

16499 CIRCULAR 5/1993, de 9 de junio, del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales sobre Valor en Aduana: Exigencia de la presentación del documento D.V. 1.

La Comisión de las Comunidades Europeas ha aprobado el Reglamento (CEE) núm. 979/93, de 26 de abril de 1993 («Diario Oficial de la Comunidad Europea» número L-101/93), el cual establece la cifra de valor en aduana, por debajo de la cual los Estados miembros pueden renunciar a exigir la presentación del documento D.V. 1, en la cantidad de 5.000 ECUS.

En su consecuencia, este Departamento ha resuelto lo siguiente:

Primero.—La cantidad de 425.000 pesetas que figura en el apartado 3 (b), del epígrafe XII de la Circular número 931, como consecuencia de la modificación realizada mediante la Circular núm. 993 en su norma 1.^a, apartado 3 (b), se entenderá sustituida por 750.000 pesetas.

Segundo.—Para facilitar la interpretación y aplicación de las disposiciones sobre el valor en aduana de las mercancías, se integran en esta Circular los textos en versión oficial española emitidos por los Organismos Internacionales competentes con posterioridad a la fecha de aprobación de la Circular núm. 1.022.

Tercero.—La presente Circular será de aplicación a partir de 1 de julio de 1993.

Lo que se comunica para su conocimiento y efectos oportunos.

Madrid, 9 de junio de 1993.—El Director, Humberto Ríos Rodríguez.

Ilmo. Sr. Delegado especial de la Agencia, Ilmo. Sr. Delegado de la Agencia, Sr. Jefe de la Dependencia Regional de Aduanas e Impuestos Especiales y Sr. Administrador de Aduanas e Impuestos Especiales.

**TEXTOS DEL COMITE TECNICO DE VALORACION
EN ADUANA PUBLICADOS CON POSTERIORIDAD
AL 18 DE JUNIO DE 1991**

(A)

Lista de comentarios

16.1 Actividades que por cuenta propia emprenda el comprador después de la venta de las mercancías pero antes de su importación.

17.1 Comisiones de compra.

(B)

Lista de notas explicativas

5.1 Comisiones de confirmación.

(C)

Lista de estudios de casos

6.1 Primas de seguro por garantías.

A) Comentarios

COMENTARIO 16.1

Actividades que por cuenta propia emprenda el comprador después de la compra de las mercancías pero antes de su importación

1. El presente comentario examina las circunstancias en las que el coste de las actividades que por cuenta

propia emprenda el comprador después de la compra de las mercancías pero antes de su importación se consideraría o no como parte del valor en aduana, determinado de acuerdo con las disposiciones del artículo 1.

2. El segundo párrafo de la nota interpretativa al artículo 1, relativo al «precio realmente pagado o por pagar», sienta el principio que establece el Acuerdo respecto a las actividades que por cuenta propia emprenda el comprador. Los costes de tales actividades no se añadirán al precio realmente pagado o por pagar, a menos que deba efectuarse un ajuste conforme a lo dispuesto en el artículo 8.

3. El siguiente ejemplo puede ilustrar semejante situación:

El importador I en el país de Importación Y compra al vendedor S en el país de exportación X una máquina por un importe de 30.000 u.m. Para confirmar que la máquina responde a las estipulaciones del contrato de venta, el comprador I, después de la compra, encarga unas pruebas adicionales de la máquina al experto T, también en el país X, por lo que le paga 500 u.m. Se entiende por pruebas adicionales, en este contexto, toda verificación que no se considere parte del proceso de producción de las mercancías. Las pruebas adicionales de la máquina no constituyen una condición de la venta concertada entre I y S.

El pago por ensayar la máquina que I hace a T, quien no está vinculado al vendedor S, no se hace de manera directa ni indirecta a S ni en su beneficio. Por lo tanto, no forma parte del precio realmente pagado o por pagar. Además, esta actividad que el comprador emprende no es una respecto de la cual deba efectuarse un ajuste conforme a lo dispuesto en el artículo 8. Si las demás condiciones del artículo 1 se cumplen, la máquina se valoraría sobre la base de este artículo, siempre que no se haya transformado, ajustado, mejorado o cambiado en alguna forma la naturaleza de las mercancías.

4. En la práctica comercial, las actividades que un comprador puede emprender después de la compra de las mercancías pero antes de su importación son muy diversas. Teniendo en cuenta los artículos 1 y 8 y sus notas interpretativas, estas actividades pueden comprender las emprendidas para promover la venta y la distribución de las mercancías en el país de importación. El coste de estas actividades que el comprador emprenda por cuenta propia no debe considerarse como un pago indirecto al vendedor, aunque pueda estimarse que le beneficien. El siguiente ejemplo sirve de ilustración a este principio:

La firma A es distribuidora de material eléctrico en el país I. Comercializa sus mercancías a través de una red de distribuidores (detallistas y centros de servicios) que operan en virtud de acuerdos de franquicia concertados con ella. La firma A concluye un contrato a largo plazo con un productor extranjero S, para que éste le suministre un nuevo tipo de accesorio eléctrico. Según el contrato, los accesorios deben comercializarse con la marca de fábrica de S, y A se compromete a correr con la totalidad de los costes de los estudios de mercado en el país de importación. A hace el pedido del stock inicial de accesorios, y realiza, antes de su importación, una campaña publicitaria.

5. En el ejemplo anterior, el coste de la campaña publicitaria no forma parte del valor en aduana, ni tampoco conduce al rechazo del valor de transacción, ya que tal actividad es de las que están relacionadas con la comercialización de las mercancías importadas, como se indica en la frase final del párrafo 1, b), de la nota interpretativa al artículo 1.

COMENTARIO 17.1

Sobre las comisiones de compra

1. El trato que ha de aplicárseles a efectos de valoración a las comisiones de compra y su definición quedan establecidos en el párrafo 1 a) i) del artículo 8 del Acuerdo y en su nota interpretativa.

2. Aun cuando las disposiciones del Acuerdo son claras y no plantean ninguna cuestión de principio, el trato aplicable a las comisiones, a efectos de la valoración en aduana, depende de la naturaleza exacta de los servicios que prestan los intermediarios.

3. La nota explicativa 2.1 del Comité Técnico de Valoración en Aduana examina las comisiones y correajes en relación con el artículo 8, y destaca las características comunes de los intermediarios, y concluye diciendo que, teniendo en cuenta que la naturaleza de los servicios prestados por los intermediarios no puede determinarse a menudo, basándose sólo en los documentos comerciales presentados, las administraciones nacionales tendrán que adoptar las medidas razonables que juzguen necesarias para asegurar la correcta aplicación de esta disposición del Acuerdo.

4. El presente comentario facilita unas directrices respecto a las pruebas necesarias que permitan establecer en qué circunstancias pueden considerarse como comisiones de compra las remuneraciones que un comprador pague a un intermediario.

5. En este contexto deben facilitarse a las Aduanas todos los documentos pertinentes necesarios para indagar la existencia y la naturaleza exacta de los servicios de que se trate.

6. Puede destacarse entre tales documentos el contrato de comisión mercantil concertado entre el comprador y el comisionista, en el que se pormenorizan las formalidades y actividades que el comisionista de compra tenga que cumplir al desempeñar sus funciones, hasta el momento en que ponga las mercancías a disposición del comprador. El contrato de comisión mercantil deberá reflejar con exactitud los términos del acuerdo concertado entre el comprador y el comisionista, y, si las Aduanas así lo solicitaran, se presentarán asimismo otras pruebas documentales, por ejemplo, pedidos, teletipos, cartas de crédito, correspondencia, etc., que acrediten claramente que el contrato de comisión mercantil es genuino.

7. Cuando no haya un contrato de comisión mercantil escrito, se presentarán, si las Aduanas lo solicitan, otras pruebas documentales tales como las citadas en el anterior párrafo 6, que atestigüen claramente la existencia de una vinculación con un comisionista de compra.

8. Cuando estas pruebas resultan insuficientes para acreditar la existencia de una vinculación con un comisionista de compra, las Aduanas pueden concluir que no existe tal vinculación.

9. A veces, los contratos o documentos no representan o no reflejan claramente la naturaleza de las actividades del presunto comisionista. En tales casos, es imprescindible que se averigüen los elementos de hecho efectivos que les sean propios y se tengan en consideración los diversos elementos que se indican a continuación.

10. Una de las cuestiones que podría indagarse es, por ejemplo, si el supuesto comisionista de compra asume algún riesgo o presta servicios adicionales diferentes de los indicados en el párrafo 9 de la nota explicativa 2.1 y que normalmente los prestaría un comisionista de compra. La importancia de tales servicios adicionales podría afectar el trato aplicable a las comisiones de compra. Podría darse el caso de que el comisionista utilizase

sus propios fondos para pagar las mercancías importadas. Existiría, pues, la posibilidad de que el presunto comisionista sufra pérdidas u obtenga ganancias por el hecho de ser propietario de las mercancías, en vez de cobrar una remuneración, acordada de antemano, por actuar como comisionista de compra. En tal situación, podrían examinarse todas las circunstancias que establezcan claramente la existencia de un acuerdo de comisionista de compra.

11. El resultado de este examen podría indicar que el comisionista actúa por cuenta propia y/o que tiene derecho de propiedad sobre las mercancías. A este respecto, cabe destacar las sociedades de exportación o los intermediarios llamados independientemente que desempeñan actividades semejantes y quienes, a diferencia de los comisionistas de compra, tienen derechos de propiedad sobre las mercancías y ejercen el control sobre la transacción o el precio que pague el importador. En tales supuestos, al llamado intermediario no se le puede considerar como comisionista de compra.

12. Otro factor que se examinará es la vinculación, en el sentido del artículo 15.4, entre las partes en la transacción. Por ejemplo, la vinculación del comisionista con el vendedor o con una persona vinculada a éste, influye en la facultad del presunto comisionista de actuar en el interés del comprador. Pese a la existencia de un contrato de comisión mercantil, las Aduanas tienen el derecho a examinar todas las circunstancias para averiguar si el presunto comisionista actúa realmente por cuenta del comprador y no por la del vendedor o incluso por la suya propia.

13. En algunas transacciones, el comisionista concierta el contrato, y extiende una factura al importador en la que hace constar por separado el precio de las mercancías y su remuneración. Por el simple hecho de facturar de nuevo las mercancías no se convierte en su vendedor. Ahora bien, puesto que la base para el valor de transacción según el acuerdo es el precio pagado al proveedor, la Aduana puede pedir al declarante que presente la factura extendida por aquél así como los documentos que acrediten el valor declarado.

14. La omisión del importador de presentar a la Aduana la factura comercial extendida por el proveedor para el comisionista, u otra prueba que acreditara la venta, podría impedir que las aduanas comprobaran el precio realmente pagado o por pagar en la supuesta venta para la exportación al país de importación y podría impedir que las aduanas consideraran dicha venta como una venta bona fide para la exportación.

15. También podría comprobarse la adecuación de la remuneración a los servicios prestados. Puede que un comisionista de compra preste servicios que estén fuera de las funciones usuales de un comisionista de compra. Tales servicios adicionales afectarían a la remuneración cobrada al comprador. Por ejemplo, un comisionista de compra, en vez de tramitar solamente el transporte de las mercancías de la fábrica al puerto o lugar de exportación, las transporta él mismo e incluye en su remuneración los gastos de transporte (1). En este ejemplo, la remuneración total cobrada no puede considerarse como una comisión de compra; sin embargo, la parte identificable de dicha remuneración que está relacionada con los servicios del comisionista de compra puede considerarse como comisión de compra.

16. Puede deducirse de lo que antecede que las Aduanas tienen varias posibilidades para comprobar la naturaleza de los servicios en cuestión. Al efectuar las

(1) Cabe destacar que la imposición definitiva de tributos a los elementos de hecho mencionados en el párrafo 15, podrían ser afectados por la opción respecto a los gastos de transporte adoptada por los Signatarios con arreglo al artículo 8.2.

investigaciones, las Aduanas deben poder contar con la plena cooperación de los importadores para comprobar la veracidad y la exactitud de toda información, documento o declaración, conforme a lo dispuesto en el artículo 17 del Acuerdo y en el párrafo 7 del Protocolo. A este respecto, se reconoce que algunas de las informaciones que requieren las Aduanas pueden ser consideradas como confidenciales por las partes interesadas. En tales casos, las Aduanas actuarán conforme a lo dispuesto en el artículo 10 del Acuerdo y en la legislación del país de importación.

B) Notas explicativas

NOTA EXPLICATIVA 5.1

Comisiones de confirmación

Observaciones generales

1. Los exportadores procuran protegerse contra el riesgo financiero de la falta de pago por las mercancías y los servicios suministrados en el comercio internacional por medio de servicios financieros que incluyen la confirmación de los pagos garantizados. Se les brindan varios servicios financieros para garantizarlos contra el riesgo de la falta de pago o de la insolvencia de un comprador. Por supuesto, tales servicios pueden diferir en los distintos países; sin embargo, generalmente dan origen a un pago a un intermediario (con frecuencia un banco) que, por una remuneración, aceptará el riesgo en nombre del exportador. Los pagos que se efectúen por tales servicios se denominan a menudo comisiones de confirmación. No obstante, pueden recibir otras denominaciones en los diferentes países.

Comisiones de confirmación

2. La confirmación o la garantía del pago por las mercancías por el comprador puede efectuarse mediante servicios bancarios normales, entidades públicas, compañías de seguro o empresas comerciales especializadas en tales asuntos.

3. La situación suele ser la siguiente: un comprador abre una carta de crédito a su propio banco. Ahora bien, puede que el vendedor desconfíe de la fiabilidad y de la seriedad de la carta de crédito emitida por el banco del comprador. Por consiguiente, procura confirmar la carta de crédito por otro banco (generalmente en su propio país) el cual le garantiza contra el riesgo de la falta de pago por el banco del comprador. La remuneración que el banco cobra por sus servicios se denomina comisión de confirmación.

4. Existen sociedades comerciales especializadas denominadas compañías de confirmación, «confirming houses», las cuales actúan por cuenta de compradores o vendedores. Entre la variedad de servicios que prestan, también garantizan el pago. La comisión que cobran por sus servicios, con frecuencia es denominada una comisión de confirmación.

Trato aplicable para la valoración

5. Constituye una cuestión muy compleja la del trato que, para la valoración, ha de aplicarse a las comisiones de confirmación, por estar relacionada con diversas prácticas financieras cuya definición puede que no sea uniforme en todos los países.

6. La práctica corriente es que un vendedor que incurre en estos gastos quiera recuperar el importe de la comisión de confirmación cobrándolo a un comprador. En la mayoría de los casos lo hará incluyendo el costo de la comisión directamente en su precio por las mer-

cancías. Así pues, la comisión de confirmación quedará incluida en el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías, y ninguna disposición del Acuerdo permite que se deduzca al determinar el valor de transacción.

7. En otros casos, el importe de las comisiones de confirmación quedará identificado por separado, o en la factura que extienda el vendedor por la venta de las mercancías o en una factura separada que éste o una entidad de confirmación curse al comprador.

8. Un examen de las situaciones evocadas, demuestra que el tipo de actividades que originan el pago de una comisión de confirmación no está considerado en las disposiciones del artículo 8 del Acuerdo ni como «comisión» con arreglo al artículo 8.1 a) ni como «seguro» con arreglo al artículo 8.2 c). Las comisiones de confirmación son más equiparables a primas de seguro contra el riesgo de la falta de pago por las mercancías que a comisiones en el sentido estricto de la palabra. Del mismo modo, el seguro mencionado en el artículo 8.2 c) sería únicamente aquél en que se incurre por el transporte de las mercancías importadas, según se indica en la Opinión consultiva 13.1. En consecuencia la cuestión que necesita ser examinada es, si los pagos por comisiones de confirmación forman parte del precio realmente pagado o por pagar las mercancías importadas.

9. La Nota interpretativa al artículo 1 y el párrafo 8 del Protocolo establecen claramente que el precio realmente pagado o por pagar es el pago total que por las mercancías importadas haya hecho o vaya a hacer, directa o indirectamente, el comprador al vendedor o en beneficio de éste. Este precio comprende todos los pagos realmente efectuados o por efectuar, como condición de la venta de las mercancías importadas, por el comprador al vendedor, o por el comprador a un tercero para satisfacer una obligación del vendedor. Sin perjuicio párrafo 10, de la presente Nota explicativa, si la confirmación del instrumento de pago por las mercancías importadas redundaba en beneficio del vendedor, porque es un pago que asegura al vendedor contra el riesgo de la falta de pago por el banco del comprador, y si las comisiones de confirmación se pagan por el comprador al vendedor o a un tercero como condición de la venta de las mercancías importadas, el precio realmente pagado o por pagar comprendería la comisión de confirmación.

10. A veces, un comprador, por iniciativa propia, remite al vendedor una carta de crédito confirmada e irrevocable con objeto, principalmente, de asegurar la conclusión del contrato de venta. Los gastos de comisión que se originen en estos casos los pagará el comprador directamente a la entidad de confirmación. En estas circunstancias, ya que el contrato de venta no impone condición alguna y el beneficiario es más el comprador que el vendedor, el importe pagado por la comisión de confirmación no formaría parte del precio realmente pagado o por pagar.

C) Estudios de casos

ESTUDIO DE CASO 6.1

Primas de seguro por garantías

Elementos de hecho de la transacción

1. El vendedor S, establecido en el país de exportación X, es el exportador de los vehículos automóviles fabricados por M, también del país X. El vendedor S concierta un contrato de venta con el comprador B en el país de importación Y. Según una de las condiciones del contrato de venta, se garantizan por dos años los

automóviles (repuestos y reparaciones) que B compre. El coste por el primer año de garantía está incluido en el precio de los automóviles pagadero por B.

2. El contrato de venta establece que los gastos por el segundo año de garantía los pagará el comprador B al vendedor S, mediante un pago separado calculado en cierto importe por automóvil. El pago correspondiente a cada envío de automóviles se facturará después de la expedición. El importe pagadero es definitivo, sean cuales fueren las demandas y las indemnizaciones durante el segundo año de garantía.

3. El vendedor S concierta un contrato de seguro por el segundo año de garantía con una compañía de seguros N, establecida en el país T. Según este contrato, la compañía de seguros indemnizará total y directamente al comprador B por todas las demandas de indemnización que se le presenten, relativas al segundo año de garantía que cubre a los automóviles. La compañía de seguros recibirá las primas del vendedor.

4. Los reclamos y las indemnizaciones durante el primer año de garantía han de negociarse directamente entre el fabricante y el comprador, y durante el segundo año, entre éste y la compañía de seguros.

Trato aplicable a efectos de valoración

5. Es preciso recordar que la Nota Interpretativa al artículo 1, define al precio realmente pagado o por pagar como el pago total que por las mercancías importadas haya hecho o vaya hacer el comprador al vendedor o en beneficio de éste. El párrafo 8 del Protocolo amplía esta definición, al disponer que el precio realmente pagado o por pagar comprende todos los pagos realmente efectuados o por efectuarse, como condición de la venta de las mercancías importadas, por el comprador al vendedor, o por el comprador a un tercero para satisfacer una obligación del vendedor.

6. En este caso, los gastos de la garantía del primer año forman parte del precio realmente pagado o por pagar. Los gastos por el segundo año, aunque se paguen por separado, también forman parte del precio realmente pagado o por pagar por el comprador al vendedor por los vehículos automóviles importados.

MINISTERIO

DE TRABAJO Y SEGURIDAD SOCIAL

16500 *CORRECCION de erratas del Real Decreto 631/1993, de 3 de mayo, por el que se regula el Plan Nacional de Formación e Inserción Profesional.*

Advertidas erratas en el texto del Real Decreto 631/1993, de 3 de mayo, por el que se regula el Plan Nacional de Formación e Inserción Profesional, publicado en el «Boletín Oficial del Estado» número 106, de fecha 4 de mayo de 1993, se procede a efectuar las oportunas rectificaciones:

En la página 13238, primera columna, artículo 1, apartado 1, párrafo primero, línea segunda, donde dice: «...a los trabajadores despedidos para proporcionarles...»; debe decir: «...a los trabajadores desempleados para proporcionarles...».

En la página 13238, segunda columna, artículo 4, apartado 1, línea segunda, donde dice: «...a distancia

y a la parte práctica...»; debe decir: «...a distancia y la parte práctica...».

En la página 13241, segunda columna, disposición adicional segunda, línea segunda, donde dice: «...29 de marzo de 1989...»; debe decir: «...29 de marzo de 1988...».

En la página 13241, segunda columna, donde dice: «Disposición adicional sexta. Facultad normativa»; debe decir: «Disposición adicional séptima. Facultad normativa».

MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO

16501 *ORDEN de 18 de junio de 1993 por la que se modifica el sistema de precios máximos de venta al público de gasolinas y gasóleos.*

Por Orden de 6 de julio de 1990, previo Acuerdo de Consejo de Ministros de misma fecha, se aprobó el sistema de determinación de precios máximos de venta al público de gasolinas y gasóleos en el ámbito de la Península e Islas Baleares. Posteriormente, por Orden de 28 de diciembre del mismo año, previo Acuerdo de Consejo de Ministros de misma fecha, se estableció el calendario a aplicar en el caso de modificación de los tipos impositivos aplicables del Impuesto sobre Hidrocarburos y del Impuesto sobre el Valor Añadido correspondientes a gasolinas y gasóleos en fechas no coincidentes con las previstas en la mencionada Orden de 6 de julio de 1990. Con la aplicación del calendario previsto en dichas Ordenes, los precios máximos de venta en gasolinas y gasóleos se modifican cada catorce días.

Asimismo, por Orden de 3 de mayo de 1991, previo Acuerdo de Consejo de Ministros de misma fecha, se estableció el sistema de precios máximos de venta al público de estos productos en el ámbito de la Comunidad Autónoma de Canarias, haciendo referencia a determinados extremos de la Orden de 6 de julio de 1990, que se entenderán ahora actualizados, en función de las modificaciones que se introducen.

La Ley 34/1992, de 22 de diciembre, de Ordenación del Sector Petrolero, faculta a la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos, a propuesta del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, a establecer precios máximos de determinados carburantes y combustibles petrolíferos, o proceder a la aprobación de un sistema de determinación automática de dichos precios.

La experiencia de la aplicación del sistema actual de determinación de precios máximos aconseja acortar los periodos de cálculo y vigencia del mismo, dado que produce un retraso excesivo a la hora de reflejar las referencias internacionales en los precios máximos, generando determinadas ineficiencias en la política de aprovisionamiento de crudos y productos petrolíferos por parte de los Operadores.

Por último, el hecho de que se venga comercializando en el mercado español gasolina 98 I.O. sin plomo aconseja proceder a liberalizar el precio de venta al público de este carburante, dado que cumple los mínimos en cuanto a especificaciones técnicas y medioambientales comunitarias y nacionales se refiere y que la protección al consumidor no queda comprometida por existir otro