo dispuesto en el artículos 8.1, a), i), la comisión pagada por el comprador de las mercancías importadas no debe añadirse al precio realmente pagado o por pagar.

Corredores (y corretajes)

12. La distribución entre los términos «corredor» y «corretaje» y los términos «comisionista» y «comisión» es más bien teórica; en la práctica, no existe una clara diferencia entre estas dos categorías. Además, en algunos países, los términos «corredor» y «corrataje» se utilizan poco o no se utilizan.

13. El término «corredor», allí donde se utiliza, hace referencia, por regla general, a un intermediario que no actúa por su propia cuenta; interviene tanto en favor del vendedor como del comprador y su papel se limita generalmente a poner en relación a ambas partes en la transacción. La retribución del corredor es el «corrataje» que consiste, por lo general, en un tanto por ciento del importe del negocio concertado por su mediación. El reducido porcentaje recibido por un corredor se corresponde con sus responsabilidades más bien limitadas.

14. Cuando el corredor es remunerado por el proveedor de las mercancías, normalmente estará incluido en el precio de factura el costo total del corretaje; en tales casos no se plantea ningún problema para la valoración. En el caso de que no esté incluido todavía, y corriera a cargo del comprador, deberá añadirse al precio pagado o por pagar. En cambio, cuando el corredor es remunerado por el comprador, o cuando cada una de las partes en la transacción paga una parte de los gastos de corretaje, éstos deben añadirse al precio realmente pagado o por pagar si corren a cargo del comprador, si no están ya incluidos en dicho precio y si no constituyen una comisión de compra.

Conclusión

15. En resumen, para determinar el valor de transacción de las mercancías importadas, deberán incluirse en este valor las comisiones y los gastos de corretaje que corran a cargo del comprador, salvo las comisiones de compra. Por consiguiente, la cuestión de saber si las remuneraciones pagadas a intermediarios por el comprador y no incluidas en el precio realmente pagado o por pagar deben añadirse a este precio dependerá, en definitiva, del papel desempeñado por el intermediario, y no de la denominación (comisionista o corredor) bajo la cual se le conoce. Se deduce también de las disposiciones del artículo 8 que las comisiones o los corretajes que corran a cargo del vendedor, pero no se cargan al comprador, no podrán añadirse al precio realmente pagago o por pagar.

16. Es preciso, quizá, indicar que la existencia y la naturaleza de los servicios prestados por los intermediarios en relación con una venta no pueden determinarse, a menudo, en base sólo a los documentos comerciales presentados en apoyo de la declaración en aduana. Dada la importancia de los intereses en juego, las administraciones nacionales necesitarán adoptar las medidas razonables que juzguen necesarias para comprobar la existencia y la naturaleza concreta de los servicios de que se trata.

NOTA EXPLICATIVA 3.1

MERCANCIAS NO CONFORMES CON LAS ESTIPULACIONES DEL CONTRATO

Consideraciones generales

1. El trato aplicable a las mercancías no conformes con las estipulaciones del contrato plantea una cuestión previa, que es la de saber si todas las situaciones de esta índole o algunas de ellas deben considerarse como un asunto de valoración, o si han de tratarse como una cuestión de técnica aduanera (véase el anexo F.6 del Convenio de Kyoto).

2. Aunque parece que algunas situaciones se refieren a cuestiones que, en la mayoría de los países, dependen de la legislación nacional no relacionada con la valoración, otras situaciones puede

que exijan la aplicación de principios de valoración. El presente proyecto de nota explicativa se propone, pues, formular normas de valoración para todas las situaciones normalmente previsibles, para orientación de las administraciones que quieran aplicar a tales situaciones métodos de valoración.

TIPOS DE CASOS

3. La expresión «mercancías no conformes con las estipulaciones del contrato» puede tener significados diversos según las diferentes legislaciones nacionales. Por ejemplo, algunas administraciones consideran que dicha expresión abarca las mercancías averiadas, mientras que otras sólo la aplican a mercancías en buen estado pero no conformes con las estipulaciones del contrato, y tratan a las mercancías averiadas según otros procedimientos u otras disposiciones. Por ello, el presente documento distingue diferentes situaciones con el fin de facilitar la adopción de una solución uniforme en el marco del Acuerdo. Las situaciones son las siguientes:

I. Mercancías averiadas:

A) En el momento de la importación, el envío se halla totalmente averiado, sin ningún valor.

B) En el momento de la importación, el envío se halla parcialmente averiado, o con un valor puramente residual, como desperdicios.

II. Mercancías no conformes con las estipulaciones del contrato, es decir, mercancías que no están averiadas, pero que no están conformes con el contrato o con el pedido iniciales.

III. Importación de mercancías en sustitución de las mercancías mencionadas en I y II arriba citados:

A) En un envío ulterior.

B) En el mismo envío.

4. Como, según la naturaleza de la avería y el tipo de mercancías, las circunstancias pueden variar de modo incontable, la presente nota explicativa no se propone establecer detalladamente las diferencias entre las nociones «totalmente averiadas» y «parcialmente averiadas» a efectos de valoración.

VALORACIÓN

I. Mercancías averiadas

A) *Las mercancías están totalmente averiadas, sin ningún valor*

5. En la medida en que la legislación nacional prevea la reexportación, el abandono o la destrucción de las mercancías (véase igualmente la norma 6 del anexo F.6 del Convenio de Kyoto) no existirá obligación de pagar derechos.

B) *Las mercancías están parcialmente averiadas o con un valor puramente residual, como desperdicios*

6. Cuando las mercancías se reexportan, se abandonan o se destruyen, como en el apartado A), no existirá obligación de pagar derechos.

7. Si, en cambio, el importador acepta las mercancías el Acuerdo se aplica como sigue:

Artículo 1. El precio realmente pagado o por pagar no se refería a las mercancías averiadas realmente importadas, y por consiguiente el artículo 1 no puede aplicarse. Ahora bien, si sólo una parte del envío está averiada, podría aceptarse coma valor de transacción el porcentaje del precio total que corresponda al porcentaje de mercancías no averiadas del total de mercancías compradas. La parte averiada del envío se valorará según uno de los otros métodos especificados en el Acuerdo en el orden de aplicación prescrito, tal como se indica a continuación.

Art. 2. En la mayoría de los casos, será poco probable que un envío averiado pueda valorarse sobre la base del valor de transacción de mercancías idénticas, es decir, mercancías averiadas vendidas para la exportación al país de importación. Lo que no quiere decir, desde luego, que este criterio pueda pasarse por alto completamente, puesto que algunos productos se prestan a tales soluciones.

Art. 3. Las observaciones formuladas sobre el artículo 2 se aplican también al artículo 3.

Art. 5. Si las mercancías averiadas, u otras idénticas o similares se venden en el país de importación en el mismo estado en que son importadas, y si se cumplen todos los demás requisitos de la disposición, el valor en aduana de las mercancías podría determinarse debidamente según el método deductivo. Si las mercancías se reparan antes de su venta, y si el importador lo pide, el valor podría determinarse según lo dispuesto en el artículo 5.2, habida cuenta de los gastos de la reparación.

Art. 6. No puede aplicarse, visto que las mercancías averiadas ni se fabrican no se producen como tales.

Art. 7. Aunque existan posibilidades, como se indica más arriba, de determinar el valor en aduana de mercancías averiadas según métodos prioritarios en el orden de aplicación, puede conjeturarse que a la mayoría de los casos deberá aplicárseles probablemente el artículo 7. En este supuesto, el valor debe determinarse según criterios razonables, compatibles con los principios y las disposiciones generales del Acuerdo y del artículo VII del Acuerdo General, sobre la base de los datos disponibles en el país de importación.

8. El método de valoración que ha de aplicarse según el artículo 7 podrá significar una aplicación flexible del artículo 1, es decir, en el ejemplo citado:

a) Un precio negociado de nuevo (teniendo presente que para llegar a este precio puede tenerse en consideración una indemnización por parte del vendedor, o el hecho de que el vendedor quiera evitar los gastos en los que incurriría si las mercancías se le reexpidieran, o ambos elementos).

b) El precio total inicialmente pagado o por pagar, menos el importe equivalente a uno de los elementos siguientes:

(i) La estimación de un perito independiente del comprador y del vendedor;

(ii) El costo de las reparaciones o de la restauración;

(iii) La indemnización efectuada por la compañía de seguros.

Cabe subrayar que la indemnización por el seguro no ofrece, necesariamente, la medida exacta de la depreciación debida a la avería, puesto que pueden influir en su importe circunstancias ajenas como, por ejemplo, una diferencia, superior o inferior, entre el valor real y el valor asegurado, o negociaciones con la compañía. Sin embargo, la indemnización por la compañía de seguros al comprador no influye en la aceptación por la aduana de un precio reducido a causa de la avería sufrida por las mercancías en la importación. En otras palabras, aunque el precio realmente pagado o por pagar al vendedor no varíe, puesto que la indemnización por la avería debe tratarse como un asunto distinto entre la compañía de seguros y el importador, el valor de las mercancías, debe determinarse sobre la base del estado en el que son importadas.

II. Mercancías no conformes con las estipulaciones del contrato

A) *Reexportación, abandono o destrucción.*

9. En la medida en que la legislación prevea la reexportación, el abandono o la destrucción de las mercancías (véase igualmente la norma 8 del anexo F.6 del Convenio de Kyoto), no existirá obligación de pagar derechos.

B) *El importador se queda con las mercancías.*

10. Si el importador se queda con las mercancías, a pesar de que al recibirlas descubra su no conformidad con las estipulaciones del contrato, las razones de dicha no conformidad influirán en el valor en la aduana. Puede tratarse de dos casos: o se ha cometido una equivocación en el envío de las mercancías, (por ejemplo, un envío de guantes de lana en vez de un pedido de jerseys) o, aunque se hayan enviado las mercancías realmente pedidas, éstas no están conformes con las estipulaciones del pedido inicial, y el comprador reclama al vendedor alguna forma de reembolso.

11. (i) Equivocación de mercancías.

Artículo 1: Si no existe una venta para la exportación, el valor de transacción no puede aplicarse.

Art. 2: Aplicable, sobre la base del valor de transacción de mercancías idénticas si las hay.

Art. 3: A falta de un valor de transacción de mercancías idénticas, puede aplicarse el valor de transacción de mercancías similares.

Art. 5: A falta de un valor de transacción determinado según los artículos 2 o 3, puede determinarse debidamente un valor según el método deductivo, si las mercancías se venden en el mismo estado en el que son importadas, o si el importador lo pide, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 5.2.

Art. 6: Debería aplicarse el valor reconstruido, para respetar el orden de prioridad prescrito. Sin embargo, habrá que examinar cada caso para decidir la aplicabilidad del presente artículo, habida cuanta, especialmente, de la primera frase del artículo 6.2.

Art. 7: A falta de un valor determinado según los artículos precedentes, habrá de aplicarse el artículo 7. En el ejemplo citado, podría aceptarse un precio concertado y pagado por el importador por los guantes, aunque sea depués de la importación efectiva, aplicando de manera flexible el artículo 1 (véase, sin embargo, la reserva del párrafo 8 a) del presente documento).

(ii) Mercancías no conformes con las estipulaciones.

Pueden presentarse varias situaciones según el grado del acuerdo o desacuerdo entre el comprador y el vendedor. Por ejemplo, el vendedor puede emprender acciones, directamente o por terceras personas, para restablecer la conformidad de las mercancías, o puede conceder al comprador una indemnización

ajena a las mercancías mismas. Por otra parte, el vendedor puede manifestar su desacuerdo en cuanto a la falta de conformidad con las estipulaciones o, también, el comprador puede exigir al vendedor una compensación, más por el perjuicio sufrido a causa de la falta de conformidad que por la discordia entre las mercancías pedidas y las entregadas. Sin embargo, desde el punto de vista de la valoración, sigue existiendo un precio realmente pagado o por pagar, y visto que el acuerdo no prevé disposiciones específicas para tales situaciones, el valor se determinará, si las otras circunstancias concurren sobre la base del valor de transacción según el artículo 1. Nada de lo contenido en este apartado (ii) impide considerar a las «mercancías no conformes con las estipulaciones del contrato» como «mercancías enviadas por equivocación», y aplicarles el trato previsto en el apartado (i) anterior.

III. Mercancías de sustitución

12. A) En un envío ulterior.

Existen dos posibilidades. Las mercancías de sustitución pueden enviarse:

a) Facturadas al precio inicial, habiendo tomado disposiciones, separadamente, sobre el pago por las mercancías inicialmente enviadas; o

b) Facturadas como gratuitas.

En el caso a), si se cumplen todas las demás condiciones, el precio constituirá la pase para determinar el valor en aduana según el artículo 1.

Cuando las mercancías de sustitución se envían gratuitamente, como en b), habrá que considerarlas como mercancías importadas en cumplimiento de la transacción inicial; en tales casos, conviene aceptar el precio fijado por aquella transacción para determinar el valor en aduana según el artículo 1, siendo el trato aplicable al primer envío objeto de consideración separada.

B) En el mismo envío.

Para ciertos tipos de mercancías es una práctica corriente en el comercio, incorporar al envío una cantidad de artículos «gratuitos» en sustitución de mercancías que, como lo demuestra la experiencia, están sujetas a deterioro, daño o avería durante el transporte; del mismo modo, en el envío puede sobrepasarse un poco la cantidad de mercancías pedida, porque, por ejemplo, se sabe que los extremos pueden estropearse durante el transporte. En tales casos, habrá que aceptar que el precio de venta cubre la cantidad total expedida, sin proceder a ningula valoración diferente de las «adiciones gratuitas», ni tener en cuenta para la valoración la cantidad en exceso.

(D)

Lista de estudios de casos

1.1.–Informe sobre el estudio de un caso con especial referencia al artículo 8.1, b): Ingeniería, creación y perfeccionamiento, trabajos artísticos, etc.

2.–Aplicación del artículo 8.1, d) del acuerdo.

ESTUDIO DE UN CASO 1.1

INFORME SOBRE EL ESTUDIO DE UN CASO CON ESPECIAL REFERENCIA AL ARTICULO 8.1, b): INGENIERIA, CREACION Y PERFECCIONAMIENTO, TRABAJOS ARTISTICOS, ETC.

Elementos de hecho de la transacción ✳

1. La firma Naval, domiciliada en el país de importación I, suscribe con la firma Borg, domiciliada en el país de exportación E, un contrato para la construcción y venta por Borg de una planta de transformación para la producción de gas metano licuado. La suma a percibir por Borg de Naval como precio de venta de la planta, es de 2.000 millones de unidades monetarias, um. Sin embargo, el contrato prevé en una de sus claúsulas el pago de Naval a Borg de otros 500 millones de um en concepto de ingeniería, creación y perfeccionamiento necesarios para la construcción de la planta.

2. Además, y dado que la producción de gas licuado requiere una tecnología específica que Borg no posee, el contrato también estipula que Naval pondrá a disposición de Borg los materiales y la ingeniería necesaria para el diseño, construcción y montaje de los depósitos de aluminio contenedores del gas licuado. Naval también se compromete en el contrato a proporcionar los estudios técnicos y diseños del sistema de tuberías para la planta y de sus elementos complementarios. El sistema de tuberías será suministrado gratuitamente por Naval.

3. A este fin, aconsejada por Borg, (que ha realizado las especificaciones para petición de ofertas y ha estudiado aquéllas que se han recibido), Naval:

✳ Los nombres utilizados en este estudio son imaginarios.

a) Contrata con América, firma con sede en un país extranjero:

(i) El suministro desde ese país a Borg de los materiales especiales para la construcción de los depósitos de aluminio contenedores del gas licuado, por un precio de 400 millones de um.;

(ii) El suministro desde ese país de planos, esquemas, y diseños, por un precio global de 200 millones de um., para la construcción de los citados depósitos, no sólo para la planta que construye Borg, sino también para otras tres plantas gemelas cuya construcción ha encargado Naval a la Compañía Viking, en el país de importación;

(iii) La asistencia técnica en la construcción de los depósitos para cada una de las plantas, por un precio global de 100 millones de um.;

(iv) El suministro de diez máquinas especiales para soldar los depósitos de aluminio en la fábrica de Borg, a un precio de alquiler por cada una de un millón de um.;

(v) El suministro de quinientos cilindros de gas a utilizar por las máquinas para la soldadura de los depósitos en la fábrica de Borg, por un precio unitario de 10.000 um.

b) Contrata con Vespucio, firma con sede en un país extranjero:

(i) El suministro desde ese país de las unidades de vapor de las cuatro plantas encargadas por Naval, por un precio global de 1.200 millones de um.;

(ii) La colaboración técnica en forma de suministro de planos, diseños y documentación técnica para el montaje de las unidades de vapor de las cuatro plantas, por un precio global de 180 millones de um.;

c) Encarga a su filiar en el extranjero, Cartago, los servicios de diseño y delineación de los planos y croquis de los elementos complementarios comunes a las cuatro plantas, por un precio global de 600 millones de um., y ordena el envío de un juego de ellos a Borg;

d) Encarga a su centro de diseño Crimea, con sede en el extranjero, los planos del sistema de quemadores de las cuatro plantas, y ordena el envío de un juego de ellos a Borg. De la contabilidad de este centro de diseño se deduce que se han empleado en su confección 8.000 horas/trábajo y del balance económico de este centro de diseño, se deduce que el coste de la hora/trabajo, es de 2.000 um.

e) Encarga a su departamento de ingeniería la realización de una nomenclatura de todos los materiales necesarios para la construcción de la planta, así como los estudios de presión y temperatura en distintas condiciones. La representación gráfica de estos estudios y proyectos se realiza por la firma Servo, con sede en el país de importación, que percibirá de Naval la suma de 12 millones de u.m. Dichos trabajos de ingeniería y estudio así como su representación gráfica son enviados por Naval a Borg para que el constructor de la planta los tenga en cuanta al realizar el proyecto.

4. Todos los trabajos de construcción, etc, posteriores a la importación los realiza Naval por su propia cuenta.

Determinación del valor en aduana

5. Naval, como firma importadora, presenta en la Aduana del país de importación una declaración de valor basada en el valor de transacción, a la que acompaña toda la documentación comercial y contable relativa a la construcción y venta de la planta por Borg y a la contratación de elementos materiales y prestaciones con el resto de las Sociedades que se han mencionado.

6. Tras un estudio del asunto, la Aduana llega a la conclusión de que procede valorar la mercancía con arreglo al método establecido en el artículo 1.

7. El cálculo del valor de transacción se realiza añadiendo al precio de venta de la planta, fijado en el contrato con «Borg» en 2.000 millones de u. m., las siguientes cantidades:

a) Quinientos millones de um. pagaderos a «Borg» en concepto de ingeniería, creación y perfeccionamiento necesarios para la construcción de la planta (ver párrafo 1 anterior).

Esta adición no constituye un ajuste con arreglo al artículo 8, sino que representa de hecho una parte del precio total realmente pagado o por pagar de acuerdo con el contrato. Muy frecuentemente la ingeniería suministrada por el propio vendedor de las mercancías se factura separadamente. En algunos países esta distinción se debe a los diversos tipos de autorizaciones necesarias para realizar pagos al extranjero (Ministerio de Comercio para las mercancías, Ministerio de Industria para la asistencia técnica). El precio realmente pagado o por pagar es el pago total que por las mercancías importadas haya hecho o vaya a hacer el comprador al vendedor.

b) Cuatrocientos millones de um., pagaderos a «América» por el suministro a «Borg» de los materiales especiales necesarios para

la construcción de los depósitos de aluminio [ver párrafo 3, a), i), anterior].

Este ajuste no se realiza con arreglo al apartado (iv) del artículo 8.1, b), sino en virtud del apartado (i), porque se refiere a materiales y elementos que se encuentran incorporados a la planta importada en el momento de la valoración. El comprador de la planta los ha suministrado gratuitamente al vendedor para que se utilicen en la producción y venta para la exportación de la planta y su valor no está incluido en el importe de los 2.000 millones de um., fijado como precio de venta de la planta.

c) Cincuenta millones de um. correspondientes a la cuarta parte de la suma de 200 millones de um. a pagar a «América» por los planos, esquemas y diseños para la construcción de los depósitos para cuatro plantas [ver párrafo 3, a), (ii) anterior].

Este es un ajuste realizado en virtud del artículo 8.1, b), (iv). Cubre los diseños, planos y croquis realizados fuera del país de importación necesarios para la producción y construcción de la planta, suministrados gratuitamente por el comprador. De acuerdo con el subpárrafo b) del artículo 8.1, el valor de esta prestación, fijado en 200 millones de um., ha de repartirse debidamente entre las cuatro plantas gemelas que llevarán incorporados idénticos depósitos de aluminio.

d) Veinticinco millones de um., correspondientes a la cuarta parte de la suma de 100 millones a pagar a «América» por la asistencia técnica en la construcción de los depósitos [ver párrafo 3, a), (iii) anterior].

El valor de la asistencia técnica suministrada por el personal de la firma «América» a la fábrica «Borg», y proporcionada gratuitamente por el importador, debe añadirse al precio a pagar por la planta, en virtud del artículo 8.1, b), (iv), que cubre tales servicios de ingeniería. También debe ser repartido entre las cuatro plantas.

e) Diez millones de um. pagaderos a «América» por el suministro de «Borg» de las 10 máquinas especiales de soldar [ver párrado 3, a), (iv), anterior].

Este ajuste no se añade con arreglo al apartado (iv) del artículo 8.1, b), sino en virtud del apartado (ii), porque se trata de herramientas utilizadas en la construcción de la planta importada. El comprador las suministra gratuitamente al vendedor para que se utilicen tan sólo en la producción y venta para la exportación de la planta. El valor de las herramientas es su coste de adquisición, que en este caso está representado por el precio de alquiler.

f) Cinco millones de um., pagaderos a «América» por el suministro a «Borg» de 500 cilindros de gas [ver párrafo 3, a), (v), anterior].

Este ajuste tampoco se añade con arreglo al apartado (iv) del artículo 8.1, b), sino en virtud del apartado (iii), porque se trata de materiales consumidos en la producción de la planta, suministrados gratuitamente por el comprador de la planta, y el valor de los materiales no está incluido en el precio de venta de la planta.

g) Trescientos millones de um, correspondientes a la cuarta parte del pago de 1.200 millones a realizar a «Vespucio» por el suministro de las unidades de vapor de las cuatro plantas [ver párrafo 3, b), (i), anterior].

En este caso la adición se realiza de acuerdo con lo previsto en el artículo 8.1, b), (i), ya que se refiere a materiales, elementos y partes que se incorporan a la planta importada. El comprador de la planta los suministra gratuitamente al vendedor para que se utilicen en la producción y venta para la exportación de la planta, y su valor no está incluido en la suma de 2.000 millones de um. fijado como precio de venta.

h) Cuarenta y cinco millones de um., correspondientes a la cuarta parte del pago de 180 millones a realizar a «Vespucio» por el suministro de planos, diseños y documentación técnica para las unidades de vapor en las cuatro plantas [ver párrafo 3, b), (ii), anterior].

Este es otro ajuste de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 8.1, b), (iv). Se aplica al diseño de los planos y dibujos que han de utilizarse en la construcción de la planta y a gastos y costes en concepto de asistencia técnica realizada antes de la importación de la planta; estos servicios se suministran indirectamente por el comprador al vendedor, de modo gratuito, y su valor no está incluido en el precio de venta.

i) Ciento cincuenta millones de um., correspondientes a la cuarta parte del pago a realizar a la filial «Cartago» por los servicios de delineación y diseño de los planos y croquis de los elementos complementarios comunes a las cuatro plantas [ver párrafo 3, c), anterior].

Esta prestación también está cubierta por el artículo 8.1, b), (iv). El comprador suministra estos planos y croquis y paga el diseño realizado fuera del país de importación. El ajuste corresponde a la cuarta parte de la suma pagada por el importador a su filial en el extranjero.

j) Cuatro millones de um., correspondientes a la cuarta parte del costo calculado de los planos del sistema de quemadores utilizables en las cuatro plantas, que resulta de multiplicar 8.000 horas-trabajo por 2.000 um. en que se cifra el coste de la hora [ver párrafo 3, d), anterior].

Este ajuste, realizado de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 8.1, b), (iv), cubre el diseño del sistema de quemadores de la planta importada.

8. No procede añadir al precio de venta los 12 millones de um pagados por «Naval» a «Servo», por los trabajos de diseño y delineación, por tratarse de una prestación realizada en el interior del país de importación. Por igual razón, el coste de los servicios de ingeniería realizados por el departamento especializado de la propia firma «Naval» no deben ser tenidos en cuenta para la determinación del valor en Aduana. Ambas exclusiones se encuentran de acuerdo con lo previsto en la nota al artículo 8.1, b), (iv), subpárrafo 7.

9. En resumen (y haciendo caso omiso a los efectos del estudio de la cuestión del coste del transporte), el valor de transacción de la planta importada se compone de las siguientes cantidades:

	Millones de u m
Precio de venta de la planta	2.000
A «Borg» por ingeniería, creación y perfeccionamiento	500
A «América» por los materiales para los depósitos	400
A «América» por los planos de los depósitos	50
A «América» por la asistencia técnica	25
A «América» por las máquinas de soldar	10
A «América» por los cilindros de gas	5
A «Vespucio» por la unidad de vapor	300
A «Vespucio» por los planos	45
A «Cartago» por los planos de los elementos complementarios	150
A «Crimea» por los planos de los quemadores	4
Valor en Aduana de la planta importada	3.489

ESTUDIO DE UN CASO 2.1

APLICACION DEL ARTICULO 8.1, d), DEL ACUERDO

Elementos de hecho de la transacción

1. El importador M compra e importa un cargamento de canales de cordero del exportador X, no vinculado con aquél. La expedición se factura a un precio FOB puerto de exportación. Según las condiciones del contrato, M paga, además del precio de factura, todos los costes y gastos de transporte y seguro hasta el puerto de importación, los derechos de Aduana y los demás impuestos, y también remite a X el 40 por 100 del beneficio neto obtenido en la reventa de la carne en el país de importación. El contrato no especifica el precio de reventa, pero estipula que el beneficio neto se determinará deduciendo del precio de reventa todos los gastos en que se incurra directamente, pero no los gastos generales de administración.

2. En el momento de la importación M ha concertado la venta de una parte de los canales de cordero por un determinado precio a R1, firma mayorista. También ha concertado la venta de los restantes canales a un precio más alto a R2, cadena de frío de alimentación, después de ser troceados y empaquetados por M.

3. El país de importación aplica el Acuerdo de Valoración sobre una base CIF.

Determinación del valor en Aduana

4. En las circunstancias expuestas anteriormente hay una venta para la exportación y, siempre que los demás requisitos del artículo 1 se satisfagan, puede aplicarse el artículo 1 para determinar el valor en Aduana de las mercancías importadas. Debe realizarse una adición al precio de factura, de acuerdo con el artículo 8.1, d), para tener en cuenta aquella parte del beneficio neto que revierte al exportador. La determinación real del valor de transacción se realiza en el ejemplo anexo. (Nota: Cuando la documentación necesaria no se encuentre disponible en el momento de la importación, será necesario demorar, durante un período razonable, la determinación definitiva del valor en Aduana según lo previsto por el artículo 13 del Acuerdo.)

Ejemplo

1. Para el cálculo del valor de transacción se utilizan los siguientes símbolos y cantidades:

P = Precio de factura	2.000.000 um.
T = Flete y seguro desde el país de exportación hasta el puerto o lugar de importación	200.000 um.
D = Derechos de Aduana y gastos de importación (que representan en conjunto el 20 por 100 del valor en Aduana.)	

Ti = Transporte interior..... 100.000 um.
C = Gastos de comercialización del envío.... 150.000 um.
G = Gastos de troceado y acondicionamiento de la parte del envío revendida a R2.... 300.000 um.
Pr1 = Precio de reventa a R1..... 2.700.000 um.
Pr2 = Precio de reventa a R2..... 1.250.000 um.
B = Beneficio neto de las reventas.
V = Valor de transacción.

2. Como es obvio, el beneficio neto B ha de determinarse en función de los derechos de Aduana y gastos de importación D, y este importe, que depende del valor en Aduana de las mercancías, ha de determinarse en función del beneficio neto. Existe, pues, una interdependencia entre los elementos B y V.

3. El cálculo del valor de transacción puede realizarse del siguiente modo:

$$V = P + T + \frac{40B}{100};$$

$$V = 2.000.000 + 200.000 + \frac{40B}{100}; \text{ es decir,}$$

$$(1) \qquad V = 2.200.000 + 0.4\ B$$

El importe del beneficio neto de las reventas es:

$$B = (Pr1 + Pr2) - (P + T + Ti + C + G + D); \text{ es decir,}$$

$$B = (2.700.000 + 1.250.000) - (2.000.000 + 200.000 + 100.000 + 150.000 + 300.000 + \frac{20V}{100};$$

$$B = 1.200.000 - 0,2\ V$$

Sustituyendo este valor de B en (1):

$$V = 2.200.000 + 0,4\ (1.200.000 - 0,2\ V) =$$
$$= 2.200.000 + 480.000 - 0,08\ V; \text{ es decir,}$$

$$1,08\ V = 2.680.000;\ V = \frac{2.680.000}{1,08}$$

$$V = 2.481.481 \text{ um.}$$
$$B = 703.704 \text{ um.}$$

Es decir, el valor de transacción sobre una base CIF es 2.481.481 unidades monetarios.

(E)

LISTA DE ESTUDIOS

1.1 Trato aplicable a los vehículos de motor usados.

ESTUDIO 1.1

TRATO APLICABLE A LOS VEHICULOS DE MOTOR USADOS

1. El trato aplicable a los vehículos de motor usados para su valoración según el Acuerdo, aunque no plantea cuestiones de principio, puede ocasionar dificultades prácticas. Por ello se estimó provechoso para las Administraciones aduaneras que se dedicara al tema un estudio en el que se propusieran varias soluciones.

2. El estudio pretende cubrir la amplia gama de vehículos considerados como usados en el momento de su importación, ya se hayan comprado nuevos o de segunda mano, descartando, no obstante, los vehículos destinados a un uso especializado y los modelos de época o de colección.

3. Los criterios para determinar si un vehículo debe considerarse como «usado» constituyen una cuestión distinta. Esta debe dejarse al criterio de cada Administración porque la extremada diversidad de situaciones posibles en este campo no permite la adopción de prácticas uniformes. Las situaciones relativamente difíciles que a continuación se presentan pueden ilustrar el problema:

a) Cuando el negociante importa el vehículo, el cuentakilómetros de éste indica 250 kilómetros, lo que representa al trayecto recorrido desde la fábrica hasta el puerto de embarque del país de exportación.

b) Cuando un particular importa un vehículo que compró nuevo y que matriculó en el extranjero algunas semanas antes, el vehículo ha recorrido ya 1.560 kilómetros desde el lugar de la compra hasta el de su introducción en el país de importación.

4. La observación expresada en el párrafo 3 es también válida para decidir si un vehículo usado importado debe considerarse como utilizado posteriormente a su última venta. Según el método que se adopte, los vehículos de que se trate se incluirán o en la categoría I o en la categoría II, tal y como se definen a continuación.

5. Para la valoración de los vehículos usados importados se presentan, fundamentalmente, los dos tipos de situaciones que se indican a continuación y que se estudiarán luego en el mismo orden.

I. El vehículo se importa después de su compra sin haber sido utilizado en el intervalo.

II. El vehículo se importa después de haber sido utilizado posteriormente a la compra.

I. El vehículo se importa después de su compra sin haber sido utilizado en el intervalo

6. Como la importación es consiguiente a una venta, el precio realmente pagado o por pagar por tal transacción debe servir como base para determinar el valor de transacción, siempre que se cumplan los requisitos y condiciones del artículo 1 del Acuerdo.

7. Si no puede aplicarse lo dispuesto en el artículo 1, el valor en Aduana se determinará según alguno de los otros métodos establecidos en el Acuerdo en el orden de aplicación prescrito; a este respecto, véanse los párrafos 10 a 23 del presente estudio.

II. El vehículo se importa después de haber sido utilizado posteriormente a la compra

ARTÍCULO 1

8. Con prioridad a cualquier consideración sobre la aplicabilidad de las disposiciones del artículo 1, se plantea la cuestión de saber si el vehículo objeto de valoración que, a juicio de la Administración, ha sido utilizado después de su compra, puede ser considerado todavía, a efectos de valoración, como el mismo vehículo que el que fue objeto de la última venta.

9. Si no puede ser considerado como tal, no existe un precio realmente pagado o por pagar para el vehículo en el estado en que se encuentra en el momento de la valoración; así pues el artículo no puede aplicarse, y el valor debe determinarse con arreglo al primer artículo aplicable en el orden prescrito en el Acuerdo.

ARTÍCULOS 2 Y 3

10. La aplicación de los métodos de valoración previstos en los artículos 2 y 3 supone la existencia de mercancías idénticas o similares a las mercancías objeto de valoración, exportadas en el mismo momento que aquéllas o en uno próximo. Además, el valor de estas mercancías idénticas o similares debe haber sido determinado según el artículo 1 del Acuerdo.

11. Parece dudoso que puedan concurrir estas circunstancias en el caso preciso de los vehículos usados importados por particulares; sin embargo, los artículos 2 y 3 podrían aplicarse ocasionalmente, en particular en el caso de importaciones por comerciantes.

ARTÍCULO 5

12. A falta de un valor, según los artículos 2 ó 3, se aplicará lo dispuesto en el párrafo 1 del artículo 5, si los vehículos usados importados o vehículos idénticos o similares se venden en el país de importación en el mismo estado en el que son importados y si se cumple con todos los demás requisitos de dicho artículo.

13. Cuando el párrafo 1 del artículo 5 no puede aplicarse podrá considerar la valoración, si el importador lo solicita, sobre la base del párrafo 2 del mismo artículo, cuando los vehículos usados se venden en el país de importación después de haber sufrido trabajos ulteriores (por ejemplo, reparación, restauración, instalación de accesorios); en tal caso habrá que proceder a las deducciones necesarias para tener en cuenta el valor añadido por tales trabajos ulteriores.

14. Es de prever, sin embargo, que situaciones como las supuestas en los párrafos 12 y 13 sólo se presenten normalmente cuando la importación se realice por comerciantes.

ARTÍCULO 6

15. Puesto que los vehículos usados evidentemente no se fabrican como tales, las disposiciones del artículo 6, basadas en el costo de producción de las mercancías importadas, no son aplicables.

ARTÍCULO 7

16. Se deduce de lo anteriormente dicho que en muchos casos el valor en Aduana de los vehículos usados deberá determinarse con arreglo a lo dispuesto en el artículo 7 del Acuerdo.

17. Al valorar las mercancías, según este método del «último recurso», es importante tener presentes algunos principios generales establecidos en el Acuerdo y, en particular, que:

– A los efectos del artículo 7, el valor en Aduana debe determinarse según criterios razonables compatibles con los princi-

pios y las disposiciones generales del Acuerdo y del artículo VII del GATT sobre la base de los datos disponibles en el país de importación.

- El párrafo 2 del artículo 7 excluye expresamente ciertos métodos de valoración.
- Los métodos de valoración utilizados deben ser los establecidos en los artículos 1 a 6, inclusive, aplicados con una flexibilidad razonable, y deben basarse, en la medida de lo posible, en valores en Aduana previamente determinados.
- El Acuerdo recomienda que se celebren consultas entre la Administración de Aduanas y el importador para establecer la base para la valoración.

18. Aunque quizá no sea posible llegar a un método de valoración tipo para los vehículos de motor usados, basándose en los principios arriba enunciados y teniendo presente que un valor determinado con arreglo al artículo 7, si es objeto de controversias, debe poder defenderse ante los Tribunales; quedan abiertas varias posibilidades. Algunas se indican en los párrafos siguientes. En definitiva, es preciso dar a las Administraciones la posibilidad de escoger un método compatible con los principios y disposiciones generales del Acuerdo y con el artículo VII del Acuerdo General para que puedan tenerse en cuenta las circunstancias particulares de cada país.

19. El valor en Aduana podría basarse, por ejemplo, en el precio realmente pagado o por pagar por el vehículo. En tal caso, las mercancías deberán valorarse teniendo en cuenta su estado en el momento de la valoración. Por consiguiente, el precio deberá ser ajustado para tener en cuenta la depreciación basada en la antigüedad o en el grado de utilización sufrida desde la compra. Los cuadros presentados a continuación ilustran los métodos que podrían aplicarse para efectuar los ajustes en caso de depreciación. Claro está que para evitar toda arbitrariedad habrá que efectuar los ajustes con cierto criterio, teniendo en cuenta las circunstancias propias de cada caso, especialmente en el caso de ajustes basados en el grado de utilización habrá que tener presente que fiarse del cuentakilómetros puede inducir a error.

Lapso de tiempo transcurrido desde la fecha de la compra	Importe que ha de deducirse del precio pagado
Menos de seis meses	a) ..... por ciento.
De seis a doce meses	b) ..... por ciento.
De doce a veinticuatro meses, etc.	c) ..... por ciento, etc.

Utilización desde la compra	Importe que ha de deducirse del precio pagado
Menos de 5.000 kilómetros	x) ..... por ciento.
De 5.001 a 15.000 kilómetros	y) ..... por ciento.
De 15.001 a 30.000 kilómetros, etc.	z) ..... por ciento, etc.

Cabe subrayar que cada perfeccionamiento o instalación de accesorios efectuados después de la compra del vehículo deben conducir a un incremento de su valor.

20. Cuando no existe un precio realmente pagado o por pagar el valor puede determinarse celebrando consultas con el importador, sobre la base del valor de transacción previamente aceptado para vehículos nuevos importados de la misma marca y modelo. Este valor deberá, entonces ajustarse para reflejar el estado del vehículo en el momento de la valoración, teniendo en cuenta la depreciación debida a la antigüedad, al desgaste y a la obsolescencia por una parte, y por otra la instalación de accesorios que no formen parte del equipo del modelo de referencia. Podrían ser necesarios otros ajustes para tener en cuenta cualquier diferencia en el nivel y la cantidad entre las transacciones objeto de comparación.

21. Cuando no existan importaciones de vehículos nuevos de la misma marca y modelo, el método indicado en el párrafo precedente puede aplicarse utilizando valores previamente aceptados para vehículos nuevos similares.

22. El método descrito en el párrafo 19 también podría aplicarse sobre la base del precio de catálogo en el mercado del país importador de vehículos nuevos importados de la misma marca y del mismo modelo. Puede que en tales situaciones, en las que lo dispuesto en el artículo 5 se aplica con una flexibilidad razonable, hayan de efectuarse otros ajustes de conformidad con lo dispuesto en los apartados (i) a (iv) del artículo 5.1, a).

23. Cuando se disponga de catálogos o revistas especializadas, indicando los precios corrientes para el mercado de vehículos usados en el país de importación, esos precios pueden servir como base para la valoración. En tal caso habrá de tenerse en cuenta naturalmente el estado del vehículo y todos los elementos que influyan en su valor (por ejemplo, desgaste anormal, reparaciones, revisión, instalación de accesorios) en comparación con los del vehículo de referencia. Por otra parte, es preciso que no se pase por alto el hecho de que los precios indicados en esos catálogos pueden comprender los derechos y gravámenes de importación. Sin embargo, el artículo 7, párrafo 2, a), prohíbe la aplicación de este método a los vehículos producidos en el país de importación (en la medida en que puedan estar sujetos a derechos en el momento de una reimportación eventual). En tales casos podrían tomarse como referencia quizá vehículos idénticos o similares producidos en otros países, gracias a una interpretación flexible de los términos «idénticos» o «similares».

24. Es de hacer notar que una de las mayores dificultades que pueden plantearse en los casos examinados en el presente estudio es de orden práctico, como es la de comprobar los datos necesarios para establecer el valor de transacción, puesto que las compras realizadas por particulares no se acompañan siempre de facturas comerciales, sino sólo de un recibo, una nota manuscrita o un acuerdo verbal. En tales casos, las Aduanas tendrán que comprobar la veracidad del precio de compra declarado. Esta cuestión se inscribe en el problema más amplio del comercio de mercancías usadas o de segunda mano, que ofrece mayores posibilidades de fraude, especialmente mediante facturas falsas. Se trata aquí esencialmente de un problema de lucha contra el fraude aduanero, cuyo trato dependerá de las disposiciones nacionales pertinentes.

25. Según la legislación nacional de cada Parte, los elementos enumerados en el párrafo 2 del artículo 8 del Acuerdo se incluirán o se excluirán del valor en Aduana de los vehículos usados. Si el transporte no se efectúa a título comercial, o si los elementos que han de deducirse o añadirse no pueden determinarse sobre la base de los documentos de transporte, los ajustes necesarios tendrán que basarse en el coste real en que se incurra por el transporte de las mercancías; es menester subrayar que dichos ajustes deben basarse en datos objetivos y cuantificables (cfr. artículo 8, párrafo 3).

INDICE

Las abreviaturas usadas en este índice son las siguientes:

Acuerdo: Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.
Anexo: Anexo al Acuerdo.
Art.: Artículo del Acuerdo.
CCA: Consejo de Cooperación Aduanera.
Com.: Comentario del Comité Técnico de Valoración en Aduana (en adelante designado «Comité Técnico»).
GATT: Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.
NE: Nota Explicativa del Comité Técnico.
NI: Nota Interpretativa al Acuerdo.
OC: Opinión Consultiva del Comité Técnico.
Protocolo: Protocolo del Acuerdo.

A

Abandono de mercancías importadas. NE 3.1.
Aceptación. Art. 22; Protocolo.
Actividades emprendidas por el comprador. NI art. 1; NI art. 1.1, b).
Acuerdo:
- aceptación y adhesión. Art. 22.
- aplicación diferida. Art. 21; Protocolo.
- denuncia. Art. 28.
- depósito. Art. 30.
- entrada en vigor. Art. 24.
- examen. Art. 26.
- modificaciones. Art. 27.
- registro. Art. 31.
- reservas. Art. 23; Protocolo.
- Secretaría. Art. 29.

Adhesión. Art. 22.
Agencias de distribución (importaciones efectuadas por). OC 1.1.
Agente exclusivo. Art. 15.5; Protocolo, párrafo 6.
Ajuste (s). Introducción general; art. 1.1; art. 2.1, b); art. 2.2; art. 3.1, b); art. 3.2; art. 8; art. 15.2, c); NI art. 2; NI art. 3; NI art. 8.1, b), iv).
Almacenamiento, gastos de. Com. 7.1.
Alquiler. OC 1.1.
Anexos (Parte intregrante del Acuerdo). Art. 14.
Aplicación diferida del Acuerdo. Art. 21.1.
Aplicación sucesiva de los métodos de valoración. NI general.
Armado (gastos de). NI art. 1.
Arrendamiento. OC 1.1.
Arte (trabajos artísticos. Art. 8.1, b), iv); art. 15.2, c); estudio de un caso 1.1.

Artículo 7:
- flexibilidad en su aplicación. OC 12.1.
- orden de prioridad en su aplicación. OC 12.2.
- utilización de informaciones de fuente extranjera. OC 12.3.

Asesoramiento solitado por las Partes o el Comité. Anexo II, párrafo 2, d).
Asistencia técnica:
- a las Partes. Anexo II, párrafo 2, e).
- a los países en desarrollo. Art. 21.3.

Asistencia técnica (gastos de). NI art. 1.
Asociados en negocios. Art. 15.5.
Automóviles usados. Estudio 1.1.

B

Beneficio. NI art. 1.2, párrafo 3.
Beneficios (reparto de los). OC 1.1.
Beneficios y gastos generales. Art. 5.1, a), i); art. 6.1, b); NI art. 5, párrafo 6; NI art. 6, párrafos 4 y 5.
Beneficios y gastos generales habituales. NI general; NI art. 5, párrafo 9; NI art. 6, párrafo 8.

C

Cambio (tipo de). Art. 9.
Cánones. Art. 8.1, c); NI art. 8.1, c); párrafo 1; OC 4.1 a 4.6.
Cantidad. Art. 1.2, b); art. 2.1, b); art. 3.1, b); art. 5.1, a); art. 5.2; NI art. 2; NI art. 3.
Capacitación de personal. Art. 21.3.
Carga (gastos de). Art. 8.2, b).
Cláusulas de revisión de precios. Com. 4.1.
Comentarios. Anexo II, párrafo 2, d); textos preliminares y Sección B.
Comercialización de las mercancías importadas (actividades relacionadas con). NI art. 1.1, b).
Comisiones. Art. 5.1, a), i); art. 8.1, a), i); NI art. 5, párrafo 9; NE 2.1.
Comisiones de compra. Art. 8.1, a), i); NI art. 8.1, a), i); NE 2.1.
Comisiones de venta. NE 2.1.
Comisionistas. NE 2.1.
Comité de Valoración en Aduana. Art. 18.1; art. 20; art. 26; art. 27; anexo II, párrafos 2, 3, 12, 21 y 23; anexo III; textos preliminares.
Comité Técnico. Art. 18.2; art. 19.3; art. 20; art. 29; anexo II; anexo III, párrafo 5; textos preliminares.
Comité Técnico:
- disposiciones generales. Anexo II, párrafos 3 y 4.
- funciones. Anexo II, párrafo 2.
- idiomas. Anexo II, párrafo 22.
- infomación y asesoramiento. Textos preliminares.
- informes. Anexo II, párrafo 23.
- instrumentos. Textos preliminares.
- mesa y dirección de los debates. Anexo II, párrafos 14 y 19.
- orden del día. Anexo II, párrafos 12 y 13.
- quórum y votación. Anexo II, párrafos 20 y 21.
- representación. Anexo II; párrafos 5 y 8.
- reuniones. Anexo II, párrafos 9 a 11.

Compensación (trueque). OC 6.1.
Comunidad Económica Europea. Art. 22.1.
Concesionario exclusivo. Art. 15.5; Protocolo, párrafo 6.
Condiciones (relativas a la venta o al precio). Art. 1.1, b); art. 8.1, c); NI art. 1.1, b).
Confidencial (informaciones de carácter). Art. 10.
Consejo de Cooperación Aduanera. Art. 18.2; art. 29; anexo II, párrafos 1, 10, 21 y 23; textos preliminares.
Consignación (mercancías importadas en). OC 1.1.
Construcción (gastos de). NI art. 1.
Consulta:
- entre la administración y el importador. Introducción.
- entre Partes del Acuerdo. Art. 19; art. 20.1.

Contabilidad. Art. 6.2.
- principios generalmente aceptados. NI general; NI art. 8.1, b), ii), párrafo 1.
- exhibición y acceso. Art. 6.2.

Contraprestación. Art. 1.1, b); NI art. 1.1, b).
Controversia. Nota a pie de página al título de la parte II del Acuerdo.
Conversión de monedas. Art. 9.
Corredores. NE 2.1.
Corretaje (gastos de). Art. 8.1, a), i); NE 2.1.
Costo(s):
- distintos del precio pagado o por pagar. NI art. 1.
- de los envases o embalajes. Art. 8.1, a), ii).
- y gastos (previstos en el art. 8.2). Art. 2.2; art. 3.2; art. 5.1, a), iii).
- de los materiales y de fabricación. Art. 6.1, a).
- de producción. Art. 7.2, d); NI art. 6, párrafo 1; NI art. 8.1, b), ii), párrafo 2.
- soportado(s) por el vendedor. Art. 1.2, b).
- de transporte, etc. Art. 6.1, c).
- de transporte ulterior a la importación. NI art. 1.
- o valor, a que se refiere el art. 6. NI art. 6, párrafos 2 y 3.

Creación y perfeccionamiento. Art. 8.1, b), iv); art. 15.2, c); estudio de un caso 1.1.
Criterios:
- sencillos y equitativos. Art. 1.2, c).
- razonables. Preámbulo.

Criterios (valores criterio). Art. 1.2, b); art. 1.2, c); NI art. 1.2, párrafo 4; NI art. 1.2, b); OC 7.1.
Croquis. Art. 8.1, b), iv); art. 15.2, c).
Cumplimiento de las obligaciones dimanantes del Acuerdo. Art. 20.7 a 20.11.

D

Datos objetivos y cuantificables. Art. 8.3; NI art. 5, párrafo 11; NI art. 8.1, b), iv), párrafo 1; NI art. 8.3.
Decisiones:
-publicación de decisiones judiciales. Art. 12.

Deducción(es). Art. 5.2; OC 9.1.
Demora en la determinación definitiva del valor. Art. 13. Com. 4.1.
Denuncia del Acuerdo. Art. 28.
Depósito del Acuerdo. Art. 30.
Derecho(s):
- de autor. NI art. 8.1, c), párrafo 1; OC 4.2.
- de distribución o reventa. NI art. 8.1 c), párrafo 2.
- de licencia. Art. 8.1, c); NI art. 8.1, c), párrafo 1; OC 4.1 a 4.6.
- de reproducción. NI art. 8.1, c), párrafo 1.

Derechos de aduana. Art. 5.1, a), iv).
Derechos antidumping. Com. 3.1; OC 9.1.
Derechos compensatorios. OC 9.1.
Derechos e impuestos del país de importación. NI art. 1; OC 3.1.
Derechos de recurso. Art. 11; NI art. 11.
Descarga (gastos de). Art. 8.2, b).
Descuento(s):
- por pago al contado. OC 5.1 a 5.3.
- relacionados con transacciones anteriores. OC 8.1.

Destrucción de las mercancías importadas. NE 3.1.
Diferencias (solución de). Art. 20; nota a pie de página al título de la parte II del Acuerdo.
Diferir la determinación del valor. Art. 13; Com. 4.1.
Director general de las Partes Contratantes del Acuerdo General. Art. 21; art. 28; art. 30; Protocolo.
Diseños. Art. 8.1, b), iv); art. 15.2, c); estudio de un caso 1.1.
Distinguibles siempre que se distingan. NI art. 1.
- del precio. OC 3.1.

Distribuidor exclusivo. Art. 15.5; Protocolo, párrafo 6.
Dividendos. NI art. 1.
Documentación fraudulenta. OC 10.1.
Documentación incompleta. OC 11.1.
Dumping. Preámbulo; Com. 3.1; OC 9.1.

E

Elemento tiempo (en los arts. 1, 2 y 3). NE 1.1.
Elemento tiempo para valores criterio. NE 1.1.
Enmiendas al Acuerdo. Art. 27.
Entrada en vigor:
- del Acuerdo. Art. 24.
- de una enmienda. Art. 27.

Entretenimiento (gastos de). NI art. 1.
Equivocación de mercancías. NE 3.1.
Errores cometidos de buena fe. OC 11.1.
Estudios. Textos preliminares y Sección D.
Estudios de casos. Textos preliminares y Sección D.
Examen de la aplicación y el funcionamiento del Acuerdo. art. 26.
Expediciones fraccionadas. Com. 6.1.
Explicación escrita del método de valoración. Art. 16.
Exportación al país de importación. Art. 1.

F

Fianza (garantía suficiente). Art. 13.
Flexibilidad razonable. NI art. 7, párrafos 2 y 3; OC 12.1.

G

Garantía suficiente (fianza). Art. 13.
Gastos:
- de almacenamiento y gastos conexos según el artículo 1. Com. 7.1.
- de carga. Art. 8.2. b).
- conexos en que se incurra en el país de importación. Art. 5.1, a), ii).
- de corretaje. Art. 8.1, a), i).
- de descarga. Art. 8.2. b).
- distinguibles del precio realmente pagado o por pagar. NI artículo 1.
- de embalaje. Art. 8.1. a), iii).
- enunciados en el art. 8.2. Art. 2.2; art. 3.2; art. 5.1, a), iii).
- generales. Art. 5.1, a), i); NI art. 5. párrafo 7; NI art. 6, párrafo 7.
- generales y beneficios. Art. 5.1, a), i); art. 6.1, b); NI art. 5, párrafo 6; NI art. 6, párrafos 4 y 5.
- generales y beneficios habituales. NI general; NI art. 5, párrafo 9; NI art. 6, párrafo 8.
- habituales de transporte y seguro. Art. 5.1, a), ii).
- de manipulación. Art. 8.2. b).
- de construcción, armado, montaje, entretenimiento o asistencia técnica. NI art. 1.
- de transporte. Art. 8.2, a).

GATT:
- artículo XXIII. Art. 20.11.
- artículo XXVI. Art. 22.4.
- Secretaría. Art. 18.1; art. 29; anexo II, párrafo 5.

Gravámenes nacionales. Art. 5.1, a), iv).
Grupos especiales. Art. 20.5, anexo III.

H

Herramientas. Art. 8.1, b), ii); estudio de un caso 1.1.

I

Idiomas oficiales del Comité Técnico. Anexo II, párrafo 22.
Impuestos aplicables en el país de importación. NI art. 1.
Impuestos pagaderos en el país. NI art. 5, párrafo 8.
Indemnización de seguro. NE 3.1.
Informaciones:
- de carácter confidencial. Art. 10.
- proporcionadas por el productor. Art. 6.2.
- solicitadas por las Partes o el Comité. Anexo II, párrafo 2, d).

Informes:
- anuales del Comité Técnico. Anexo II, párrafo 2, c).
- de las sesiones del Comité Técnico. Anexo II, párrafo 23.
- sobre el resultado de estudios del Comité Técnico. Anexo II, párrafo 2, b).
- de cuestiones técnicas. Art. 20.4.

Ingeniería. Ar. 8.1, b), iv); art. 15.2, c); NI art. 1.1, b); estudio de un caso 1.1.
Instalación (gastos de). NI art. 1.
Instituciones. Art. 18.
Instrumentos del Comité Técnico. Textos preliminares.
Intermediarios (importación por). OC 1.1.
Investigación sobre las circunstancias de la venta. NI art. 1.2, párrafo 3.

J

Judicial:
- derecho de recurso ante una autoridad. Art. 11.2.
- revelación en el contexto de este procedimiento. Art. 10.

L

Leasing. OC 1.1.
Legislación nacional. Art. 25.
Leyes (publicación). Art. 12.

M

Manipulación (gastos de). Art. 8.2, b).
Marca comercial. Art. 15.2, b); NI art. 8.1, c), párrafo 1; OC 4.5 y 4.6.
Materiales:
- consumidos en la producción de las mercancías importadas. Art. 8.1, b), iii).
- incorporados a las mercancías importadas. Art. 8.1, b), i).

Matrices. Art. 8.1, b), ii).
Mercancías:
- alquiladas. OC 1.1.
- averiadas. NE 3.1.
- idénticas. Art. 2; art. 15.2, a) art. 15.2, c); art. 15.2, d); NI art. 2, párrafo 1; NI art. 7, párrafo 3, a); Com. 1.1.
- idénticas o similares. Art. 1.2, b); art. 5.1, a); art. 5.1, b); art. 5.2; art. 7.2, d); art. 15.2, e); art. 15.3; NI art. 5, párrafo 10; Com. 1.1.
- importadas para ser destruidas. OC 1.1.
- de la misma naturaleza o especie. Art. 5.1, a), i); art. 6.1, b); art. 15.3; NI art. 5, párrafos 6 y 9; NI art. 6, párrafos 4, 5 y 8.
- no conformes con las estipulaciones del contrato. NE 3.1.
- producidas por una persona diferente. Art. 15.2, e).
- reimportadas después de su exportación temporal. Com. 5.1.
- similares. Art. 3; art. 15.2, b); art.15.2, c); art. 15.2, d); NI artículo 3, párrafo 1; NI art. 7.3, b); Com. 1.1.
- de sustitución. NE 3.1.

Mesa y dirección de los debates. Anexo II, párrafos 14 a 19.
Métodos de valoración. NI general.
Métodos de valoración que deben utilizarse para el art. 7. Art. 7.1; NI art. 7, párrafo 2.
Miembros del Comité Técnico. Anexo II, párrafo 5.
Modificación del Acuerdo. Art. 27.
Molde(s). Art. 8.1, b), ii); NI art. 8.1, b), ii); párrafo 4.
Momento:
- a tomar en consideración al establecer el valor de transacción. NE 1.1.
- a tener en cuenta para la determinación del valor en Aduana. NE 1.1.
- para la conversión monetaria. Art. 9.2.
- de la importación. NI art. 9.
- mercancías exportadas en el mismo momento o en un momento aproximado. Art. 2.1, a); NI art. 7, párrafos 3, a), y 3, b); art. 3.1; a).
- relativo al valor deductivo. Art. 5.1, b); NI art. 5, párrafo 10.
- relativo a los valores criterio. Art. 1.2, b).
- vendidas en el momento de la importación o en un momento próximo. Art. 5.1, b).
- valores vigentes en el mismo momento o en uno aproximado. Art. 1.2, b).
- ventas efectuadas en el momento de la importación de las mercancías importadas o en un momento próximo. Artículo 5.1, a).

Montaje (gastos de). NI art. 1.

N

Nivel comercial. Art. 1.2, b); art. 2.1, b); art. 3.1, b); NI art. 2; NI art. 3; NI art. 5, párrafo 1.
Notas (como parte integrante del Acuerdo). Art. 14.
Notas explicativas. Anexo II, párrafo 2, d); textos preliminares y sección C.
Notificación:
- de accesión. Art. 30.
- de aceptación. Art. 30.
- de denuncia. Art. 28; art. 30.

O

Opinión consultiva. Anexo II, párrafo 2, a); anexo II, párrafo 2, d).
Obligaciones (cumplimiento de obligaciones dimanantes del Acuerdo). Art. 20.7 a 20.11.
Observador (en el Comité Técnico). Anexo II, párrafos 5, 6 y 7.
Ofertas globales (package deals). Com. 8.1.
Opinión consultiva. Anexo II, párrafo 2, a) y d); textos preliminares y sección A.
Orden de aplicación de los métodos de valoración. Art. 4; NI general.
Orden de prioridad al aplicar el artículo 7. OC 12.2.
Orden del día del Comité Técnico. Anexo II, párrafos 2 y 3.

P

Pago directo o indirecto. NI art. 1.
Países desarrollados. Art. 21.3.
Países en desarrollo. Preámbulo; art. 21; protocolo.

País de importación. Art. 15.1, b).
Partes contratantes del GATT. Arts. 22 y 26.
Patentes. NI art. 8.1, c), párrafo 1; OC 4.1, 4.3 y 4.4.
Penalización. Art. 11.
Perfeccionamiento (creación y). Art. 8.1, b), iv); art. 15.2; estudio de un caso 1.1.
Personas. NI art. 15.4.
Personas vinculadas. Art. 15.4.
Personas no vinculadas. Art. 5.1, a).
Petición del importador(a). Art. 4; art. 5.2; art. 7.3; art. 16.
Planos. Art. 8.1; b), iv); art. 15.2, c); estudio de un caso 1.1.
- realizados en el país de importación. NI art. 1.1, b); estudio de un caso 1.1.

Precio:
- cláusulas de revisión de. Com. 4.1.
- inferior a los precios corrientes de mercado. OC 2.1; OC 7.1; Com. 3.1
- influido o no por la vinculación. NI art. 1.2, párrafo 3.
- de mercancías en el mercado nacional. Art. 7.2, c).
- de mercancías vendidas para la exportación a un país distinto. Art. 7.2, e).
- realmente pagado o por pagar. Introducción general; art. 1.1; art. 8.1; art. 8.3; art. 8.4; NI art. 1; protocolo, párrafo 8.
- subvencionado. Com. 2.1.
- unitario. Art. 5.1, a); art. 5.1, b); art. 5.2; NI art. 5, párrafo 1.
- de venta en el país de importación de mercancías producidas en dicho país. Art. 7.2, a).

Prestaciones. Introducción general.
Primas a la exportación. Com. 2.1.
Principios de contabilidad generalmente aceptados. NI general; NI art. 6.2.
Procedimiento judicial. Art. 10.
Producto de la reventa o de cualquier cesión o utilización ulteriores de la mercancía. Art. 1.1, c); art. 8.1, d); estudio de un caso 2.1.
Publicación de Leyes, Reglamentos, decisiones judiciales y disposiciones administrativas. Art. 12.

Q

Quórum. Anexo II, párrafo 20.

R

Recomendaciones. Art. 20.7; art. 20.8; art. 20.10.
Reexportación de mercancías importadas. NE 3.1
Registro del Acuerdo. Art. 31.
Reglamento interior del Comité Técnico. Anexo II, párrafos 14 a 19.
Reglamentos (publicación de). Art. 12.
Reparto de beneficios. OC. 1.1.
Reparto del valor de bienes y servicios. Art. 8.1, b); NI art. 8.1, b), ii), párrafos 1 y 3.
Representación en el Comité Técnico. Anexo II, párrafos 5 a 8.
Reservas respecto de las disposiciones del Acuerdo. Art. 23; protocolo.
Restricciones. Art. 1.1, a); NI art. 1.1, a), iii).
Retrasar la aplicación del Acuerdo. Art. 21.
Reuniones del Comité Técnico. Anexo II, párrafos 9 a 11.
Revisión de precios, cláusulas de. Com. 4.1.

S

Secretaría del Acuerdo. Art. 29.
Secretaría del CCA. Anexo II, párrafo 4.
Secretaría del GATT. Art. 18.1; art. 29; anexo II, párrafo 5.
Secretario general del CCA. Anexo II, párrafos 7, 8, 11, 12 y 19.
Seguro:
- costo del. Art. 8.2, c).
- gastos de. Art. 5.1, a), ii).
- indemnización. NE 3.1.
- significado según art. 8.2, c). OC 13.1.

Servicios (bienes y). Art. 8.1, b).
Solución de diferencias. Art. 20.
Subvenciones. Com. 2.1.
Sucursales, importación por. OC 1.1.
Suministros gratuitos. OC 1.1.
Suplementos cargados habitualmente (por beneficios y gastos generales). Art. 5.1, a), i).

T

Tipo de cambio. Art. 9.
Trabajos artísticos. Art. 8.1, b); iv); art. 15.2, c); estudio de un caso 1.1.
Transacción (valor de). Introducción; art. 1; NI art. 1.1, b); NI art. 1.2; NI art. 1.2, b); NI art. 8.3.
Transformación de mercancías importadas. Art. 5.2; NI art. 5, párrafos 11 y 12.
Transporte:
- costo del. NI art. 1.
- gastos de. Art. 8.2, a).
- gastos habituales de. Art. 5.1, a), ii).

Trueque (operaciones de). OC 6.1.

U

Usos comerciales. Preámbulo.
Utilización de informaciones de fuente extranjera al aplicar el artículo 7. OC 12.3.

V

Valor:
- de adquisición. NI art. 8.1, b), ii), párrafo 2.
- del alquiler. NI art. 8.1, b), iv), párrafo 2.
- de compra. NI art. 8.1, b), iv), párrafo 2.
- criterio. Art. 1.2, b); art. 1.2, c); NI art. 1.2, párrafo 4; NI art. 1.2, b); OC 7.1; NE 1.1.
- más alto de dos valores posibles. Art. 7.2, b).
- de materiales y de operaciones de fabricación. Art. 6.1, a).
- o costo a que se refiere el art. 6. NI art. 6 párrafos 2 y 3.
- del seguro. Art. 8.2, c)
- que se aproxima mucho a otro. NI art. 1.2, b).
- de transporte, etc. Art. 6.1, c).

Valor en Aduana de las mercancías importadas. Art. 8.1; art. 1.1; art. 2.1, a); art. 3.1, a); art. 4; art. 5.1; art. 6.1.
Valor en Aduana de las mercancías importadas (continuación). Art. 7.1; art. 15.1, a).
Valor previamente aceptado como criterio. NI art. 1.2, párrafo 4.
Valores arbitrarios o ficticios. Preámbulo; art. 7.2, g).
Valores mínimos. Art. 7.2, f); protocolo, párrafo 3.
Valor de la compra o del alquiler del elemento. NI art. 8.1, b), iv).
Valor deducido. Art. 5; NI art. 7, párrafo 3.
Valor reconstruido. Art. 6; art. 7.2, d); NI art. 6, párrafo 1.
Valor de sustitución. Art. 1.2, c).
Valor de transacción. Introducción; art. 1; NI art. 1.1, b); NI art, 1.2; NI art. 1.2, b). NI art. 8.3.
- de las mercancías a valorar. Preámbulo.
- de mercancías idénticas. Art. 2.1; NI art. 2, párrafo 4.
- de mercancías similares. Art. 3.1; NI art. 3, párrafo 4.
- más bajo. Art. 2.3; art. 3.3.
- más de un valor de transacción de mercancías idénticas o similares. Art. 2.3; 3.3.

Valor o coste a que se refiere el artículo 6. NI art. 6, párrafos 2 y 3.
Valoración:
- (métodos de). NI general.
- de vehículos de motor usados. Estudio 1.1; NI art. 1.1, b).

Venta:
- noción de «venta» en el Acuerdo. OC 1.1.

Venta para la exportación. Art. 2.1, a); art. 3.1, a); art. 8.1, b).
Vinculación (vinculados). Art. 1.1, d); art. 1.2; art. 5.1, a); art. 5.2; art. 15.4; art. 15.5; NI art. 1.2; NI art. 5, párrafo 1; NI art. 6, párrafo 1; NI art. 8.1, b), ii), párrafo 2.
Votación. Anexo II, párrafo 21.

ANEXO III

Decisiones del Comité de Valoración en Aduana

DECISIÓN SOBRE EL TRATO DE LOS INTERESES EN EL VALOR EN ADUANA DE LAS MERCANCÍAS IMPORTADAS

Adoptada por el Comité de Valoración en Aduana el 26 de abril de 1984

Las Partes en el Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio convienen en lo siguiente:

Los intereses devengados en virtud de un acuerdo de financiación concertado por el comprador y relativo a la compra de mercancías importadas no se considerarán parte del valor en Aduana siempre que:

a) Los intereses se distingan del precio realmente pagado o por pagar por dichas mercancías.

b) El acuerdo de financiación se haya concertado por escrito.
c) Cuando se le requiera, el comprador pueda demostrar:

– Que tales mercancías se venden realmente al precio declarado como precio realmente pagado o por pagar, y

– Que el tipo de interés reclamado no excede del nivel aplicado a este tipo de transacciones en el país y en el momento en que se haya facilitado la financiación.

Esta Decisión se aplicará tanto si facilita la financiación el vendedor como si lo hace una entidad bancaria u otra persona física o jurídica. Se aplicará también, si procede, en los casos en que las mercancías se valoren con un método distinto del basado en el valor de transacción.

Las Partes comunicarán al Comité las fechas respectivas en que pongan en vigor la Decisión.

DECISIÓN SOBRE LA VALORACIÓN DE LOS SOPORTES INFORMÁTICOS CON «SOFTWARE» PARA EQUIPOS DE PROCESO DE DATOS

Adoptada por el Comité de Valoración en Aduana el 24 de septiembre de 1984

El Comité de Valoración en Aduana decide lo siguiente:

1. Se reafirma que el valor de transacción constituye la base primera de valoración, según el Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (en lo sucesivo denominado «el Acuerdo»), y que su aplicación con respecto a los datos o instrucciones «software» registrados en soportes informáticos para equipos de proceso de datos está en plena conformidad con el Acuerdo.

2. Dada la situación única en su género en que se encuentran los datos o instrucciones «software» registrados en soportes informáticos para equipos de proceso de datos, y dado que algunas Partes han tratado de encontrar un planteamiento distinto, estaría también en conformidad con el Acuerdo que las Partes que lo deseasen adoptasen la práctica siguiente:

Para determinar el valor en Aduana de los soportes informáticos importados que lleven datos o instrucciones, se tomará en consideración únicamente el costo o valor del soporte informático propiamente dicho. Por consiguiente, el valor en Aduana no comprenderá el costo o valor de los datos o instrucciones, siempre que éste se distinga del costo o el valor del soporte informático.

A los efectos de la presente Decisión, se entenderá que la expresión «soporte informático» no comprende los circuitos integrados, los semiconductores y dispositivos similares o los artículos que contengan tales circuitos o dispositivos; se entenderá asimismo que la expresión «datos o instrucciones» no incluyen las grabaciones sonoras, cinematográficas o de vídeo.

3. Las Partes que adopten la práctica mencionada en el párrafo 2 de la presente Decisión deberán notificar al Comité la fecha de su aplicación.

4. Las Partes que adopten la práctica mencionada en el párrafo 2 de la presente Decisión la aplicarán sobre la base del principio de la nación más favorecida (NMF), sin perjuicio de que cualquier parte pueda seguir recurriendo a la práctica del valor de transacción.

ANEXO IV

Relación de Reglamentos de la Comunidad Económica Europea sobre valor en Aduana de las mercancías

Reglamento (CEE) número 1.224/1980 del Consejo, de 28 de mayo de 1980, relativo al valor en Aduana de las mercancías.

Reglamento (CEE) número 1.493/1980 de la Comisión, de 11 de junio de 1980, prorrogando a título transitorio la duración de validez de determinados Reglamentos, adoptados por aplicación del Reglamento (CEE) número 803/1968 del Consejo (*).

Reglamento (CEE) número 1.494/1980 de la Comisión, de 11 de junio de 1980, referente a las notas interpretativas y a los principios de contabilidad generalmente aceptados en materia de valor en Aduana.

Reglamento (CEE) número 1.495/1980 de la Comisión, de 11 de junio de 1980, adoptando las disposiciones de aplicación de ciertos preceptos de los artículos 1, 3 y 8 del Reglamento (CEE) número 1.224/1980, relativo al valor en Aduana de las mercancías.

Reglamento (CEE) número 1.496/1980 de la Comisión, de 11 de junio de 1980, referente a la declaración de los elementos para la determinación del valor en Aduana y la aportación de los documentos relativos al mismo.

Reglamento (CEE) número 3.177/1980 de la Comisión, de 5 de diciembre de 1980, relativo al lugar de introducción que debe tomarse en consideración, en virtud del artículo 14, apartado 2, del Reglamento (CEE) número 1.224/1980 del Consejo, sobre valor en Aduana de las mercancías.

Reglamento (CEE) número 3.178/1980 de la Comisión, de 5 de diciembre de 1980, relativo a los gastos de transporte aéreo que deben incluirse en el valor en Aduana.

Reglamento (CEE) número 3.179/1980 de la Comisión, de 5 de diciembre 1980, relativo a las tasas postales que deben tomarse en consideración para determinar el valor en Aduana de las mercancías enviadas por correo.

Reglamento (CEE) número 3.180/1980 de la Comisión, de 5 de diciembre 1980, que modifica el Reglamento (CEE) número 1.496/1980, referente a la declaración de los elementos para la determinación del valor en Aduana y a la aportación de los documentos justificativos.

Reglamento (CEE) número 3.193/1980 del Consejo, de 8 de diciembre 1980, que modifica el Reglamento (CEE) número 1.224/1980, relativo al valor en Aduana de las mercancías.

Reglamento (CEE) número 3.295/1980 de la Comisión, de 18 de diciembre 1980, que prorroga a título transitorio la vigencia de determinados Reglamentos adoptados para aplicar el Reglamento (CEE) número 803/1968 del Consejo (*).

Reglamento (CEE) número 1.577/1981 de la Comisión, de 12 de junio 1981, estableciendo un sistema de procedimientos simplificados para la determinación del valor en Aduana de ciertas mercancías perecederas.

Reglamento (CEE) número 1.580/1981 de la Comisión, de 12 de junio 1981, modificando el Reglamento (CEE) número 1.495/1980, que adoptó las disposiciones de aplicación de ciertos preceptos de los artículos 1, 3 y 8 del Reglamento (CEE) número 1.224/1980, relativo al valor en Aduana de las mercancías.

Reglamento (CEE) número 3.523/1981 de la Comisión, de 8 de diciembre 1981, modificando el Reglamento (CEE) número 1.577/1981, sobre establecimiento de un sistema de procedimientos simplificados para la determinación del valor en Aduana de ciertas mercancías perecederas.

Reglamento (CEE) número 3.063/1982 de la Comisión, de 18 de noviembre 1982, modificando el Reglamento (CEE) número 1.577/1981, sobre establecimiento de un sistema de procedimientos simplificados para la determinación del valor en Aduana de ciertas mercancías perecederas.

(*) Derogado.

(*) Derogado.

MINISTERIO DE INDUSTRIA Y ENERGIA

25912 *REAL DECRETO 2312/1985, de 24 de septiembre, por el que se aprueban las normas de homologación, ensayo e inspección del acondicionamiento térmico de los vehículos destinados al transporte de mercancías perecederas.*

El 3 de marzo de 1972 se firmó el istrumento de adhesión de España al Acuerdo sobre Transporte Internacional de Mercancías Perecederas, cuyo objetivo es garantizar las condiciones de dichas mercancías durante su transporte, especialmente en el ámbito internacional y que entró en vigor el 21 de noviembre de 1976, después de su rtificación y adhesión por parte de cinco países.

La necesidad de asegurar que los vehículos que se dedican a este tipo de transporte en territorio nacional satisfacen las mismas exigencias técnicas que los que se dedican al transporte internacional, a fin de conseguir la necesaria homogeneización, así como la necesidad de garantizar unas condiciones de conservación de los productos perecederos durante su transporte, en línea con las exigencias del nuevo Código Alimentario, actualmente en fase de elaboración, aconsejan la publicación de una disposición que regule las condiciones técnicas que han de cumplir los vehículos que se dedican al transporte de mercancías perecederas.

En su virtud, a propuesta del Ministro de Industria y Energía, y previa deliberación del Consejo de Ministros en su reunión del día 24 de septiembre de 1985,

DISPONGO

Artículo 1.° 1. Se aprueban las normas de homologación, ensayo e inspección de los vehículos destinados al transprte de mercancías perecederas, que se publica como anexo al presente Real Decreto.

2. Se crea en el Centro Directivo del Ministerio de Industria y Energía, competente en materia de Seguridad Industrial, un Registro Oficial de tipos de vehículos destinados al transporte de mercancías perecederas.