

primera contribución, se calculará proporcionalmente al número de meses transcurrido durante el primer ejercicio de aplicación del Acuerdo. Este ejercicio se extiende desde el 1 de enero al 31 de diciembre del año. La primera entrega relativa al primer ejercicio se efectuará no más tarde de los seis meses siguientes a la entrada en vigor del Acuerdo.

Artículo 12

1. La parte contributiva de España figura en el presupuesto de funcionamiento de la Agencia de Servicios de la Circulación Aérea, conforme a las disposiciones del artículo 22, apartado c), de los Estatutos de la Agencia.

2. Es pagadera en la moneda del país en que la Organización tiene su sede.

3. En caso de necesidad, el pago en otra moneda se efectuará según las reglas enunciadas en los párrafos 2 y 3 del artículo 49 del Reglamento Financiero de la Agencia.

Artículo 13

En el caso de que España solicitara servicios particulares que no entran en el marco del presente Acuerdo, así como en el caso previsto en el artículo 7.º, párrafo 2, b), se establecerá un acuerdo especial entre la Subsecretaría de Aviación Civil y la Organización; este acuerdo regulará asimismo la remuneración de los servicios prestados.

Artículo 14

El Acuerdo será válidamente concluido, en lo que concierne a la Organización, por una decisión de la Comisión Permanente tomada en conformidad con las disposiciones de la Convención Internacional de Cooperación para la Seguridad de la Navegación Aérea, que creó «Eurocontrol», y en lo que concierne a España en conformidad con sus normas constitucionales.

Artículo 15

La duración del presente acuerdo será de dos años. Al término de este período el contrato será prorrogado tácitamente para un nuevo período de dos años, salvo que se haya denunciado con un preaviso de seis meses.

Artículo 16

En caso de guerra, estado de emergencia, excepción o por motivos de seguridad nacional, el presente Acuerdo podrá ser suspendido, sea por decisión común de las Partes, sea por decisión unilateral de una cualquiera de ellas, mediante aviso por escrito a la otra Parte.

Artículo 17

El Acuerdo entrará en vigor el primer día del primer mes siguiente al de la fecha de su firma.

Hecho en Bruselas el 17 de diciembre de 1971 en dos ejemplares en lengua francesa y dos ejemplares en lengua española.

El texto en lengua francesa dará fe en caso de divergencia entre los textos.

Por el Gobierno de España, Jaime Alba Delibes.—Por la Organización Europea para la Seguridad de la Navegación Aérea, «Eurocontrol», M. Bertrand.

Lo que se hace público para conocimiento general.

Madrid, 20 de junio de 1972.—El Secretario general técnico, Enrique Thomas de Carranza.

MINISTERIO DE HACIENDA

CIRCULAR número 681 de la Dirección General de Aduanas por la que, a efectos de las liquidaciones tributarias, se dictan normas para la práctica de la valoración en Aduana de las mercancías importadas.

La adhesión de nuestro país al Convenio sobre el valor en Aduana de las mercancías, firmado en Bruselas el 15 de diciembre de 1960, que fue publicada en el «Boletín Oficial del Estado» de fecha 4 de junio de 1971, motivó la incorporación a las Ordenanzas Generales de la Renta de Aduanas de las normas para la determinación de la base imponible a la importación de mercancías.

Con este fin, el Decreto número 2092/1971, de fecha 13 de agosto («Boletín Oficial del Estado» de 20 de septiembre), aprobó el apéndice VII de las Ordenanzas Generales de la Renta de Aduanas sobre determinación de la base imponible en régimen «ad valorem», facultándose en el artículo 2.º al Ministerio de Hacienda para dictar las normas complementarias y aclaratorias para el desarrollo de lo establecido en el citado Decreto.

Tal autorización fue desarrollada por el Ministerio de Hacienda en Orden de fecha 24 de diciembre de 1971 («Boletín Oficial del Estado» de 11 de enero de 1972), la que, a su vez, facultó a la Dirección General de Aduanas, en su punto vigésimo, para dictar las prevenciones complementarias y de detalle que exige la puesta en práctica de lo previsto en la citada Orden.

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

1. Elementos de la base imponible

1.1. Precio.—La determinación del precio usual de competencia, a que hace referencia el punto segundo de la Orden del Ministerio de Hacienda de 24 de diciembre de 1971, se realizará por comparación con el precio de otras mercancías idénticas a las que se valoran, vendidas por el mismo proveedor de éstas o por otros vendedores del mismo país, y en condiciones iguales respecto al momento, cantidad y nivel comercial; si existieran varios precios, se tomará el más frecuentemente aplicado.

Cuando no se conozcan mercancías idénticas, la comparación se establecerá con el precio de mercancías similares producidas en el mismo país de la que se valora, y si tampoco éstas existieran, con el precio de mercancías idénticas o, en su defecto, similares de otros países, y teniendo en cuenta las circunstancias antes aludidas de momento, cantidad y nivel comercial, de conformidad, todo ello, con la Recomendación del Consejo de Cooperación Aduanera de 1 de junio de 1965 (anexo número 5).

1.2.1. Tiempo.—A efectos de una aplicación uniforme de la tolerancia prevista en el apartado dos del punto tercero de la Orden del Ministerio de Hacienda de 24 de diciembre de 1971, será admisible como duración máxima del transporte: ochenta días en envíos terrestres o marítimos desde puertos de Europa o de Asia y África en el Mediterráneo, cien días desde otros puertos atlánticos y ciento cincuenta días para las restantes procedencias.

1.2.2. En las importaciones de grandes instalaciones, plantas industriales, etc., se deberá tener en cuenta que, por ser dilatados los plazos de entrega, es frecuente que se convenga entre comprador y vendedor una revisión de precios en la fecha del suministro. A tal efecto, se exigirá la presentación de la factura comercial con el precio revisado y, en caso de no tenerla aún el importador en el momento de la valoración, se promoverá incidencia, determinante de una liquidación provisional.

2. Procedimientos para la determinación de la base imponible

2.1. De conformidad con lo establecido en el párrafo 1.3 del apéndice VII de las Ordenanzas Generales de la Renta de Aduanas, en su redacción actualizada por Decreto 1185/1972, de 27 de abril, la base imponible se establecerá en pesetas, y para la conversión de los valores expresados en monedas extranjeras se aplicará el cambio «vendedor» del mercado oficial de divisas de Madrid, correspondiente a la última cotización publicada en el «Boletín Oficial del Estado» en la semana anterior al momento de la valoración, según se define éste en el apartado 2.1.2 del citado apéndice VII. Caso de suspenderse temporalmente la cotización de alguna o algunas monedas, la conversión se realizará utilizando el último cambio aplicado de acuerdo con estas normas.

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

3.1. El precio pagado o por pagar constituye la base imponible.—Cuando se cumplan las condiciones establecidas en el apartado uno del punto decimocuarto de la Orden del Ministerio de Hacienda de fecha 24 de diciembre de 1971, el precio pagado o por pagar es la expresión exacta del valor en Aduana y como tal constituirá la base imponible, aun cuando se hayan aplicado descuentos de los considerados como admisibles a estos efectos.

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

3.2.1. El precio pagado o por pagar no corresponde a una venta con entrega en el lugar de introducción.—Para la aplicación de lo dispuesto en el párrafo uno del apartado dos del punto decimocuarto de la referida Orden ministerial, se tendrán en cuenta las siguientes instrucciones:

3.2.1.1. Si el transporte hasta el punto de introducción se realizara con vehículos que sean propiedad del comprador, se sumarán los gastos correspondientes al precio contractual, aplicando las tarifas del comprador en su condición de transportista o, si no lo fuera, las usuales para el trayecto de que se trate.

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

En los despachos de importación por vías terrestre o aérea, dadas sus especiales características, no es necesario tomar en consideración los gastos de descarga.

3.2.1.3. Todos los gastos que origine el seguro de las mercancías durante su transporte constituyen elemento integrante del valor en Aduana; por lo tanto, deberán sumarse al precio contractual, si la condición de entrega no prevé que el seguro sea cubierto por el vendedor. Procederá realizar un cálculo de los gastos de seguro, y adicionarlos al precio de factura, cuando la mercancía no haya sido asegurada ni por el vendedor ni por el comprador; en este caso, se presupone que el segundo asume la función de autoasegurador de su propia mercancía.

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

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

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

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

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

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

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

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

3.2.1.9. Forman parte igualmente del valor en Aduana los gastos previos a la fabricación de la mercancía que se importa,

tales como los de investigación, proyectos, modelos, matrices, etcétera, cualquiera que sea el país y la persona que los haya ejecutado, incluso aunque se hayan efectuado en España a costa del propio importador.

Cuando se trata de instalaciones especiales, revisten singular trascendencia los gastos de los estudios previos, que corrientemente se designan con el nombre de «ingeniería» y que comprenden el conjunto de las operaciones anteriores y coincidentes con la fabricación de la instalación, en tanto que sean separables de la ejecución propiamente dicha de la misma. Si la «ingeniería» se limita al estudio técnico del material importado, la suma total de estos gastos se debe incorporar al valor del material, cualquiera que sea su autor; pero cuando la «ingeniería» consiste en un estudio conjunto de las condiciones económicas, sociológicas y técnicas de una planta industrial, y ésta, además, está constituida en parte por materiales de origen nacional y en parte por materiales importados, sólo los trabajos de la «ingeniería» de carácter técnico relativos a las mercancías importadas son incrementables al valor de tales mercancías. Dentro del concepto de trabajos de «ingeniería» de carácter técnico se incluyen los estudios que hayan servido de base para la fabricación de los materiales especiales o para la modificación de los materiales estándar, así como la vigilancia de la ejecución de los pedidos y la recepción de los materiales en el extranjero.

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

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

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

3.2.1.9.3. La confección de los planos de instalación, de los materiales de fabricación nacional y de la obra civil.

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

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

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

Sin embargo, hay determinados casos en que el transporte por vía aérea no confiere a las mercancías una plusvalía especial, como sucede con las piezas de repuesto o los efectos propios de las Compañías de navegación aérea, las muestras, paquetes o envíos familiares y, en general, cualquier expedición que no revista carácter comercial.

En estos supuestos, para determinar la base imponible, es admisible la sustitución del flete aéreo por el importe correspondiente a los envíos postales por vía terrestre y/o marítima desde el mismo punto de procedencia.

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

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

3.2.1.10.4. Los gastos de montaje en España de los materiales importados.

3.2.1.10.5. Los gastos de asistencia técnica en su sentido más estricto, es decir, siempre que no incluyan conceptos integrados en el epígrafe IV del apéndice VII de las Ordenanzas Generales de la Renta de Aduanas.

3.2.1.10.6. Los gastos bancarios, los de financiación y los intereses por pago diferido.

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

3.2.2.1. Importaciones efectuadas por Agencias.—A los efectos de la valoración en Aduana, con el nombre de «Agencia»

se designa la función ejercida en nuestro país por una persona natural o jurídica que representa, generalmente en comisión, a un vendedor extranjero. Dentro de las Agencias cabe distinguir:

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

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

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

3.2.2.1.2. Agencias de consignación.—Con este nombre se designan las Agencias que importan mercancías para tenerlas en depósito e irias vendiendo más tarde por cuenta y riesgo del proveedor extranjero. La característica esencial de estas importaciones es que no han sido objeto de una venta real en el momento de presentarse a despacho y, por consiguiente, el precio que el suministrador extranjero figure en la factura que expida a su Agente puede ser un simple valor estadístico. La valoración hay que efectuarla siguiendo el criterio del importe probable a que alcance la venta de la mercancía en el mercado español, en la forma y con las deducciones que se indicarán en el apartado 5.1.

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

Además de los gastos que asumiría un comprador independiente para revender las mercancías importadas, estas Agencias realizan otros, que correrían a cargo del proveedor extranjero, si vendiera directamente en nuestro país en condiciones de libre competencia, con la consiguiente repercusión en sus precios de venta. Son, pues, estos gastos elementos integrantes del precio normal, por lo que deben ser incluidos en el valor en Aduana de las mercancías. Entre otros, pueden citarse como más característicos los señalados en el apartado dos del punto séptimo de la Orden del Ministerio de Hacienda de 24 de diciembre de 1971.

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

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

- Si existe una comisión deducida y se conoce su cuantía, se agrega al precio neto facturado.
- Si no existe comisión deducida o, existiendo, se desconoce su importe, se valora la prestación efectuada por el Agente en favor del vendedor extranjero, hallando la proporcionalidad existente entre la suma de los gastos acumulables anteriormente citados, referidos a un período determinado —por ejemplo, el año inmediato anterior—, y el volumen total de importaciones en el mismo período, según el valor facturado por el suministrador extranjero. Se agrega entonces al precio de factura de la importación actual la parte proporcional de gastos que corresponda.

c) Si no fuera posible valorar la prestación —por ejemplo, en el caso de haber comenzado recientemente la actividad de Agente y no poseer datos de períodos precedentes—, se incrementará el precio de factura con un porcentaje equivalente a la comisión habitualmente pagada a los Agentes en la rama comercial de que se trate.

Hay que hacer notar que es muy frecuente que una misma Agencia desarrolle actividades que la relacionen con dos de los tipos anteriormente señalados, e incluso con los tres. En

este supuesto, cada operación, o conjunto de operaciones, deberá ser ajustada en distinta forma, de acuerdo con su naturaleza.

3.2.2.2. Importaciones efectuadas por concesionarios o distribuidores exclusivos.—Aunque estos términos abarcan en el comercio internacional una gama muy extensa de relaciones de negocios entre proveedores extranjeros e importadores nacionales, se suelen considerar como tales a aquellos comerciantes que obtienen de sus respectivos suministradores el derecho de vender con carácter exclusivo en el territorio nacional o en una parte del mismo, en su propio nombre y por su propia cuenta, los artículos o productos que fabrican o distribuyen los citados suministradores; el hecho de que el que hace la concesión se reserve el derecho de vender él mismo, directamente, un cierto número o de artículos o productos, no priva al concesionario de su calidad de exclusivo. Se trata, pues, de comerciantes autónomos, que soportan por sí mismos los gastos que origina la venta de las mercancías en nuestro país y que, por regla general, no están ligados en el aspecto financiero al proveedor ni éste ejerce control sobre ellos; pero el concesionario o el distribuidor son responsables de la venta de las mercancías en el territorio de su demarcación y, para conseguir tal finalidad, precisan realizar una serie de gastos que, si los soportara el proveedor, éste los incluiría en el precio que cotizara a un comprador independiente, constituyendo, por tanto, dichos gastos un elemento del valor en Aduana de las mercancías.

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

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

- Sumando al precio pagado o por pagar el descuento especial de distribuidor, en el supuesto de que se conozca su cuantía.
- En defecto de tal conocimiento, incrementando el precio contractual con la parte correspondiente del importe de la prestación realizada en favor del vendedor extranjero, en la forma que se ha indicado en el párrafo 3.2.2.1.3 anterior.
- De no ser posible valorar la prestación, adicionando al precio de factura una cantidad equivalente a la comisión habitualmente pagada a los Agentes en la rama comercial de que se trate.

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

Cualquiera que sea el caso, lo usual es que el importador nacional tenga que pagar un canon por el derecho de utilización de las patentes y/o marca al propietario de las mismas, ya sea directa o indirectamente, a través de filiales o de firmas subsidiarias.

Los puntos noveno y décimo de la Orden del Ministerio de Hacienda de 24 de diciembre de 1971 establecen las condiciones que deben reunirse en los casos de inclusión o exclusión total, respectivamente, del valor en Aduana del derecho de utilizar la marca extranjera de fábrica o de comercio.

Por su parte, el punto undécimo y el apartado uno del punto decimotercero de la repetida Orden consideran los supuestos en los que debe repartirse proporcionalmente el valor del derecho de utilizar la marca y/o la patente.

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

- Que no debe repercutirse la parte proporcional de canon que sea imputable al material nacional utilizado en la fabricación de que se trate.
- Que únicamente se sumará al precio facturado por el material extranjero la parte proporcional de canon que le corresponda, cuando tal material constituya una especialidad del propietario de las patentes y marcas, pero no habrá lugar a

incrementar ninguna cantidad si las mercancías son productos corrientes que pueden adquirirse libremente en el mercado, aun cuando hayan sido vendidos al importador por el cedente de las patentes y marca, salvo que las operaciones que sufran después de la importación sean de las comprendidas en el apartado a) del punto noveno de la citada Orden ministerial.

c) Que por ser frecuente en los convenios para fabricación con licencias que la cantidad a satisfacer como canon comprenda no sólo el valor del derecho de utilización de las patentes y marcas, sino también la asistencia técnica necesaria, y teniendo en cuenta que la última no es un concepto integrante del precio normal, deberá excluirse del importe total del canon la parte que corresponda a tal asistencia técnica, y en caso de desconocerse su importe individualizado, como sucede en tantas ocasiones, se estimará, en general, que es el 50 por 100, salvo que por las especiales características de la fabricación de que se trate, haya lugar a considerar otra proporcionalidad, en más o en menos.

La determinación de la base imponible se realizará incrementando el precio de factura de las «especialidades» en una cantidad igual a la parte proporcional de canon imputable a tales mercancías. Así, llamando C al canon debido por utilización de las patentes y marcas, Eo al coste en la fábrica del importador nacional de los materiales extranjeros que sean especialidades y No al coste en fábrica de los materiales nacionales y de los extranjeros que sean productos corrientes, el incremento del precio de factura vendrá expresado por la

fracción: $\frac{C Eo}{Eo + No}$, que referida a dicho precio y a cien, ent-

pleando factores concordantes, cifrará el porcentaje de ajuste aplicable.

En el supuesto de que, además del precio facturado, o en sustitución del mismo, el importador esté obligado a abonar un canon calculado en función de la producción de las máquinas, aparatos o efectos importados, el «valor en aduana» de los mismos se determinará incrementando al precio de factura el valor al contado del producto total del canon previsto, estimando la duración de utilización de las máquinas, aparatos o efectos y las sumas pagaderas.

3.2.2.4. Importaciones por firmas asociadas.—Existe una gran diversidad de modalidades de asociación directa o indirecta entre proveedores extranjeros e importadores nacionales; no obstante, y a efectos orientadores de valoración, se pueden establecer dos grupos:

3.2.2.4.1. Firmas asociadas sin autonomía comercial.—Entre ellas se encuentran las sucursales y filiales del vendedor extranjero, cuya actuación viene a ser en la mayor parte de las ocasiones análoga a la de las Agencias de distribución o de consignación.

3.2.2.4.2. Firmas asociadas comercialmente autónomas.—La asociación se manifiesta, por lo general, en el aspecto financiero, al estar constituido el capital social de la Empresa por aportación mixta, nacional y extranjera. La actuación de estas firmas con respecto a las mercancías importadas es muy variada, si bien es frecuente que sea análoga a la de los distribuidores exclusivos o que actúen como firmas licenciadas para fabricación. En este último supuesto es corriente que no exista pago de canon, cuando la participación extranjera es mayoritaria en el capital social, por lo que, para establecer el ajuste aplicable, deberá calcularse la cuantía del canon que satisfaría en el caso de no ser asociado, de acuerdo con el que sea usual en la rama industrial de que se trate.

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

3.2.2.4.4. En cualquier caso, sólo el detenido estudio de los elementos de hecho de las transacciones en que intervengan estas firmas puede proporcionar la base suficiente para calificar su actuación y, como consecuencia, aplicar el método de valoración que resulte más adecuado para fijar el «ajuste» o «ajustes» que pudieran corresponder.

3.2.2.5. Se exceptúan de lo previsto en este apartado 3.2.2 las operaciones comerciales practicadas entre comprador y ven-

dedores residentes en territorio español, aun cuando éste sea extraaduanero, por lo que la libre competencia ha de suponerse existente defacto en las transacciones pactadas entre aquellos en quienes concurren tales circunstancias y, en su consecuencia, no habrá lugar a la fijación de ajustes por relaciones comerciales en las importaciones en la Península e islas Baleares de mercancías originarias y naturales o industrializadas en el resto del territorio español.

3.2.3. El precio pagado o por pagar no constituye la base imponible por causas distintas a la existencia de vinculación entre comprador y vendedor.—Independientemente de las faltas de coincidencia que pudieran presentarse entre el precio normal y el pagado o por pagar, motivadas por diferencias en el elemento «tiempo» o por la existencia de vinculaciones comerciales de cualquier género entre comprador nacional y vendedor extranjero, las restantes que pudieran surgir tienen normalmente su origen en la concesión de descuentos o reducciones de precios, puestos de manifiesto o no en factura, o en la existencia de precios especiales.

3.2.3.1. Descuentos no admisibles.—No pueden admitirse a efectos de la determinación del valor en aduana de las mercancías, debiéndose incrementar, por consiguiente, al precio neto de factura, de conformidad con lo establecido en el párrafo uno del apartado tres del punto decimocuarto de la Orden del Ministerio de Hacienda de 24 de diciembre de 1971, los descuentos siguientes:

3.2.3.1.1. Los concedidos únicamente a los representantes, agentes, distribuidores, etc., en virtud de la vinculación comercial que les une con los proveedores.

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

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

3.2.3.1.4. Descuentos por pago anticipado.—No se admiten estas rebajas, que, en ocasiones, se conceden por haber cobrado anticipadamente el vendedor todo o parte del precio estipulado, porque para la valoración en aduana hay que considerar un precio al contado.

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

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

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

3.2.3.2. Descuentos admisibles.—No deberán incrementarse al precio neto de factura los descuentos o rebajas que obedezcan a alguna de las causas siguientes:

3.2.3.2.1. Por cantidad, siempre que cumplan todas las siguientes condiciones:

- Que cualquier comprador pueda disfrutar de la rebaja.
- Que si la mercancía se importa en envíos escalonados, el plazo para que entre la totalidad no sea superior a un año.
- Que la cantidad total a que se refiere el descuento venga destinada efectivamente a España y consignada a un solo importador.

d) Que no tenga carácter retroactivo; es decir, que no se descuente en una importación actual sumas que correspondan a expediciones anteriores.

3.2.3.2.2. Por nivel comercial, sin más limitación que la de que tenga carácter de generalidad y con tal de que el importador se halle situado realmente en el nivel que corresponda para disfrutar de la rebaja.

3.2.3.2.3. Por pago al contado o pronto pago.—Se admite este descuento, cuando sea usual en la rama de comercio de que se trate y se conceda a cualquier comprador, porque el concepto de precio normal considera una venta efectuada al contado. Por consiguiente, cuando se conozca un precio al contado, será éste admisible, con independencia del momento en que se efectúe el pago.

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

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

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

3.2.3.2.6. Descuentos o rebajas concedidos con carácter de generalidad a cualquier comprador («primas de fidelidad» y «rebajas de aduana», por ejemplo) y que no alteren las condiciones establecidas en el concepto de precio normal.

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

4.1. Con independencia de las circunstancias previstas en el epígrafe 3.2 de la presente Circular, pueden existir casos excepcionales en los que el precio pagado o por pagar no constituya la base imponible por haber experimentado alguna reducción respecto al precio usual de competencia, tal como figura definido en el apartado 5.1 del apéndice VII de las Ordenanzas Generales de la Renta de Aduanas, debiendo en consecuencia rectificarse el precio contractual en la cuantía correspondiente a la diferencia existente.

4.2. La comparación entre el precio pagado o por pagar y el precio usual de competencia se efectuará por la Administración de Aduanas, en cualquier momento de su actuación gestora o inspectora, según el procedimiento previsto en el apartado 1.1 de la presente Circular.

Convendrá, a efectos de tal comparación, distinguir entre los productos cuya cotización internacional es conocida y aquellos otros para los que no se conoce tal cotización, puesto que, según los casos, se hallará de forma distinta al precio usual de competencia.

4.2.1. Mercancías cuya cotización internacional es conocida. Tal es el caso de las primeras materias cotizadas en las distintas bolsas mundiales de productos, así como el de los artículos cuyo precio internacional es objeto de publicidad.

Para este grupo de mercancías, el precio usual de competencia estará representado por el de cotización en la fecha del contrato o en la de confirmación del pedido, en su defecto, si hubiera lugar a la aplicación de la tolerancia en el elemento «tiempo» prevista en el apartado 1.2.1. En caso contrario, es decir, cuando los márgenes de tolerancia se hubieran sobrepasado, el precio usual de competencia será el de la cotización en el momento considerado para la valoración.

4.2.2. Mercancías sin cotización internacional.—En este grupo se incluyen casi todos los artículos de marca, para los cuales, si se trata de fabricaciones estandarizadas, es frecuente que existan tarifas de precios del vendedor extranjero. No obstante, hay muchas ocasiones en que tales tarifas no existen o no se tiene conocimiento de ellas. Por tanto, es preciso establecer la siguiente distinción:

4.2.2.1. Mercancías incluidas en tarifas de precios del vendedor.—El precio usual de competencia de la mercancía importada está representado por el precio de la tarifa de exportación de la mercancía idéntica del mismo fabricante o proveedor, deducción hecha de todos los descuentos de carácter general, si es que existen (desgravación a la exportación, nivel comercial, etcétera).

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

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

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

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

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

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

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

4.3. La diferencia de precios que se observe, según la comparación efectuada, sólo se incrementará al precio pagado o por pagar en la medida en que, en todo o en parte, no dependa de alguna de las circunstancias siguientes:

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

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

4.3.3. La evolución de la técnica.

4.3.4. Una diferencia en los métodos de distribución antes de la importación.

4.3.5. Una adaptación a la situación competitiva del mercado español.

5. Determinación de la base imponible por otros procedimientos.

5.1. Determinación de la base imponible a partir del producto probable o efectivo de la venta o reventa de la mercancía importada en España.—A efectos puramente terminológicos, se considerará como «reventa» la primera transacción posterior a la importación, cuando ésta se haya efectuado en virtud de una venta entre el suministrador extranjero y el importador nacional, se aplica el término «venta» en España a la primera que se practique después de la importación, cuando ésta no se haya realizado como consecuencia de una operación efectiva de venta entre proveedor extranjero e importador.

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

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

en la que P_n representa el valor en aduana; P_v es el precio de venta en España; g son los gastos de despacho y todos los posteriores a la importación en que incurra la mercancía; a , el porcentaje de la totalidad de los derechos y gravámenes que soporta la mercancía en su importación, y b , el porcentaje de beneficio bruto sobre el precio de coste, que sea usual en la rama comercial de que se trate. Cuando no se conozca con exactitud este porcentaje o varíe sensiblemente de una operación a otra, se tomará la media aritmética de los que carguen habitualmente tres importadores independientes, sin vinculación comercial con sus proveedores extranjeros, situados en la misma rama comercial.

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

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

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

En el supuesto de que, de conformidad con lo establecido en el párrafo cuarto del apartado uno del punto decimosexto de la Orden del Ministerio de Hacienda de 24 de diciembre de 1971, no pueda efectuarse deducción alguna del precio de venta en concepto de beneficio comercial, se disminuirán únicamente

los derechos y gravámenes a la importación y los «gastos de venta», englobando dentro de este concepto los comprendidos dentro de *gi* en el caso anterior, más todos los que sean necesarios para efectuar las ventas, a excepción de los «gastos acumulables». Llamando *gv* a los gastos de venta, el precio normal será:

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

5.2. Determinación de la base imponible a partir del importe de los alquileres previstos.—A los efectos considerados en el apartado dos del punto decimosexto de la referida Orden ministerial, el valor en aduana está representado por el valor al contado—en el momento de la valoración—de la suma de los alquileres durante todo el tiempo de la duración probable de la mercancía, establecido según el que resulte del propio contrato de alquiler o del que se conozca de mercancías idénticas o similares, con deducción de aquellos elementos extraños al precio normal que pudiera contener la suma de alquileres.

En los casos de importaciones de mercancías como consecuencia de contratos de «leasing», en los que el valor total de las mercancías se recupera normalmente en un período inferior al de duración probable de utilización de las mismas, se considerará, a efectos de determinación del valor en aduana, el valor al contado de las sumas de los alquileres previstos durante la duración del contrato.

El tipo de interés que se considerará a estos efectos será el básico legal del Banco de España en el momento de la valoración.

6. Determinación de la base imponible en casos particulares.

6.1. Vehículos automóbiles usados.—Para la aplicación de lo dispuesto en el apartado uno del punto decimoséptimo de la Orden del Ministerio de Hacienda de 24 de diciembre de 1971, se seguirán las reglas siguientes:

6.1.1. Valor base de partida.

6.1.1.1. Vehículos pagados en pesetas.—Son los adquiridos con dicha moneda, normalmente en Ceuta, Melilla, Canarias y Provincia de Sahara. Si el importador presenta documento de compra que la Aduana pueda estimar válido para el despacho y en el que conste el precio de adquisición, en pesetas, del vehículo nuevo, se partirá de este precio para aplicar las depreciaciones por años de uso, y al valor obtenido se sumarán los gastos actuales de flete, seguro y descarga, constituyendo así la base imponible.

6.1.1.2. Vehículos pagados en divisas.—En el supuesto de que el importador presente factura o documento de compra del vehículo nuevo en el país de procedencia, que la Aduana estime válido para el despacho, se aplicará al valor en divisas que figure en tal documento el tipo de cambio que corresponda a la última cotización de la semana anterior al momento de la valoración, y, a la cantidad en pesetas resultante, se le deducirán las depreciaciones por años de uso. Obtenido el importe correspondiente, se le sumarán los gastos actuales devengados por flete, seguro y descarga.

En los casos que consideran los dos apartados anteriores, no habrá lugar a incrementar los gastos de flete, seguro y descarga, cuando los vehículos lleguen por sus propios medios o sean objeto de aduana desde un régimen temporal disfrutado en la Península e islas Baleares.

6.1.1.3. Si el importador no presentara documento de adquisición del vehículo, cualquiera que fuese la moneda en que lo pagara, se partirá del precio C. I. F. puerto español o franco frontera española que tuviera en su día el automóvil nuevo. Tal valor se justificará mediante certificación expedida por el distribuidor en España de la marca del vehículo de que se trate, que deberá unirse a la declaración del valor duplicada. Como dicho precio es el de distribuidor, se incrementará con el ajuste que tenga establecido tal marca, y al precio C. I. F., así ajustado, se aplicará el tipo de cambio que corresponda a la última cotización de la semana anterior al momento de la valoración, así como el porcentaje de depreciación correspondiente, y el total constituirá la base imponible.

6.1.1.4. 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 los porcentajes que se le deben aplicar serán los que correspondan al mismo según las fechas de la puesta en circulación y la de adquisición por el importador.

En todos los casos en que no sea posible determinar la fecha de la puesta en circulación, se entenderá que el vehículo co-

menczó a rodar el 1 de enero del año de fabricación, siendo este el que le corresponda según la numeración del chasis.

6.1.1.5. Si el automóvil que se va a importar, además de la depreciación por uso, 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 automóvil depreciado por el uso. Para ello, se partirá del valor en estado nuevo del vehículo y se disminuirá en el importe de las depreciaciones por años de uso, obteniendo el valor actual, como si no hubiera sufrido demérito adicional. El importe de la reparación se descompondrá en dos conceptos: valor de las piezas o materiales que se van a sustituir o a emplear y mano de obra; las piezas y materiales se depreciarán con arreglo a los años de uso que tenga el vehículo, aplicándose los coeficientes establecidos para la maquinaria y efectos usados, y este valor, así depreciado, sumado al íntegro de la mano de obra, se disminuirá del valor actual del vehículo; al resultado se agregan los gastos actuales de flete, seguro y descarga, cuando proceda, constituyendo así la base imponible.

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

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

En cualquier caso de los que quedan expuestos, si la Aduana lo estima oportuno, podrá requerir el informe de un Ingeniero Industrial de la Delegación de Hacienda correspondiente, a efectos de la apreciación de los deméritos suplementarios o aumentos del valor que, sobre las bases obtenidas por la aplicación de la escala de depreciaciones, deban considerarse.

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

	Porcentaje
Por matriculación y un año de uso o fracción ...	20
Por más de un año de uso, hasta dos años	30
Por más de dos años de uso, hasta tres años	40
Por más de tres años de uso, hasta cuatro años ...	45
Por más de cuatro años de uso, hasta cinco años ...	50
Por más de cinco años de uso, hasta seis años	55
Por más de seis años de uso, hasta siete años	60
Por más de siete años de uso, hasta ocho años	65
Por más de ocho años de uso, hasta nueve años	70
Por más de nueve años de uso	75

La depreciación máxima será el 75 por 100 del valor del vehículo en estado nuevo, aunque tenga más de diez años de uso.

Para aplicar el primer porcentaje del 20 por 100, basta con que el automóvil 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.

6.2. Maquinaria y efectos comerciales usados.

6.2.1. Valor base de partida.

6.2.1.1. Por regla general, para determinar 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, aplicándose los porcentajes de depreciación que se indican en el apartado 6.2.2. La justificación de tal valor se realizará con la factura comercial original, o fotocopia de la misma, que, en su día, expidiera el fabricante o vendedor de las máquinas o efectos al siguiente adquirente de ellos. Si el actual vendedor no conservase la factura de compra, ésta se podrá sustituir por una declaración del fabricante de las máquinas o efectos—o incluso del propio remitente—, en la que se haga constar el valor en estado nuevo y los años de uso que tienen aquéllos.

6.2.1.2. Cuando, excepcionalmente, las máquinas, aparatos o efectos que se importan hubieran sido construidos más de veinte

años antes de la fecha del despacho, con la consiguiente dificultad para conocer el valor relativo actual de las respectivas monedas en que fueron primitivamente facturadas, se tomará como valor-base de partida el que tengan actualmente las mercancías idénticas o similares nuevas, si es que se fabrican, o el que se estime que podrían tener, según declaraciones 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.

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

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

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

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

6.3. Barcos destinados al desguace.

6.3.1. Chatarra procedente del desguace.

La determinación de la base imponible se efectuará partiendo del precio al que fué adquirido el buque en pública subasta o del estipulado en el correspondiente contrato de venta, según los casos.

6.3.2. Mercancía clasificable por sus respectivas partidas (motores, calderas, máquinas, etc.).

En estos casos, a medida que vayan produciéndose lotes correspondientes a tales motores, calderas, etc., se extenderá un acta, que suscribirá el Administrador de la Aduana o Inspector de Muelles, el Inspector Vista y el importador o persona que lo represente. En ella se harán constar las circunstancias de la operación, las características arancelarias de los efectos, así como su estado de uso y conservación, a fin de llegar al establecimiento de un valor admisible como base imponible. En los casos en que la Administración o el importador lo consideren pertinente, podrá requerirse el asesoramiento o asistencia técnica de carácter oficial que se estime preciso, de cuyo resultado se hará mención como antecedente en el acta de referencia. Tal acta revestirá la condición de declaración de valor y determinará la base imponible.

6.4. Aportaciones de capital en bienes de equipo.

Se pueden presentar dos casos:

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

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

prestación de garantía, de acuerdo con lo que se establece en el apartado 7.4.2.2.3 y siguientes.

En cualquiera de los supuestos anteriores, si el importador no pudiera presentar los justificantes indicados al tiempo de realizarse el despacho, la Aduana no demorará este, sino que promoverá incidencia, exigiendo la oportuna garantía.

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

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

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

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

6.5.2. Planos y diseños importados en virtud de un contrato que no comprende el suministro de materiales. La regla general en este supuesto es que la valoración de los planos se base en el importe global del contrato, con las eventuales deducciones que puedan motivar el envío de maquetas, modelos reducidos o prototipos—que deben valorarse por separado, para su adeudo independiente—o de la existencia de prestaciones distintas de las relativas a la confección de los planos y diseños.

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

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

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

- La asistencia técnica que preste el suministrador de los planos para llevar a la práctica la realización del objeto de los estudios.
- La cesión del derecho de reproducción de dicho objeto o de la licencia de explotación de la patente que protege la fabricación de aquél.

Ninguno de estos dos conceptos forman parte de la base imponible de los planos y diseños; pero, en cambio, se incluyen en él los gastos relativos a los ensayos que hayan sido preciso realizar, puesto que éstos condicionan la confección de tales dibujos y planos. Para la determinación práctica de la base imponible, será necesaria la presentación del contrato, y si no especificara las cantidades relativas a las diversas prestaciones, sino sólo una cantidad global, corresponderá al importador justificar ante la Administración las cantidades que deben excluirse para hallar el valor de los planos.

Por lo que se refiere a las maquetas, modelos reducidos y prototipos—cuyo valor hay que deducir del importe del «contrato de estudios», a los efectos de la determinación de la base imponible de los planos y diseños—, su valoración se efectuará por comparación con artículos similares, y cuando esto no fuera posible, como es lo más frecuente, se deberá establecer según el precio de coste del ejemplar presentado en la Aduana, teniendo en cuenta los medios de producción utilizados, pero ha-

ciendo abstracción de los gastos de estudios y ensayos a los que haya podido dar lugar su fabricación. Se considerará como prototipo el modelo fabricado en tamaño natural, con el que se puedan efectuar ensayos reales, que respondan a las condiciones de utilización y rendimiento del material considerado; por el contrario, no tienen la consideración de prototipos ni el artículo fabricado en un solo ejemplar para ser utilizado normalmente—en tal caso, se trataría de un contrato de los comprendidos en el apartado 6.5.1 ni el primer artículo de una serie de fabricación. Los prototipos se suelen suministrar en ejemplar único o en un número muy reducido de ellos, y después de los ensayos reales se destruyen o inutilizan.

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

6.5.3. Planos y diseños que se importan con independencia de cualquier contrato.—Por regla general, se trata de suministros efectuados con fines de archivo, examen, impresión, etc., y con carácter gratuito en muchas ocasiones. La determinación de la base se realiza con arreglo al valor material de los planos, según los conceptos integrantes del mismo enumerados en el párrafo 6.5.1.

6.5.4. Como norma general de actuación por las Aduanas en las importaciones de planos y diseños industriales, se deberá exigir siempre la presentación del contrato en virtud del cual se importan los planos, realizando la investigación oportuna, si comprendiera también el suministro de mercancías, con el fin de tener en cuenta sus términos cuando se valoren éstas, en su día, o efectuar las rectificaciones que resulten procedentes si hubieran sido ya importadas.

6.5.5. Las Aduanas conceptuarán como expediciones comerciales las importaciones de los planos, dibujos o textos a que alude el apartado 6.5 de la presente Circular; por lo tanto, no les serán aplicables las excepciones previstas por la legislación para los envíos que no revistan el mencionado carácter.

6.5.6. Como consecuencia de lo expuesto en el punto precedente, en todos los casos los importadores deberán presentar el impreso reglamentario, «Declaración del valor en aduana», cualquiera que sea el régimen utilizado para la introducción de los artículos precitados en España, incluso el de viajeros.

6.5.7. Por la misma naturaleza de la mercancía, «planos, dibujos, etc.», es muy frecuente que su envío no determine la expedición inmediata de una factura comercial, por lo que, cuando ésta no exista al efectuarse el despacho, sería inútil exigir su presentación. En todos los supuestos, como justificante del valor que se declare, deberá unirse precisamente el contrato o contratos en virtud de los cuales se realice la importación, o una copia o fotocopia de los mismos.

6.5.8. Cuando la totalidad de los planos a que se refiera un contrato no se importe de una sola vez, bastará que se una la copia del contrato a la declaración del valor correspondiente a la primera expedición, pero con tal de que en las sucesivas que se presenten para despachar el resto de los envíos se haga constar el número de la primera declaración de valor a la que se unió el contrato.

En este supuesto de fraccionamiento de los envíos, el valor atribuible a cada expedición parcial será el que se deduzca de dividir la base imponible total de los planos comprendidos en el contrato por el número de expediciones en las que se vayan a recibir, haciendo constar expresamente en el epígrafe V de la declaración de valor las expresiones: «1.ª expedición (1/3 del total)», «expedición única», «4.ª y última expedición (1/4 del total)», etc., según corresponda en cada caso.

6.5.9. Las Aduanas comprobarán, a la vista de la documentación presentada u otra cuya aportación se solicite, si el interesado ha abonado el importe de los planos en forma regular a través del I. E. M. E. (casos de contratos que no comprenden el suministro de materiales; contratos de estudios; contratos de arquitectura), o por medio de licencia o declaración liberada de los materiales comprendidos en contratos de suministro de estos últimos. En caso negativo, exigirán la preceptiva documentación del Ministerio de Comercio para autorizar el despa-

cho. Respecto a los planos y diseños a que alude el punto 6.5.3, la exigencia o no de licencia o declaración liberada se determinará en función de la importancia del envío, aplicando las reglas generales sobre la materia.

6.5.10. Las Secciones de Valoraciones de las Aduanas, o los Servicios de la Renta en las provincias interiores que despachen planos por vía postal, realizarán la comprobación del valor declarado con los datos que resulten de los contratos unidos. En caso de disconformidad, se promoverá «incidencia a resolver» (impreso azul), de acuerdo con lo que establecen los apartados 7.4.2.2.3, 7.4.2.2.4 y 7.4.2.2.5, y aún en el supuesto de que no hubiera motivos de disconformidad suficientes para exigir la prestación de garantía o no resultara posible fijar la cuantía de ésta en el acto de la valoración, se formulará «incidencia indicativa» (impreso blanco), con la consecuencia de la provisionalidad de la liquidación y su notificación al importador a que se hace referencia en el apartado 7.4.2.2.6.2.

6.5.11. Los contratos que se mencionan en los apartados anteriores deberán examinarse teniendo en cuenta no sólo lo que dispone el apartado 6.5 de la presente Circular, sino también lo establecido en el 3.2.1.9 de la misma, en relación con los trabajos de «ingeniería», cuyos contratos llevan implícitamente, en muchas ocasiones, la obligación del suministro de dibujos, cálculos, y, en general, de una variable gama de textos y planos que constituyen la mercancía objeto de las importaciones que se contemplan. Ello permitirá incluir en el valor de los planos la totalidad o una parte de los gastos de «ingeniería», según corresponda, y esto en el supuesto de que en los contratos no aparezcan discriminados—como sucede frecuentemente—los valores correspondientes a dichos planos.

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

Resulta necesario insistir en que, cualquiera que sea el caso, para llegar a la determinación de la base imponible, el estudio de los contratos en virtud de los cuales se efectúan las importaciones de los planos, Memorias, textos, etc., se debe realizar aplicando conjuntamente lo que disponen los apartados 3.2.1.9 y 6.5.

6.6. Importaciones de 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 conocerán con posterioridad a la importación. El valor en Aduana de la mercancía deberá basarse, sin duda, en el importe de la factura definitiva que al efecto expida el vendedor, al cual se sumarán, si no estuvieran comprendidos en él, los gastos correspondientes al muestreo y análisis efectuados, según lo establecido en el párrafo 3.2.1.6.

Sin embargo, con objeto de que no se demore el levante de las mercancías, se despacharán estas; pero su comprobación tendrá el carácter de no ultimada y será provisional la liquidación subsiguiente y, como tal, notificada. En estos casos se formulará «incidencia a resolver» (impreso azul); el Inspector-visitante hará la oportuna referencia en la hoja de puntualización y se tomará como base para una liquidación a cuenta, con ingreso en firma, el 80 por 100 del importe de la factura provisional—más los gastos de entrega íntegros, si no estuvieran incluidos en aquella—, prestándose garantía por la liquidación caucional que resulte del 10 por 100 del mismo valor facturado provisionalmente.

La documentación de despacho quedará pendiente durante el plazo que juzgue oportuno la respectiva Administración de la Renta, la que lo notificará al sujeto pasivo para que durante el mismo presente la factura definitiva, y si transcurrido dicho plazo no se hubiera aportado, se hará constar el hecho mediante nueva notificación en la hoja de incidencias. La declaración de valor duplicada será elevada al Centro directivo a fin de que curse oportunamente las instrucciones consiguientes al acto administrativo de liquidación definitiva, que será reglamentariamente notificada.

Si dentro del plazo señalado por la Aduana se aportara la factura definitiva, la Administración hará constar si la admite o no y procederá al ingreso a que hubiera lugar de acuerdo con los términos de tal factura, con devolución de la garantía prestada, elevándose también a continuación a la Dirección General para que confirme lo actuado o tramite las instrucciones inherentes a la liquidación definitiva de la que antes se hizo mención.

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

6.8. Mercancías averiadas.—De conformidad con lo establecido en el apartado tres del punto decimoséptimo de la Orden del Ministerio de Hacienda de 24 de diciembre de 1971, el valor de las mercancías averiadas se determinará restando del que corresponde al precio contractual—ajustado, en su caso, al de libre competencia—el importe de la indemnización a abonar, referido al valor C. I. F. y sin incluir la cobertura por el beneficio previsto. El protesto de avería, el acta y demás documentación usual en la materia serán tenidos en cuenta y reflejados en la hoja de incidencias «indicativa».

6.9. Mercancías en consignación.—Las mercancías remitidas en régimen de consignación no son objeto de una venta en el momento de su importación, sino que continúan siendo propiedad del suministrador extranjero hasta que, con posterioridad a su importación, son vendidas por intermediarios, generalmente en pública subasta.

En este tipo de importaciones, singularmente de mercancías perecederas, no es posible, habida cuenta de las circunstancias expuestas, conocer, en el momento de la valoración, el precio al que dichas mercancías serán vendidas posteriormente.

La valoración puede efectuarse en estos casos tomando como referencia los valores declarados para mercancías idénticas o similares del mismo origen o, en su defecto, de otros orígenes, como consecuencia de ventas efectuadas en condiciones de libre competencia en fechas lo más próximas posibles a las de la operación en cuestión.

Cuando no sea posible utilizar los precios de mercancías idénticas o similares, el importador consignará, en la correspondiente declaración, un valor provisional sobre el que se girará e ingresará la liquidación tributaria provisional a cuenta. El Servicio de Valoraciones formulará la correspondiente hoja de incidencias a resolver mediante la prestación de la oportuna garantía bancaria a responder de la presentación, por parte del importador, de los documentos que acrediten el precio al que han sido vendidas las citadas mercancías, así como, en su caso, de los restantes documentos relacionados con la operación, singularmente el mandato en virtud del cual el importador se ha hecho cargo de la citada operación.

Aportados por el interesado, dentro del plazo requerido por la Administración Provincial, los citados documentos, la Oficina de la Renta procederá a la determinación del valor en Aduana partiendo del precio alcanzado en la venta, previas las correspondientes deducciones, según el sistema establecido en el apartado 5.1 de la presente circular, incluso la relativa al beneficio que obtenga el importador por su intervención, salvo que careciera de autonomía comercial respecto al remitente de la mercancía.

La ultimación de la «hoja de incidencias a resolver» se efectuará mediante la expedición de otra de «incidencias ultimadas», donde se realizarán los oportunos cálculos, según el procedimiento indicado en el párrafo anterior. Ello permitirá practicar la liquidación complementaria que proceda, elevar a definitiva la correspondiente a la operación de importación, que será notificada como tal al sujeto pasivo, y cancelar la garantía prestada.

En caso de incumplimiento en la aportación documental o que ésta ofrezca dudas o no se estime suficiente, procederá, como trámite previo a la fijación de la base imponible definitiva, la oportuna acción inspectora a efectuar, bien por la Administración Provincial, mediante el pertinente requerimiento, bien proponiendo ésta a los Servicios Centrales la realización de la misma.

Efectuada la acción inspectora, y a la vista de sus resultados, se determinará la base imponible definitiva, siguiendo el procedimiento indicado en párrafos anteriores.

6.10. Importaciones temporales.

6.10.1. Sin fines lucrativos.—Las importaciones temporales que se realicen en virtud de los preceptos establecidos en el Arancel y en las Ordenanzas de la Renta pueden dar lugar,

excepto en algunos casos, como, por ejemplo, cuando se realicen al amparo de los Convenios Internacionales E. C. S., A. T. A., etcétera, a la prestación de garantías por el importe de los derechos exigibles, lo que obliga a que la base imponible responda al concepto de precio normal, como si en tal momento la mercancía estuviese destinada a consumo, supuesto que prácticamente tiene lugar al efectuarse el reconocimiento de la misma.

Por tanto, y considerando que el beneficio del disfrute de tal régimen especial determina que el usuario cumpla ciertas obligaciones, será condición precisa para ello que formule declaración de valor en Aduana, con indicación expresa en la misma de que se trata de «importación temporal» y apoyando el valor declarado con factura «proforma» o un elemento de hecho de la operación que permita la justificación de aquél.

En el caso de que no exista conformidad con el valor declarado, por poseer la Aduana antecedentes fehacientes, la incidencia resultante—incidencia ultimada—fijará la base que prevalecerá para la liquidación de los derechos a garantizar.

6.10.2. Con fines lucrativos.—En estos casos la importación se realizará con idénticas formalidades que los despachos a consumo ordinarios, pero como probablemente la mercancía no habrá sido objeto de una venta al realizarse la importación temporal, la inexistencia de factura comercial resulta evidente. Esta se deberá sustituir, como en el caso anterior, por una «proforma» que indique el precio de exportación en el país de origen de la mercancía de que se trate, debiendo unirse, asimismo, a la declaración de valor una copia o fotocopia autorizada del contrato de arrendamiento en virtud del cual se realiza la importación de la mercancía.

La valoración se basará, por regla general, en el valor expresado en la factura «proforma», pero si con arreglo a los antecedentes de la Aduana no existiera conformidad, se tomará el precio de la mercancía idéntica o similar que conste en tales antecedentes o, en último término, se partirá del precio del alquiler estipulado en el contrato de arrendamiento, según el método previsto en el apartado 5.2.

6.10.3. Despachos a consumo de mercancías importadas temporalmente.—De conformidad con lo que establece el caso 22 de la disposición cuarta del Arancel, la valoración de las mercancías importadas en régimen temporal con fines lucrativos, cuando se despachen a consumo, será la que corresponda en tal momento. A este efecto, los porcentajes de depreciación por uso, aplicables sobre el valor en estado nuevo, habida cuenta de los distintos derechos a satisfacer según su permanencia, serán los siguientes:

Hasta tres meses, 10 por 100.

Por más de tres meses, hasta seis, 15 por 100.

Por más de seis meses, hasta un año, 30 por 100.

Los anteriores porcentajes no son de aplicación a las mercancías que, importadas temporalmente, lo fueran ya en estado usado, para las cuales es de aplicación lo dispuesto con carácter general en los apartados 6.1 ó 6.2 de esta Circular, según los casos, así como también en el supuesto de que la permanencia en territorio nacional en régimen temporal excediera de un año.

No hay lugar a aplicar ningún coeficiente de depreciación por uso, cuando se despachen a consumo, a las mercancías importadas temporalmente al amparo del caso 17 de la citada disposición cuarta del Arancel.

6.11. Valoración de subproductos procedentes de operaciones de tráfico de perfeccionamiento.—Para la determinación del valor asignable a los subproductos como base tributaria imponible en las importaciones efectuadas en régimen de tráfico de perfeccionamiento, el importador deberá hacer constar en la declaración de valor de la mercancía los siguientes datos: naturaleza del subproducto, cantidad del mismo, su cotización internacional o de los similares extranjeros y precio interior de venta en España.

A la vista de los citados datos y de los antecedentes de precios de la Administración para los mismos productos o para sus similares, se procederá por la Aduana a la determinación de la base imponible según lo establecido en el apartado cinco del punto decimoséptimo de la Orden del Ministerio de Hacienda de 24 de diciembre de 1971.

6.12. Mercancías reimportadas.

6.12.1. A efectos de lo dispuesto en el párrafo uno del apartado seis del punto decimoséptimo de la citada Orden ministerial, en la reimportación de mercancías devueltas del extranjero, después de haber sufrido un trabajo complementario que no suponga una transformación, la base liquidable estará constituida por la suma de los siguientes conceptos:

- a) Piezas, partes o elementos incorporados o sustituidos.
- b) Coste de la mano de obra y beneficio industrial de quien efectúa el trabajo.
- c) Gastos de transporte y seguro, tanto a la ida como a la vuelta, y los de embalaje a la reimportación.
- d) Derechos e impuestos en el exterior no reembolsables y gastos de toda índole fuera de nuestras fronteras.

6.12.2. Si el trabajo efectuado en el extranjero lo hubiera sido en cumplimiento de una garantía en plazo hábil, comprobable por la Administración en virtud de la aportación de los necesarios elementos de hechos, la base imponible será exclusivamente la que se deduzca de tener en cuenta el concepto al.

6.13. Mercancías despachadas a consumo a su salida de depósito o zona franca.

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

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

6.14. Mermas y excesos.—El hecho de que el valor de una mercancía importada sea función de una magnitud física—peso, longitud, superficie, volumen, número, etc.—puede motivar una modificación de la base declarada, si al efectuarse su despacho surgen diferencias, por exceso o por defecto, con respecto a la magnitud total expresada en la factura comercial. Las normas a seguir por las Aduanas son las que a continuación se indican, debiéndose extender, para su constancia, hoja de incidencia ultimada (impreso rosa):

6.14.1. La regla general es que las mercancías se valoren con arreglo al precio normal, deducido de la cantidad que realmente resulta en el despacho, aplicando a la misma el precio unitario que conste en la factura comercial.

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

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

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

6.15. Régimen de viajeros.—Continúan en vigor las normas que estableció el Oficio-Circular número 173, dictado en cumplimiento de lo dispuesto en la Orden del Ministerio de Hacienda de 23 de julio de 1960.

6.16. Importaciones con bonificaciones arancelarias de mercancías industrializadas en Canarias, Ceuta o Melilla con materiales extranjeros.—El gran número de bonificaciones arancelarias concedidas para la importación en la Península e islas Baleares de mercancías que han sido industrializadas en Canarias, Ceuta o Melilla utilizando en todo o en parte materiales extranjeros, hacen aconsejable establecer una norma común aplicable en todos los casos, para la determinación de la base imponible, debiendo quedar bien entendido que ésta no responde a la noción de precio normal, dadas las especiales condiciones en las que se conceden tales bonificaciones.

A tal efecto, el importador de toda mercancía resultante de un proceso de industrialización en las islas Canarias, Ceuta o Melilla, que disfrute de bonificación arancelaria, presentará la preceptiva declaración de valor en la Aduana respectiva, uniendo la factura comercial correspondiente a la expedición que se importa.

En la declaración de valor se hará constar que los artículos importados disfrutan de bonificación arancelaria, con indicación de la resolución del puerto franco que la otorgue y términos de la misma, en cuanto a la materia o materias primas extranjeras utilizadas, como elementos constitutivos de la base imponible. Asimismo, se expresará el precio C. I. F. Ceuta, Melilla o puerto canario de los materiales extranjeros utilizados, que representará una parte del valor total de la expedición y que constituirá la base imponible.

La justificación del valor a deducible se realizará mediante la unión a la declaración de valor de los siguientes documentos, que el fabricante vendedor facilitará al importador peninsular:

a) Declaración del fabricante en la que, con relación al precio facturado por el producto obtenido, según unidad de cuenta, peso o medida, se haga constar el pagado o a pagar C. I. F. Ceuta, Melilla o puerto canario por el material extranjero empleado, cuyo importe constituirá un elemento del precio de venta, en unión del material nacional, mano de obra, gastos generales y beneficio. Asimismo, se hará constar la cantidad total de materia prima extranjera que contiene el producto terminado que se importa, con objeto de que la relación precio/cantidad sea concordante con la base declarada.

b) Fotocopia de la factura de compra del material extranjero, con la referencia de calidad y precio, así como, en su caso, una muestra de tal material.

c) Obligación documental suscrita por persona que ostente la representación legal del fabricante vendedor en la que se acepte el compromiso de aportar cuantos datos complementarios fuesen reclamados por los Servicios de Aduanas, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo III de la Ley General Tributaria.

Cuando no exista conformidad entre la base declarada por el importador y la estimada por la Aduana, ésta promoverá la oportuna incidencia, conforme a las normas de carácter general que se establecen en el siguiente epígrafe.

En la fijación de la base imponible a efectos del Impuesto de Compensación de Gravámenes Interiores, se tendrá en cuenta lo previsto en el Decreto 2169/1964, de 9 de julio (artículo 4.º, 5).

7. Documentación exigible, trámite de la misma y actuación de la Administración fiscal para establecer la base imponible

7.1. Norma general.—El precio normal de las mercancías importadas será establecido por las Administraciones de Aduanas de acuerdo con las reglas desarrolladas en la presente Circular y constituirá la base imponible. En su consecuencia, de conformidad con lo establecido en el apartado uno del punto decimocuarto de la Orden del Ministerio de Hacienda de 24 de diciembre de 1971, todo importador de las mismas deberá suscribir, a efectos de su presentación ante la Oficina de la Renta en que tenga lugar el hecho imponible, cumpliendo las instrucciones que acompañan al impreso y con independencia de los restantes documentos aduaneros reglamentariamente exigidos, el denominado «declaración del valor en Aduana de las mercancías importadas», extendido en tres ejemplares, uno de los cuales, con posterioridad a su registro y numeración, será entregado a la persona que tramite el despacho en la Oficina de la Renta, a fin de que sea devuelto al importador para que lo conserve a disposición de los funcionarios de la Administración durante el plazo de cinco años que, a efectos de prescripción, establece la Ley General Tributaria.

En general, la presentación será obligada en todos los casos en que deben declararse mercancías en régimen comercial, incluyendo en tal concepto las libres de derechos, las sujetas a derechos específicos y las que disfruten de regímenes suspensivos.

7.2. Excepción.—No será preceptiva la presentación de la declaración de valor en las importaciones que, no constituyendo expedición comercial, se realicen por viajeros o por vía postal, así como para aquellas mercancías objeto de operaciones de tráfico en las que esté establecida la excepción (carnet E. C. S., A. T. A. o semejantes) o pueda establecerse en el futuro. En las expediciones que revistan carácter comercial, cuando el elemento «precio» no exceda de 25.000 pesetas, el sujeto pasivo no cumplimentará la declaración de valor en el impreso sujeto a modelo, sino que la formulará utilizando la factura del proveedor, mediante diligencia debidamente firmada, con el fin de que los datos contenidos en aquel documento, a efectos de su comprobación, queden autenticados para la determinación del valor en Aduana.

El régimen de excepción a que se refiere el presente apartado podrá dejar de aplicarse cuando, a juicio de la Administración de Aduanas, y en virtud de apreciación de circunstancias de habitualidad, reiteración, cuantía u otras análogas,

sea presumible un propósito de eludir la aportación documental mediante fraccionamiento de los envíos. Asimismo, si el Servicio de Valoraciones de la Aduana o el Inspector-vista estimaran que la mercancía cuyo despacho se solicita tiene un valor en Aduana distinto al pretendido por el importador, quedará éste obligado, a requerimiento de la Administración, a presentar los tres ejemplares de la declaración de valor, cumplimentados totalmente, con expedición por aquélla de la correspondiente hoja de incidencias.

7.3. Declaración de valor y otros documentos.

7.3.1. Principio.—La «declaración del valor en Aduana de las mercancías importadas» (anexo 1) contiene los actos, elementos y valoraciones consiguientes a la determinación de la base imponible —precio normal— y constituye, entre otros, y en unión de las subsiguientes aclaraciones que puedan ser requeridas por la Administración, uno de los antecedentes documentales preceptivos que es preciso poner de manifiesto ante la Aduana, de acuerdo con las facultades que contempla el artículo 104 de la Ley General Tributaria y con la que, a cualquier efecto, precisa el apartado 4 del artículo 102.

En el caso de que la especificación comercial de las mercancías requiera más espacios de los reservados en el apartado (V) de la declaración, se unirán a ésta las hojas que sean necesarias debidamente diligenciadas por la Aduana en el momento del registro.

Para cumplimentar los datos exigidos en la declaración de valor, los firmantes de las mismas observarán, y la Administración exigirá, las instrucciones contenidas en el anexo 1 bis, con especial atención en la exactitud a la referencia al número del censo de identificación fiscal.

7.3.2. Antecedentes documentales a unir.

7.3.2.1. Factura.—Según establece el apartado dos del punto decimotercero de la Orden del Ministerio de Hacienda de 24 de diciembre de 1971, como antecedente obligado, y conjuntamente con la anterior declaración, habrá de presentarse en justificación del precio contractual la factura o facturas comerciales definitivas de compra, en original o en copia simple requisitada como auténtica por la Aduana. Su estructura no está sujeta a modelo, por lo que podrá adoptar las formas usuales en el comercio, pero deberá expresar, al menos, los datos que se enumeran seguidamente, salvo que, atendidas las circunstancias de cada caso, el Administrador de la Aduana pueda dispensar la expresión de alguno de ellos. Los nombres o razones sociales y domicilios del vendedor y comprador, la cantidad, denominación precisa y precio unitario de la mercancía, precio total, forma y condiciones del pago y de la entrega, con precisión en cuanto al lugar en que 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 vinieran 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.

La presentación de la factura comercial definitiva es obligatoria en todas las importaciones que tengan carácter de expedición comercial, aunque, por su cuantía, según el apartado 7.2, estén dispensados de la presentación de la declaración de valor. En este supuesto, al comprobar las facturas, el Servicio de Valoraciones estampará, si procediera, diligencia acreditativa de la cuantía del ajuste ya establecido que sea aplicable, para que se tenga en cuenta posteriormente al practicar la correspondiente liquidación. Los envíos por paquete postal o por etiqueta verde que no constituyan expedición comercial se valorarán con arreglo a la factura de adquisición que pudiera presentar el receptor o, en su defecto, por el valor declarado en el paquete o en el documento de transporte, siempre que, a juicio de la Aduana, sea aceptable la valoración resultante; si no lo fuera, aplicará el que sea procedente de acuerdo con los antecedentes que posea de mercancías idénticas o similares.

7.3.2.1.1. Excepción.—No será preceptiva la presentación de factura en las importaciones de mercancías en régimen de consignación, consideradas en el apartado 6.9 de la presente Circular, dada la índole de este tipo de operaciones.

7.3.2.2. Hoja de desglose de valores.—La hoja de desglose de valores a que hace referencia el apartado tres del punto decimotercero de la Orden del Ministerio de Hacienda de 24 de diciembre de 1971 se presentará, en los casos considerados por la citada Orden, por duplicado, y con arreglo a modelo (anexo 2), que será suscrito por el propio firmante de la declaración de valor y con cargo a la misma.

7.3.2.3. Otros documentos.—El importador está facultado para unir a la declaración de valor, en original o copia autenticada, 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 y las circunstancias que, en su caso, hayan determinado los descuentos generales o especiales. 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 precio normal.

7.3.3. Condiciones del firmante de la declaración de valor.—El firmante de la declaración del valor en Aduana será precisamente el importador o la persona que legalmente lo represente. Hará constar su nombre y dos apellidos, así como el número del documento nacional de identidad, pasaporte o documento análogo que acredite la personalidad del firmante. Igual condición reunirá el firmante de la hoja de desglose.

7.3.3.1. Autenticidad de la firma.—La autenticidad de la firma correspondiente a la persona que ha de suscribir los documentos sujetos a modelo y que quedan reseñados en los apartados anteriores, será contrastada mediante ficha igualmente sujeta a modelo, en la que se hará constar, en todo caso, el número del Censo de Identificación Fiscal (número C. I. F.), en la forma establecida con carácter general para toda la documentación aduanera (anexo 3). En el supuesto de que se trate del propio titular, será reconocida al dorso mediante diligencia suscrita por el Jefe de los Servicios de Aduanas de la población de su residencia y, en su defecto, el reconocimiento será bancario. Serán registradas en el libro habilitado al efecto y las anotaciones y tramitación estarán a cargo, en las Aduanas donde exista, del Servicio de Valoraciones.

7.3.4. Distribución.—El documento a que se refiere el anexo 1, que estará numerado, así como los de los anexos 2 y 3, se entregarán por las Oficinas de la Renta a los Agentes y comisionistas de Aduanas y comerciantes interesados, así como a los Sindicatos y Cámaras de Comercio e Industria.

7.4. Comprobación e investigación.

7.4.1. Principios generales.—La comprobación administrativa de la base imponible alcanzará a todas las circunstancias, elementos, situaciones y valoraciones que configuren el precio normal de las mercancías, según la definición legal del valor en Aduana, y dará lugar a la práctica de los ajustes o de las rectificaciones consiguientes cuando, como resultado de tal comprobación, se establezca que dicho precio normal difiera de la base resultante en la declaración del valor en Aduana de las mercancías importadas suscrita por el importador.

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

a) Cuando el precio pagado o por pagar, según factura u otra aportación documental, sea inferior al precio usual de competencia.

b) Cuando se ponga de manifiesto que en el precio facturado por el vendedor existen descuentos especiales sin declarar, no concedidos con carácter de generalidad a todos los compradores del mismo nivel comercial y para igual cantidad de mercancía que la que ha sido objeto de transacción.

c) Cuando exista vinculación comercial, financiera o de otro género, directa o indirecta, entre el vendedor extranjero y el comprador nacional, que determine una repercusión sobre el precio pagado o por pagar, o dé lugar a prestaciones de servicios o a gastos comprometidos por el comprador en favor del vendedor, siempre que tales vinculaciones no hubieran sido totales o parcialmente declaradas o, habiéndolo sido, no se hubiera establecido aun por el Centro directivo el oportuno ajuste.

d) Cuando exista el percibo de un derecho o la existencia de una compensación de cualquier clase por la utilización de patentes, dibujos, modelos, procedimientos y/o marcas extranjeras de fábrica o de comercio y concurren las mismas condiciones que quedan expresadas al final del anterior párrafo c).

e) Cuando el momento de la valoración difiera de la fecha del contrato o, a falta de éste, de la fecha de la confirmación del pedido, en plazo superior al marcado como tolerancia del elemento «tiempo» en el apartado 1.2.1.

f) Cuando no se hayan incluido la totalidad de los gastos inherentes a la venta y entrega de las mercancías en el punto o lugar de introducción o cuando su cuantía sea superior a la que resulte expresada por el importador una vez efectuada la oportuna comprobación, de acuerdo con los antecedentes expresados en el siguiente apartado 7.4.2.1.

g) Cuando por la índole de la mercancía importada, como, por ejemplo, grandes instalaciones industriales, sea presumible la existencia de cláusulas de revisión de precios, o bien puedan existir gastos de ingeniería o de otros servicios no incluidos en el precio facturado.

h) Cuando la cantidad presentada al despacho no corresponda a la que sería necesario importar para disfrutar del precio facturado por el proveedor, sin perjuicio de las tolerancias señaladas en el punto quinto de la Orden del Ministerio de Hacienda de 24 de diciembre de 1971.

i) Cuando el nivel comercial real de la transacción, sea distinto del que implica el precio de la factura comercial.

j) Cuando el precio declarado como el pagado o por pagar sea falso o ficticio.

k) Cuando la mercancía proceda de saldos o liquidaciones de «stocks» y haya sido vendida en transacciones comerciales tales que, por sus condiciones, puedan suponer una desviación del precio usual de competencia de artículos idénticos o similares ofrecidos en circunstancias semejantes.

En los casos previstos en los párrafos c) y d), la rectificación deberá ser, cuando ya se hubiera fijado el «ajuste» y las circunstancias determinantes de éste no se hayan modificado, la consiguiente a la cuantía y forma del mismo, cuya referencia será objeto de mención expresa en la declaración de valor en Aduana.

Independientemente de los supuestos reseñados anteriormente, y a tenor de lo dispuesto en el apartado uno del punto decimonoveno de la Orden del Ministerio de Hacienda de 24 de diciembre de 1971, la existencia de liquidación provisional determinada por el disfrute del régimen de importación fraccionada o sometida a comprobación en destino dará lugar a la formulación de la «hoja de incidencias» que corresponda, de acuerdo con el procedimiento previsto en el apartado 7.4.2.5 y siguientes.

7.4.2. Tramitación administrativa de las declaraciones de valor en las Oficinas provinciales.

7.4.2.1. Presentación y registro.—Las Oficinas de la Renta habilitarán los oportunos libros para el registro de las declaraciones de valor, cuyos ejemplares, una vez diligenciados de número y fecha, tendrán el siguiente destino:

Ejemplar triplicado: Para entregar, de acuerdo con lo previsto en el anterior apartado 7.1, a la persona que tramite el despacho.

Ejemplar duplicado: Para ulterior envío al Centro directivo. A este ejemplar será unida la factura y toda la documentación documental que en su apoyo se formule.

Ejemplar principal: Para su unión a la documentación de adeudo (principal).

La presentación ante la Aduana podrá efectuarse, a efectos de facilitar el despacho de las mercancías, cuando el declarante lo considere oportuno, pero inexcusablemente antes de la diligencia de cierre de la puntualización, toda vez que para ello es requerida la constancia de su previa unión. No obstante, su comprobación por el Servicio de Valoraciones podrá efectuarse, con anterioridad o con posterioridad al citado acto, según determine la Administración de Aduanas, de acuerdo con las necesidades del Servicio.

7.4.2.2. Actos gestores.

7.4.2.2.1. El Servicio de Valoraciones iniciará la comprobación y, en su caso, la investigación del valor de los elementos del precio normal, examinando los términos de la declaración de valor y documentación unida y cotejándolos con los antecedentes generales o especiales que, entre otros, posea sobre:

a) Precios de mercancías idénticas o similares que ya hayan sido objeto de importación.

b) Precios en catálogos, tarifas de precios de exportación o documentos semejantes, tales como cotizaciones internacionales deducidas de publicaciones especializadas para las mercancías de que se trate o idénticas o similares.

c) Precios de reventa en el interior de mercancía idéntica o similar ya importada, con deducción del beneficio comercial bruto normal o usual en el sector comercial de que se trate y de los demás conceptos cifrables que no deban ser legalmente tenidos en cuenta en la determinación del precio normal.

d) Precio probable de venta en el interior de la mercancía objeto de importación, con deducción del beneficio comercial bruto normal o usual en el sector comercial de que se trate y de los demás conceptos cifrables que no deban ser legalmente tenidos en cuenta en la determinación del precio normal.

e) Precio efectivo de venta en el interior de la mercancía objeto de importación, con deducción del beneficio comercial bruto normal o usual en el sector comercial de que se trate y de los demás conceptos cifrables que no deban ser legalmente tenidos en cuenta en la fijación del precio normal.

f) Descuentos, rebajas, comisiones, corretajes, reducciones, cánones y percepciones en general que beneficien a compradores o vendedores o personas a los mismos asociadas directa o indirectamente y quo, según la práctica usual del comercio,

sean los normalmente concedidos o abonados para o respecto a la mercancía a importar u otras análogas o similares, en idénticas condiciones de entrega, de cantidad vendida, de nivel y de sector comercial.

g) Precio usual de competencia.

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

7.4.2.2.3. Del resultado del examen, cuando se estime que el precio normal puede estar representado por la base resultante puesta de manifiesto en la declaración de valor, se estampará en este documento simple diligencia que así lo exprese por el funcionario técnico correspondiente. Por el contrario, cuando existan discrepancias, unirá a cada ejemplar de dicha declaración el documento denominado «hoja de incidencias a resolver» a que hace referencia el apartado uno del punto decimonoveno de la Orden del Ministerio de Hacienda de 24 de diciembre de 1971 (anexo 4), en el que, con el carácter de acto previo de inspección, señalará e informará en relación con las que quedan puestas de manifiesto a la vista de la base resultante, a efectos de rectificación, y fundamento de las mismas, para llegar a la base imponible que se estime constituye el precio normal.

7.4.2.2.4. Llegada la práctica de reconocimiento y aforo, el Inspector-venta, con idénticas facultades que el Servicio de Valoraciones, podrá efectuar iguales requerimientos de comprobación e investigación, incluso extendiendo, si no existiera, hoja de incidencias. Igualmente, habida cuenta del acto preparatorio realizado por el Servicio de Valoraciones, determinará si, en cuanto a fijación de base se refiere, la comprobación está o no ultimada, para lo que, además de indicar en el encabezado de la hoja de puntualización reservado a «incidencias» la existencia de la misma, en el recuadro inferior de dicha hoja hará mención expresa de que se trata de «comprobación de base no ultimada en el reconocimiento y aforo».

7.4.2.2.5. Constancia de comprobaciones e incidencias: Liquidaciones ultimadas y sin ultimar.

Expresada en la hoja de puntualización la existencia de incidencias y asimismo la base estimada, cifrará el Inspector-venta, tanto en ella como en la hoja de incidencias, la diferencia resultante entre el supuesto expresado por el importador y el inherente a la comprobación. El importador, por sí o por medio de la persona que lo represente, será notificado, seguida y expresamente, en la hoja de incidencias de la base impositiva resultante de la comprobación, a fin de que haga constar si es o no aceptada. En caso afirmativo, la misma tendrá el carácter de ultimada y la liquidación subsiguiente será definitiva y revestirá esta condición a todos los efectos procesales.

En caso de no aceptación, estampará diligencia el sujeto pasivo o persona que lo represente, en virtud de la cual exista constancia de su deseo de formular alegaciones en el plazo máximo de treinta días, y, habida cuenta del carácter de comprobación no ultimada, la liquidación subsiguiente será provisional y como tal notificada, ingresándose la deuda tributaria consiguiente a la declaración del sujeto pasivo y garantizándole la diferencia entre los derechos ingresados y los que corresponderían de acuerdo con la base propuesta por la Administración.

A la vez que se notifica el derecho de formular alegaciones, se hará también la expresa y consiguiente a que, de no presentarse dentro de plazo, será declarada la caducidad y se procederá al ingreso de la garantía, sin perjuicio de que la liquidación no alcance el carácter de definitiva en tanto no transcurra, por ejercicio o caducidad, el plazo de dos años de actuación inspectora.

Cuando las alegaciones sean aportadas, previa unión a la hoja de incidencias, por el Servicio de Valoraciones o por el Inspector-venta, según respondan aquéllas a los respectivos momentos, serán o no aceptadas de acuerdo con propuesta razonada, haciéndose constar así, y cancelándose las garantías, en caso afirmativo, sin que la liquidación adquiera la condición de definitiva hasta que concurra la condición que se expresa en el apartado anterior. De no considerarse suficientes las alegaciones o de tratarse de la fijación de ajustes de la competencia de la Dirección General, ésta, previas las actuaciones pertinentes, transmitirá a la Aduana las instrucciones que

permitan la ultimación de la comprobación y la elevación a definitiva de la liquidación, siempre dentro del referido plazo de dos años, que quedará interrumpido por el ejercicio de requerimiento de ampliación de datos o cualquier diligencia comprobatoria, debidamente notificada al sujeto pasivo.

Las incidencias de que anteriormente queda hecha mención responden al concepto de «incidencias a resolver» (impreso azul).

Cuando como consecuencia de la actuación pertinente realizada por la Dirección General de Aduanas, ésta transmita a la Aduana instrucciones en las que, por haber comprobado la inexistencia de vinculaciones comerciales, procede dar la conformidad al valor declarado por el importador, tales instrucciones se harán extensivas a todas las incidencias formuladas por idénticas circunstancias a las que hubieran sido objeto de instrucción por el Centro directivo, cancelándose las garantías exigidas, sean anteriores o posteriores a dichas instrucciones.

En los despachos posteriores a tales instrucciones no se deberán plantear nuevas incidencias, si concurren circunstancias exactas a las de las incidencias resueltas conforme al párrafo anterior.

No obstante lo expresado en los dos párrafos precedentes, si la Aduana poseyera antecedentes fehacientes que pudieran estar en contradicción con la instrucción de la Dirección General o si obtuviera informaciones posteriores que así lo indicaran, lo comunicará sin demora al Centro directivo antes de cumplimentar la Orden y volverá a formular incidencias en despachos sucesivos, en tanto no reciba las nuevas instrucciones que correspondan.

7.4.2.2.6. Otras incidencias.

7.4.2.2.6.1. Incidencia ultimada (impreso rosa).—Las rectificaciones practicadas en virtud de omisión de seguro, transporte, ajuste ya establecido, diferencias de peso, gastos de descarga, error en la conversión a pesetas de valores expresados en moneda extranjera y, en general, las relativas a otros gastos o motivadas por equivocaciones y errores materiales comprobables en la documentación, no precisan confirmación del Centro directivo, ultimándose, en consecuencia, la comprobación por la Aduana y la liquidación subsiguiente será practicada y notificada como definitiva.

7.4.2.2.6.2. Incidencia indicativa (impreso blanco).—La comprobación de la declaración del valor en Aduana, ya sea por el Servicio de Valoraciones o por el Inspector-Visita, puede dar lugar a que se observe la existencia de indicios que hagan presumible la no concordancia del precio normal de la mercancía con la base expresada como resultante en la declaración de valor, pero sin que por el momento se posean elementos de juicio suficientes para cifrar la rectificación a que pudiera haber lugar; en tal caso, se hará mención de las causas presuntas en la hoja de incidencias, con la constancia expresa de que la comprobación no queda ultimada y que la liquidación reviste la condición de provisional, aun cuando su ingreso responda a la base declarada y no se exija prestación de garantía; de todo lo cual se efectuará la notificación reglamentaria en la hoja de incidencias, y en la de puntualización, además de indicar en el encasillado reservado a «Incidencia» la existencia de la misma, se hará mención en su recuadro inferior de que se trata de «comprobación de base no ultimada en el reconocimiento y aforo».

Durante el plazo de treinta días el sujeto pasivo podrá aportar las alegaciones que respondan a la incidencia planteada, que será sometida al Centro directivo tanto en dicho caso como en el de que no fuese atendido el requerimiento. La elevación a definitiva de la liquidación estará sometida a iguales características que cuando la incidencia es de las delimitadas como «a resolver».

7.4.2.2.6.3. Motivación de incidencias.—Será de obligado cumplimiento para las Administraciones de Aduanas que en la formulación de «hojas de incidencias» de cualquier clase se haga constar expresamente y con el mayor detalle posible los motivos que fundamentan la incidencia planteada.

7.4.3. Tramitación de las hojas de desglose de valores.—La presentación de la hoja de desglose deberá hacerse al mismo tiempo que la declaración de valor, salvo que el interesado careciera en tal momento de los datos necesarios para discriminar el correspondiente a cada una de las partes de una mercancía o conjunto de mercancías que constituyan en sí un elemento unitario desde el punto de vista comercial en la factura presentada. En tal caso solicitará un plazo a la Administración para presentar dicho desglose de valores que no podrá exceder de tres meses, contados a partir de la terminación de la descarga, de conformidad con lo previsto en el artículo 108 de las Ordenanzas, según redacción de la Orden del Ministerio de Hacienda de 23 de julio de 1963.

Uno de los ejemplares se unirá al duplicado de la declaración de valor y el otro al principal.

Cuando no se hubiera presentado hoja de desglose por considerar el importador que la mercancía constituye arancelariamente una unidad o si, presentada la misma, el Inspector-Visita estimara que el desglose debe ser diferente, el Administrador de la Aduana podrá conceder un plazo prudencial para la presentación de los valores discriminados, con autorización del levante de la mercancía, previa presentación de la garantía consiguiente.

7.5. Remisión de las declaraciones de valor al Centro directivo.—Los ejemplares duplicados de las declaraciones de valor, con la documentación a las mismas unidas, serán enviados periódicamente al Servicio Central de Valoraciones de la Dirección General en la forma y plazo que por la misma se encuentren previstos.

7.6. Gestión fiscal de la competencia de la Dirección General de Aduanas.

7.6.1. Colaboración en comprobación.—Los Servicios Centrales de Valoración, a la vista de los ejemplares duplicados de las declaraciones de valor, objeto de incidencia a resolver o indicativa, y con el carácter de actos de trámite preparatorios del definitivo de gestión de la Administración territorial de Aduanas en que se inició el despacho de las mercancías y que, en consecuencia, no deciden el fin del asunto, ni ponen término a la vía de gestión ni impiden su continuación, llevarán a cabo las actuaciones encaminadas a perfeccionar las comprobaciones de las valoraciones del hecho imponible, cuando la liquidación practicada tenga el carácter de provisional y, como tal, notificada reglamentariamente. Como consecuencia o resultado de las mismas, cursará a las Oficinas de la Renta las instrucciones consiguientes para complementar y ultimar la comprobación de la base imponible y efectuar la subsiguiente liquidación definitiva a que hubiere lugar, que será notificada reglamentariamente y que podrá coincidir o no con la provisional.

Los «ajustes» mencionados en el apartado dos del punto decimonoveno de la Orden del Ministerio de Hacienda de 24 de diciembre de 1971 serán aplicables a todas las importaciones en las que coincidan las mismas circunstancias que se tuvieron en cuenta para su fijación y la vigencia será ilimitada, en tanto que no varien aquéllas.

Los ajustes, en forma de porcentaje o de una cantidad fija por unidad de peso, cuenta o medida, si así fuera procedente, los establecerá la Dirección General, bien a instancia del importador, bien como consecuencia de citaciones para comparecencia efectuadas por la Administración central o provincial para la aportación de los datos necesarios conducentes a su determinación, bien por la actuación de la Inspección del Tributo, al reflejar en las actas reglamentarias los citados datos.

Las instrucciones a que den lugar estos ajustes se cursarán por el Centro directivo a aquellas Aduanas por las que, en principio, prevea el importador que se realizarán sus operaciones, enviándose, asimismo, una copia al interesado, quien deberá reflejar en sus futuras declaraciones de valor el porcentaje de incremento que se le haya señalado. El importador está obligado a poner en conocimiento de la Dirección General de Aduanas cualquier variación que se produzca en los elementos de hecho determinantes de los ajustes, con el fin de que aquélla pueda realizar las rectificaciones oportunas.

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

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

A efectos de la fijación de tales ajustes y a cualquier otro referido a su actuación relativa a la valoración del hecho imponible, los Servicios competentes de la Dirección General de Aduanas podrán formular requerimientos al sujeto pasivo de acuerdo con las facultades que prevé el artículo 104 de la Ley General Tributaria, y mediante notificación escrita, solicitando la documentación complementaria pertinente, debiendo la misma fijar el plazo máximo para el cumplimiento y con apercibimiento expreso de que, de no hacerlo, será declarada la caducidad del expediente de comprobación con la consecuencia de que, entre otras, se den instrucciones a la Oficina gestora para el ingreso de la cantidad a que hubiere lugar como consecuencia de la base imponible determinada por la Administración, todo ello sin perjuicio de que el sujeto pasivo pueda

ejercer los recursos procedentes al serle notificada la liquidación definitiva que se produzca.

También podrán practicarse actuaciones inquisitivas por escrito y con fijación de plazo, requiriendo de cuantas personas o Entidades tengan con el importador relación económica en condición de clientes o compradores de mercancías o servicios la información de antecedentes, conforme a lo prevenido en el artículo 111 de la Ley General Tributaria. Asimismo podrá solicitarse información de las autoridades, Corporaciones y demás Entidades que se relacionan en el artículo 112 de la repetida Ley.

7.6.2. Investigación.—De acuerdo con las facultades de que queda hecha anteriormente mención y cuando del examen de las declaraciones de valor que correspondan a liquidaciones definitivas los Servicios Centrales de Valoración aprecien la comisión de errores materiales o de hecho o deduzcan la presunción de la existencia de hechos desconocidos en el momento en que fué ultimada la comprobación, dispondrán que se proceda a la rectificación de oficio que considera el artículo 156 de la Ley General Tributaria o procederán a practicar las investigaciones precisas para aportar las pruebas que los acrediten y que permitan dictar acuerdo de revisión del acto administrativo consiguiente a la liquidación tributaria definitiva.

8. Infracciones tributarias y sanciones

8.1. De conformidad con lo establecido en el epígrafe 6.2 del apéndice VII de las Ordenanzas Generales de la Renta de Aduanas y de acuerdo con lo previsto en el artículo 79 de la Ley General Tributaria, constituyen infracciones tributarias de omisión las acciones u omisiones que tiendan a ocultar a la Administración, total o parcialmente, el exacto valor de las bases liquidables (ver artículo 53 de la Ley General Tributaria), mediante la presentación de declaraciones falsas o inexactas que no sean consecuencia de errores aritméticos.

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

8.3. Por su parte, en los términos del artículo 80 de la Ley General Tributaria, constituyen infracciones de defraudación las aludidas en el apartado 8.1 precedente, en las que concurren las circunstancias enumeradas en tal artículo.

La existencia de las expresadas circunstancias será establecida mediante acta de constancia de hechos, que se extenderá por triplicado, entregando un ejemplar al interesado, a quien se invitará a que lo suscriba con el Inspector actuario; los otros dos quedarán unidos a los ejemplares principal y duplicado de la declaración de valor como anejos al conjunto de la declaración tributaria.

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

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

8.4.2. No declarar, o hacerlo falsa o inexactamente, la existencia de descuentos, rebajas, bonificaciones o reducciones de cualquier clase que, de acuerdo con la declaración de valor, está obligado a consignar el sujeto pasivo; o bien no declarar que disfruta de un precio especial en virtud de su vinculación con el suministrador.

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

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

8.4.5. No declarar, o hacerlo inexactamente, la existencia de cánones o «royalties» por la utilización de procedimientos patentados, dibujos, modelos registrados o marcas extranjeras de fábrica o de comercio, relativos a las mercancías importadas

o a las que con ellas se obtengan después de su importación, bien por manipulación, transformación o incorporación a una fabricación nacional, y cualquiera que sea el método que se utilice para determinar la cuantía de la suma que revierte al suministrador de la mercancía importada e incorporada al proceso de fabricación.

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

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

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

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

8.5. De conformidad con lo previsto en la sección primera, capítulo VI, título II de la Ley General Tributaria, no constituyen infracciones tributarias las diferencias que puedan resultar entre la base liquidable deducida de los datos consignados en su declaración de valor por el sujeto pasivo y la que determine la Administración cuando, no existiendo falsedad o inexactitud, haya sido motivada tal diferencia por:

- Corrección del elemento tiempo.
- Corrección por nivel comercial.
- Corrección por aplicación del concepto del precio usual de competencia.
- En general, por otras correcciones motivadas por precios declarados no admisibles como elementos del valor en aduana, como consecuencia de vinculaciones comerciales, financieras o de otra índole igualmente declaradas.

8.6. Se recuerda, a efectos de lo establecido en los casos b) y d) del artículo 78 de la Ley General Tributaria (infracciones simples) que:

a) Deben ser proporcionados, por el sujeto pasivo, a la Administración, los datos, informes, antecedentes y justificantes prescritos por el artículo 35.2 de aquella Ley, y

b) Las personas a que alude el artículo 111.2 de la misma Ley están obligadas a suministrar a la Administración, a requerimiento de ésta, toda clase de datos, informes o antecedentes con trascendencia tributaria y deducidos de sus relaciones económicas con otras personas.

9. Normas derogatorias

La presente Circular anula, dejándola sin efecto alguno, la Circular 563 de esta Dirección General. Igualmente, al resultar en ella incluidos sus preceptos, queda anulado el Oficio-Circular número 151 de esta Dirección General de fecha 11 de enero de 1968.

10. Normas finales

Publicado en el «Boletín Oficial del Estado» de fecha 4 de junio de 1971 la adhesión de España al Convenio sobre el valor en aduana de las mercancías, firmado en Bruselas el 15 de diciembre de 1950, y establecido en el apartado 1.1 del apéndice VII de las Ordenanzas de Aduanas que el «valor en aduana» de las mercancías, a efectos de la liquidación de los tributos correspondientes, es su «precio normal»; concepto contenido en el citado Convenio, se considera obligado, a efectos de facilitar la interpretación de la definición del valor en aduana, integrar en la presente Circular los siguientes textos:

10.1. Recomendaciones del Consejo de Cooperación Aduanera (anexo 5).

10.1.1. Recomendación del 1 de junio de 1965 sobre la aplicación de la definición del valor.

10.1.2. Recomendación de 11 de junio de 1969 sobre la aplicación de las disposiciones del artículo III de la definición del valor y de su nota interpretativa 2.

10.2. Criterios emitidos por el Comité del Valor (anexo 8).

11. Norma transitoria

En tanto no existan disponibilidades de los impresos que respondan al texto de la presente Circular serán utilizados con las oportunas adaptaciones los establecidos conforme a la Circular número 563.

Lo que comunico a V. S.

Dios guarde a V. S. muchos años.

Madrid, 6 de junio de 1972.—El Director general, Manuel García Comas.

Sr. Administrador de la Aduana de ...

ANEXO NUM. 1. DECLARACION DEL VALOR EN ADUANA DE LAS MERCANCIAS. Apartado 7.3.1

<table border="1" style="margin: auto;"> <tr> <td style="padding: 2px;">CLAVE</td> <td style="padding: 2px;">ADUANA DE</td> </tr> </table>		CLAVE	ADUANA DE													
CLAVE	ADUANA DE															
DECLARACION DEL VALOR EN ADUANA DE LAS MERCANCIAS		REGISTRO														
PRESENTADA POR (1):		DECLARACION DEL VALOR N.º														
D. N. I. o PASAPORTE																
EN CALIDAD DE: <table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td style="padding: 2px;">C. N. E. J. o D. N. I.:</td> <td style="width: 50%;"></td> </tr> </table>	C. N. E. J. o D. N. I.:		<table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td style="text-align: center; width: 20px;">II</td> <td style="background-color: #cccccc;"></td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="padding: 2px;">1. (Nombre o Razón social) 2. (Domicilio, población, país)</td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="padding: 2px;">3. (Condición del Exportador)</td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="padding: 2px;">4. NOMBRE Y DOMICILIO DEL FABRICANTE:</td> </tr> </table>	II		1. (Nombre o Razón social) 2. (Domicilio, población, país)		3. (Condición del Exportador)		4. NOMBRE Y DOMICILIO DEL FABRICANTE:		FECHA: .. DOCUMENTO DE DESPACHO: AUTORIZACION DE IMP.: <table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 20%;">SECC.</td> <td>PARTIDA ARANC.º</td> </tr> <tr> <td> </td> <td> </td> </tr> </table>	SECC.	PARTIDA ARANC.º		
C. N. E. J. o D. N. I.:																
II																
1. (Nombre o Razón social) 2. (Domicilio, población, país)																
3. (Condición del Exportador)																
4. NOMBRE Y DOMICILIO DEL FABRICANTE:																
SECC.	PARTIDA ARANC.º															
IMPORTADOR NACIONAL	EXPORTADOR EXTRANJERO															
III CONDICIONES COMERCIALES QUE CONCURREN EN LA IMPORTACION:																
1. LIBRE COMPETENCIA <input type="checkbox"/>		2. Vinculación comercial: CLAVE <input checked="" type="checkbox"/>														
4. Vinculación derivada de los derechos de propiedad intelectual:		3. Vinculación financiera:														
5. Vinculación derivada de los derechos de propiedad industrial:																
6. Nivel comercial del importador/comprador:	7. Nombre o razón social y domicilio fiscal del intermediario entre importador y exportador:															
	C. N. E. J. o D. N. I.:															
8. Naturaleza, fecha y número del contrato o confirmación de pedido:	9. Fecha y condición de la entrega, previstas según el contrato:	10. Plazo y condiciones de pago:														
11. FORMA DE ENVIO: UNICO <input type="checkbox"/> FRACCIONADO <input type="checkbox"/>	13. AJUSTE FIJADO: N.º <input type="text"/>	FECHA <input type="text"/>														
12. Fecha y número de la factura definitiva o provisional que se une:	14. Variación de sus términos:															
15. Obligaciones y/o consecuencias económicas derivadas de la importación:		16. PRECIO: Firma: <input type="text"/> Revisable: <input type="text"/>														
IV REFERENCIAS DE LA MERCANCIA A IMPORTAR:	V 1. Especificación comercial detallada de las características de la mercancía:															
1. Designación genérica.																
2. Cantidad.																
3. Peso bruto, en kgs.																
4. Peso neto, en kgs.																
5. Clase y naturaleza del envase.																
6. Número de los mismos.																
7. País de origen.																
8. País de procedencia.																
	2. Documentación:															

VI DATOS PARA DETERMINAR LA BASE IMPONIBLE			TIPO DE CAMBIO:	
			DIVISAS	PESETAS
1-1. PRECIO SEGUN FACTURA.....				
1-2. DESCUENTOS o rebajas que disfruta el precio facturado con especificación detallada de su motivo o carácter:				
	Dedu- cidos	Sin dedu- cir		
1-2-1. Descuentos de carácter especial, a incluir:				
— por vinculación comercial.....				
— por comisiones deducidas.....				
— por pago anticipado.....				
— por retraso en el plazo de entrega, pactado.....				
— por descuentos circunstanciales.....				
— por muestras y propaganda.....				
— por otros motivos.....				
1-2-2. Descuentos de carácter general, admisibles:				
— por pronto pago (al contado).....				
— por cantidad.....				
— por nivel comercial.....				
— por otros motivos.....				
TOTAL				
2. GASTOS, a incluir:				
2-1. Comisión de compra.....				
2-2. Comisión de venta.....				
2-3. Gastos de transporte desde el lugar previsto en las condiciones de entrega hasta el punto o lugar de introducción:				
De a				
De a				
De a				
TOTAL				
2-4. Gastos de carga, descarga, transbordos, almacenaje, tránsitos, etc., en el extranjero.....				
2-5. Gastos de desatiba y descarga hasta muelle.....				
2-6. Gastos de seguro.....				
2-7. Derechos de importación e impuestos devengados en el extranjero y no reembolsables.....				
2-8. Gastos de documentos obtenidos en el extranjero.....				
2-9. Costo total de los embalajes.....				
2-10. Otros gastos.....				
TOTAL				
3. AJUSTE FIJADO POR LA D. G. de A.:				
Base de aplicación:, cuantía: %				
TOTALES PARCIALES:				
4. GASTOS, a deducir:				
4-1. Gastos de transporte y seguro interiores.....				
4-2. Gastos de asistencia técnica y montaje.....				
4-3. Intereses por pago diferido.....				
4-4. Otros gastos.....				
TOTAL				
BASE RESULTANTE DE LA DECLARACION				
VII	Solicito la unión de esta declaración al documento de despacho,			
 de de 19.....			
	EL IMPORTADOR: (Firma, antafirma y sello).			

ANEXO NUM. 1 bis. INSTRUCCIONES PARA CUMPLIMENTAR LA DECLARACION (apartado 7.3.1) DEL VALOR EN ADUANA DE LAS MERCANCIAS

CIRCULAR 681

INSTRUCCIONES PARA CUMPLIMENTAR LA DECLARACION DEL VALOR EN ADUANA DE LAS MERCANCIAS

Los espacios reservados para «CLAVE» o señalados con trazo grueso, serán cumplimentados por la Administración.

(1) Se hará constar el nombre y dos apellidos del firmante de la declaración, que deberá ser necesariamente el propio importador o persona que ostente su representación (Gerente, Apoderado, Jefe de Compras, etc.). Asimismo se expresará el número del Documento Nacional de Identidad del firmante o el del pasaporte, si fuese súbdito extranjero.

I. Se hará constar el número que, en el Censo Nacional de Entidades Jurídicas, corresponda al importador, si se tratara de personas jurídicas; o, si lo es física, el número del Documento Nacional de Identidad.

I-3. Se hará uso de este epígrafe cuando el comprador sea persona física o jurídica distinta del importador.

II-3. Especificar si se trata de fabricante, agente de compras, revendedor, etc., si este dato fuera conocido.

II-4. En caso de ignorarse esta circunstancia, se hará constar: «SE DESCONOCE».

III-1. Señalar con un aspa, en el recuadro en blanco, la circunstancia de concurrir la libre competencia que se contempla. Se considera como venta efectuada en libre competencia entre un comprador y un vendedor independientes la que reúna todas y cada una de las siguientes condiciones:

a) Que el pago del precio constituya la única prestación efectiva del comprador, entendiéndose como tal no sólo la derivada del cumplimiento de una obligación contractual, sino también cualquier otro tipo de prestación.

b) Que el precio convenido no esté influido por relaciones comerciales, financieras o de otra clase, sean o no contractuales, que pudieran existir, aparte de las creadas por la propia venta, entre el vendedor o una persona física o jurídica asociada en negocios con él y el comprador o una persona física o jurídica asociada en negocios con el mismo.

c) Que ninguna parte del producto que proceda de la venta, de la cesión ulterior o de la utilización de la mercancía, revierta directa o indirectamente al vendedor o a cualquiera otra persona física o jurídica asociada en negocios con él.

Se estimará que dos personas están asociadas en negocios cuando una de ellas posea un interés cualquiera en el comercio de la otra, o si las dos tienen intereses comunes en un comercio cualquiera, o si una tercera persona posee un interés en el comercio de cada una de ellas, ya sean estos intereses directos o indirectos.

La existencia de libre competencia puede determinar la posible inoperancia de los epígrafes II-2, III-3, III-4, III-5, III-13 y III-14.

III-2. Se hará constar, concretamente, y sin utilizar términos equívocos, la naturaleza de la vinculación comercial, contractual o de hecho, existente entre el importador/comprador nacional y el exportador/suministrador. Por ejemplo: Agente de distribución, agente de consignación, agente comercial por cuenta propia, concesionario o distribuidor exclusivo, exclusivista de hecho, etc.

III-3. Se hará constar si el importador/comprador es una firma relacionada directa o indirectamente con el exportador/suministrador por participación de capital, asociación de empresas, filial, sucursal, etc.

III-4. Se hará constar si, además del precio pagado o a pagar por las mercancías, conforme consta en factura, existe el compromiso de efectuar pagos al exportador/suministrador o a cualquiera otra persona, de alguna cantidad en concepto de derechos de autor o de reproducción.

III-5. Se hará constar si, además del precio pagado o a pagar por las mercancías, conforme consta en factura, existe el compromiso de efectuar pagos al exportador/suministrador o a cualquiera otra persona por el derecho de utilización de procedimientos patentados, dibujos o modelos registrados o marcas extranjeras de fábrica o de comercio, aun cuando la utilización se lleve a efecto después de la importación de la mercancía, incluso si ésta ha de sufrir una manipulación o transformación ulterior.

III-6. Se hará constar si el importador es fabricante, mayorista, detallista o usuario. Esta expresión se referirá al comprador efectivo de la mercancía, cuando el importador actúe como simple intermediario, utilizándose el concepto del epígrafe que resulte inoperante.

III-7. En el caso de que el propio importador esté vinculado, según el epígrafe III-2, se repetirá su nombre o razón social. Por el contrario, si el importador es comprador independiente del vendedor/suministrador, deberá cumplimentar este epígrafe con mención expresa del nombre y condición en la que actúa la persona física o jurídica que haya intervenido en la compraventa en representación del mencionado vendedor/suministrador, o en la del propio importador, cuando el intermediario fuese su agente de compras.

III-9. Se hará constar, además de la condición de entrega (franco fábrica, F. A. S., F. O. B., etc.), la fecha prevista contractualmente para la misma, si se trata de envío único, o la correspondiente a la entrega parcial que constituye la operación que se contempla, cuando se tratara de envíos fraccionados.

III-10. Se hará constar si el pago en todo o en parte, es anticipado, al contado o diferido, con expresión de los plazos.

III-11. Señálese con un aspa el concepto que corresponda.

III-12. Únicamente se admitirán facturas provisionales en los casos expresamente previstos en las normas reglamentarias.

III-13. Se hará constar el número de registro de salida y fecha del mismo que conste en la comunicación de la Dirección General de Aduanas, trasladando al importador el porcentaje de Ajuste o el reconocimiento de no haber lugar a incremento (por ejemplo: Comisión incluida en el precio pagado).

III-14. Se hará constar si las circunstancias puestas de manifiesto en su día por el importador y que fueron admitidas a los efectos del epígrafe III-13, han sufrido variación en el momento de la operación objeto de la declaración. De permanecer inalterables, se hará constar expresamente: «SIN VARIACION».

III-15. Se hará constar si, además del precio de factura, el importador/comprador efectúa prestaciones, realiza servicios o ha de satisfacer al exportador/suministrador alguna cantidad derivada o no de los conceptos incluidos en los epígrafes anteriores, directa o indirectamente, como consecuencia de venta, cesión ulterior o utilización de la mercancía importada, sean o no consecuencia de cláusulas contractuales. Constituyen ejemplos de algunas prestaciones: El estudio y prospección de mercados, gastos de asistencia a ferias y exposiciones, publicidad de la marca, servicio de garantía, etc.

Se hará constar, asimismo, la existencia de Contrato de Ingeniería, Contrato de Estudios, etc.

Asimismo se deberá declarar en este apartado la existencia de detengos por cánones, «royalties» o cualquier otra clase de derechos.

Cuando se trate de mercancías importadas en régimen de alquiler, así se hará constar, siendo de obligada presentación el correspondiente contrato, cuya unión se reseñará en el epígrafe V-2.

III-16. Señalar con un aspa en el recuadro en blanco que corresponda la naturaleza del precio facturado; es decir, si se trata de un precio firme y definitivo o de un precio provisional o revisable en virtud de estipulación contractual o no. En el segundo supuesto, la aportación documental consiguiente se unirá, con mención expresa, en el apartado V-2.

V-1. Constituyen ejemplo de especificación detallada:

En hilados: Su título, su acabado, su presentación.

En tejidos: Su nombre comercial, su composición, su calidad, el título de los hilos de urdimbre y trama, el ancho, el peso en gramos por metro lineal o metro cuadrado.

En relojes: La clase, material y calidad de la caja, su forma, tamaño de la máquina, acabado de la esfera, número de rubíes, dispositivo calendario, tipo del escape, marca.

En quínicos: Su composición, sus nombres comerciales, sus sinonimias, su calidad (USP, BP, BPC, NF, DAB, CODEX, técnica, veterinaria, medicinal, «feed grade», pura, para análisis, concentración, granulada, precipitada, etc.).

En siderúrgicos: Tipo de laminación, calidad, normas, composición química, aspecto superficial y embutición, recargos y deducciones y sus conceptos.

Etcétera.

Cuando se trate de importación temporal, después de la especificación se hará constar: «IMPORTACION TEMPORAL», reseñándose los justificantes correspondientes en el epígrafe V-2.

V-2. Se hará constar la documentación que se uno como ampliación, aclaración o justificación de cualquier extremo reseñado en los diversos epígrafes de la declaración o que puedan tener relación con los mismos.

VI. Se hará mención en el recuadro de «cambio» el que para vendedor conste en la última cotización semanal publicada por el Instituto Español de Moneda Extranjera e inserta en el «Boletín Oficial del Estado».

Las cantidades que resulten del cumplimiento de los respectivos epígrafes deberán sumarse a la consignada en virtud de arrastres anteriores. Asimismo será cifrado en la línea totalizadora el resultado de la adición, con la salvedad de que los conceptos del apartado VI-4, si los hubiera, constituirán siempre una cifra a restar para llegar a la cantidad final de la declaración.

Los apartados 1-2-3 («Descuentos por comisiones deducidas») y 2-2 («Comisión de venta») responden a un mismo concepto, por lo que solamente se deberá incluir la cantidad correspondiente en uno de los dos, que será en el apartado 1-2-1 cuando el importador sea el agente, representante, etc., del suministrador extranjero, y en el apartado 2-2 en el caso de que el importador sea comprador independiente y deba satisfacer una comisión al agente o representante. Tanto en uno como en otro caso, si existiera ya ajuste establecido por la Dirección General de Aduanas, sólo se hará figurar la cantidad que correspondiera incrementar por comisión en el apartado 3, haciendo referencia en el 1-2-1 o en el 2-2 de «apartado 3».

VI-1-2. Siempre deberá señalarse con un aspa el recuadro o recuadros que pongan de manifiesto los descuentos concedidos, cualquiera que sea la norma seguida en la facturación.

VI-1-2-1. En el caso de que el precio señalado en VI-1-1 sea el resultado de haber aplicado alguno o algunos de los descuentos que se especifican en el presente epígrafe, se hará mención de sus cuantías o forma de cifrarles en el espacio izquierdo y sus importes serán consignados en la columna de sumas parciales a fin de efectuar la adición de tales cantidades a la señalada en el epígrafe VI-1-1; de ser contrario el supuesto considerado, es decir, que la cantidad señalada en el VI-1-1 sea un precio bruto real, se especificarán los supuestos que concurren con expresión de su cuantía o forma de cifrarla en el mismo espacio izquierdo, pero sin llevar el resultado a la columna de sumas parciales. En la línea correspondiente a «descuentos circunstanciales» se incluirán, por ejemplo, el denominado «de lucha», el de «lanzamiento» o «introducción en el mercado», el de compensación de deficiencias en envíos anteriores, etc. En la de «otros motivos» se comprenderán, por ejemplo, los del epígrafe VI-1-2-2, cuando no reúnan las condiciones requeridas para su aceptación.

VI-1-2-2. En el caso de que el precio señalado en VI-1-1 sea el resultado de haber aplicado alguno o algunos de los descuentos que se especificaban, se hará mención de sus cuantías o forma de cifrarse, en el espacio izquierdo, pero sin llevar sus importes a la columna de sumas parciales; la línea correspondiente a «por otros motivos» se utilizará, cuando proceda, para expresar la depreciación por uso en las importaciones de automóviles, maquinarias y efectos usados, con tal de que el precio especificado en VI-1-1 corresponda al de la mercancía en estado nuevo. Los cálculos precisos para hallar la depreciación total serán estampados en el epígrafe V.

VI-2-1 y VI-2-3. Se hará constar en estos epígrafes las cantidades pagadas o por pagar por el importador/comprador a todo intermediario que haya intervenido en la compra de la mercancía, cualquiera que sea el lugar de su residencia y forma y moneda del pago, en concordancia todo ello con el dato reflejado en el epígrafe III-7.

VI-2-3. Se especificarán y cifrarán separadamente las distintas fases de transporte en territorio extranjero, si a ello hubiera lugar y en el supuesto de no estar incluidas en el epígrafe VI-1-1.

VI-2-9. Se especificarán y cifrarán los gastos reales ocasionados por compra, alquiler o arriendo de toda clase de envases y empaques, tanto exteriores como interiores, incluso los contenedores, en el supuesto de no estar incluidos en el epígrafe VI-1-1. Dentro del concepto de gastos deberán comprenderse los que se ocasionen en territorio extranjero por su retorno.

VI-3. Los ajustes a que se refiere este apartado han de ser establecidos por la Dirección General de Aduanas en virtud de los elementos de hecho que concurren en las importaciones, cuando se dé alguno de los supuestos a que se refieren los apartados III-2, III-3, III-4 y III-5. Su fijación podrá ser consecuencia de los antecedentes puestos de manifiesto con ocasión de la primera importación o con anterioridad a la misma, si así lo solicitara el importador al indicado Centro Directivo, u obedecer a la acción inspectora en su caso.

VI-4-1. Se hará constar la cuantía de estos gastos deducibles que se deban atribuir a la parte proporcional del recorrido en territorio nacional, cuando el precio expresado en VI-1-1 suponga la entrega en un punto del territorio nacional distinto del fronterizo.

VI-4-2 y VI-4-3. Solamente será admitida la deducción que se contempla, si figuran en la factura los datos a aquella inherentes y son concordantes con los estipulados en los consiguientes contratos, copia de los cuales podrá unirse a la declaración, condicionada, en todo caso, a que la cuantía esté comprendida en el precio expresado en VI-1-1.

VI-4-4. Constituyen ejemplo de este tipo de gastos no mencionados expresamente, los derechos e impuestos exigibles en territorio aduanero nacional, los gastos de despacho, arbitrios, tasas, etc., que deba satisfacer la mercancía por su entrada o estancia, si los mismos están comprendidos en el precio expresado en VI-1-1.

VII. Los datos consignados en esta declaración tributaria gozan de la presunción de ciertos, a tenor de lo previsto en el artículo 116 de la Ley General Tributaria, y de haberse producido acciones u omisiones que tiendan a ocultar, con arreglo a los mismos, la determinación del exacto valor en aduana, constituirán infracciones tributarias de las señaladas en aquella.

ANEXO NUM. 2. HOJA DE DESGLOSE DE VALORES. Apartado 7.3.2.2

ADUANA DE HOJA DE DESGLOSE DE VALORES			Agregada a la: D. V. n.º: DECLARACION DE ADEUDO N.º			
MERCANCIAS	PRECIO según epigrafe VI - 1.1	BASE RESULTAN- TE DE LA DECLARACION	Partida de orden	PARTIDA ARANCEL APLICADA	INCIDENCIA	
					SI	NO
		TOTALES:				

de de 19.....
EL IMPORTADOR. (Sello, anteloma y firma)

C I R C U L A R 881

INSTRUCCIONES PARA CUMPLIMENTAR LA HOJA DE DESGLOSE DE VALORES

Se cumplimentará por duplicado.

Será suscrita por la misma persona que lo haya hecho en la declaración del valor en aduana correspondiente a la mercancía objeto del desglose.

La utilización de este documento será preceptiva para aquellos casos en los que deba discriminarse la base imponible resultante de la declaración del valor en aduana y a fin de asignar a cada una de las subsiguientes partidas la parcial que corresponda.

La base discriminada que para cada partida arancelaria figure como «resultante», será establecida teniendo en cuenta el precio que se asigna a cada una de las mercancías como importe parcial del total de factura (epígrafe VI-1, 1 de la declaración de valor), así como la parte proporcional de los incrementos o deducciones que contiene la declaración del valor en aduana, excepto en lo que respecta a gastos de transporte, carga y descarga, en los que el reparto estará deducido del peso.

Los epígrafes enmarcados en líneas gruesas serán cumplimentados por la Administración.

ANEXO NUM. 1. FICHA DE RECONOCIMIENTO DE FIRMA. Apartado 7.3.3.1

Apellidos y nombre	TITULAR, APODERADO ○ GERENTE
Importador	
Su domicilio	Ciudad
Observaciones	Núm de Registro poder
FIRMA	de la autorización expresa
	N.º C. I. F.

DILIGENCIA DE RECONOCIMIENTO DE LA FIRMA DEL ANVERSO

ANEXO NUM. 4. HOJAS DE INCIDENCIAS. Apartado 7.4.2.2.3

ADUANA DE	D. V. n.º:
HOJA DE INCIDENCIAS A RESOLVER	
MERCANCIA:	
IMPORTADOR:	
DISCREPANCIAS QUE MOTIVAN LA INCIDENCIA Y SUS FUNDAMENTOS:	
SERVICIO DE VALORACIONES	
INSPECTOR VISTA ACTUARIO	
CUANTIA DE LA PROPUESTA DE AJUSTE O RECTIFICACION:	
DEL SERVICIO DE VALORACIONES	<p style="text-align: right;">Base resultante según D. V.: <input style="width: 100px;" type="text"/></p> <p>Incrementos parciales por: <input style="width: 100px;" type="text"/></p> <p>Cuántia de los incrementos: <input style="width: 100px;" type="text"/></p> <p>FECHA: <input style="width: 100px;" type="text"/> FIRMA: <input style="width: 100px;" type="text"/></p>
DEL INSPECTOR VISTA ACTUARIO	<p>Incrementos parciales por: <input style="width: 100px;" type="text"/></p> <p>Cuántia de los incrementos: <input style="width: 100px;" type="text"/></p> <p>Total general de los incrementos propuestos: <input style="width: 100px;" type="text"/></p> <p>BASE PROPUESTA COMO CONSECUENCIA DE LA ACTUACION: <input style="width: 100px;" type="text"/></p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin-top: 10px;"> <p>A de de 19.....</p> <p style="text-align: center;">EL INSPECTOR VISTA,</p> </div>

Fecha y firma

Fecha y firma

QUEDO NOTIFICADO de que la base propuesta asciende a la cantidad de pesetas, la que acepto a efectos de la consiguiente liquidación tributaria definitiva.

A de de 19.....

FIRMA DEL IMPORTADOR O DE QUIEN LO REPRESENTE,

NO ACEPTO la base propuesta, que asciende a la cantidad de pesetas, y quedo notificado de mi derecho a formular alegaciones ante esa Administración en el plazo de TREINTA días, a partir del siguiente al de esta fecha, así como de que, de no aportarlas dentro del mismo, será declarada de oficio la caducidad de este expediente, con la consecuencia del ingreso en firme de la cantidad que quedé garantizada representando la deuda tributaria consiguiente a la diferencia entre la cuantía de la base resultante de la declaración de valor y la propuesta por la Administración, todo ello sin perjuicio de que la liquidación continuará con el carácter de provisional, en tanto no se última la comprobación por ejercicio o prescripción.

A de de 19.....

FIRMA DEL IMPORTADOR O DE QUIEN LO REPRESENTE,

SI conforme el importador con la base propuesta, la liquidación de derechos será efectuada:
NO

Con INGRESO sobre valor de pesetas.

Con GARANTIA sobre valor de pesetas.

A de de 19.....

EL INSPECTOR VISTA,

Transcurrido el plazo previsto sin haberse formulado alegaciones, procede declarar la caducidad de este expediente, ingresándose seguidamente en firme la cantidad garantizada y, efectuadas que sean las notificaciones reglamentarias, resulta pertinente elevar a la Dirección General de Aduanas la declaración de valor y documentación unida, a fin de que, en el uso de sus facultades regladas, practique las actuaciones a que hubiera lugar.

No obstante V. S. acordará,

A de de 19.....

EL JEFE DEL SERVICIO DE VALORACIONES-

Conforme: EL ADMINISTRADOR,

Quedan unidas en esta fecha las alegaciones formuladas, que consisten en:

A de de 19.....

EL JEFE DEL SERVICIO DE VALORACIONES,

Del examen de las alegaciones, y sin perjuicio de que oportunamente se eleve a la Dirección General de Aduanas la declaración de valor de referencia y documentos a ella unidos a fin de que proceda a las actuaciones a que hubiera lugar en uso de sus facultades regladas, se propone a V. S.

la cancelación de la garantía, considerando que,
el mantenimiento

No obstante V. S. acordará,

A de de 19.....

EL JEFE DEL SERVICIO DE VALORACIONES,
Y/O EL INSPECTOR VISTA,

Conforme: EL ADMINISTRADOR,

ADUANA DE		D. V. n.º:
HOJA DE INCIDENCIAS ULTIMADAS		
MERCANCIA:		
IMPORTADOR:		
DISCREPANCIAS QUE MOTIVAN LA INCIDENCIA Y SUS FUNDAMENTOS:		
SERVICIO DE VALORACIONES	A de de 19.....	
	INSPECTOR VISTA ACTUARIO	
CUANTIA DE LAS RECTIFICACIONES DE LA BASE RESULTANTE DE LA D. V.:		
DEL SERVICIO DE VALORACIONES	A de de 19.....	
	DEL INSPECTOR VISTA ACTUARIO	

QUEDO NOTIFICADO de que la base rectificada asciende a la cantidad de pesetas, la que acepto a efectos de la consiguiente liquidación tributaria definitiva.

A de de 19.....
FIRMA DEL IMPORTADOR O DE QUIEN LO REPRESENTA

NO ACEPTO la base rectificada, que asciende a la cantidad de pesetas, y solicito la expedición de «HOJA DE INCIDENCIAS A RESOLVER», con prestación de la oportuna garantía y consiguiente liquidación provisional.

A de de 19.....
FIRMA DEL IMPORTADOR O DE QUIEN LO REPRESENTA

ADUANA DE

D. V. n.º:

HOJA DE INCIDENCIAS INDICATIVAS

MERCANCIA:

IMPORTADOR:

CAUSAS QUE MOTIVAN LA INCIDENCIA Y SUS FUNDAMENTOS:

SERVICIO DE VALORACIONES

A de de 19.....

INSPECTOR VISTA ACTUARIO

A de de 19.....

Queda sin ultimar la comprobación de la base imponible correspondiente a la declaración de valor del epígrafe, expresándose en la Hoja de Puntualización la oportuna diligencia de constancia.

A de de 19.....
EL INSPECTOR VISTA,

QUEDO NOTIFICADO de que queda sin ultimar la comprobación de la base resultante de la declaración de valor y del carácter de provisionalidad de la liquidación tributaria que se girará e ingresará con cargo a la misma. Asimismo, QUEDO NOTIFICADO de las causas de disconformidad y de mi derecho a formular alegaciones ante esa Administración en el plazo de TREINTA días a partir del siguiente al de esta fecha.

A de de 19.....
FIRMA DEL IMPORTADOR O DE QUIEN LO REPRESENTA,

Quedan unidas en esta fecha las alegaciones formuladas, que consisten en:

A de de 19.....
EL JEFE DEL SERVICIO DE VALORACIONES,

SI aportadas las alegaciones y sin perjuicio de proponer la elevación a la Dirección General de Aduanas de la declaración de valor de referencia y documentación unida a la misma, informo a V. S., en relación con dichas alegaciones que

NO

No obstante V. S. acordará.

A de de 19.....
EL JEFE DEL SERVICIO DE VALORACIONES,
Y/O EL INSPECTOR VISTA ACTUARIO,

Conforma:
EL ADMINISTRADOR,

ANEXO NUM. 5. RECOMENDACIONES DEL CONSEJO DE COOPERACION ADUANERA

Apartado 10.1

RECOMENDACION DEL CONSEJO DE COOPERACION ADUANERA DE 1 DE JUNIO DE 1965 SOBRE LA APLICACION DE LA DEFINICION DEL VALOR

Apartado 10.1.1

EL CONSEJO DE COOPERACION ADUANERA

Vista la propuesta del Comité del Valor,

Considerando:

— que las expresiones «conditions de pleine concurrence» y «open market», utilizadas en los textos francés e inglés, respectivamente, de la Definición del Valor y de sus Notas Interpretativas, se prestan en ciertos aspectos a interpretaciones divergentes;

— que estas interpretaciones podrían conducir a una falta de uniformidad en la determinación del valor en Aduana en los casos excepcionales en los que los precios son anormalmente bajos en relación con los de mercancías idénticas o similares;

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

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

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

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

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

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

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

(c) Con la reserva de lo dispuesto en el párrafo 4: El precio que es sensiblemente inferior a aquel al que se venden libremente mercancías idénticas por otros vendedores del mismo país, en el mismo momento y en cantidades iguales, a cualquier comprador situado en el país de importación al mismo nivel comercial que el comprador que se considera.

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

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

2. (a) Las disposiciones del apartado (d) del párrafo 1 sólo serán aplicables en el caso de que:

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

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

(b) Las disposiciones del apartado (e) del párrafo 1 sólo serán aplicables en el caso de que:

1.º No se disponga de los precios considerados como base de valoración en los apartados (c) y (d) del párrafo 1, o cuando

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

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

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

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

3.º La evolución de la técnica.

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

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

(b) Por consiguiente, las disposiciones de los apartados (c), (d) y (e) del párrafo 1 sólo se aplican en casos excepcionales y, en particular, para evitar la subvaloración en los casos de competencia desleal e impedir que se eludan los derechos por medio de precios o de contratos ficticios o falsos.

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

NOTAS:

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

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

RECOMENDACION DEL CONSEJO DE COOPERACION ADUANERA DEL 11 DE JUNIO DE 1969 SOBRE LA APLICACION DE LAS DISPOSICIONES DEL ARTICULO III DE LA DEFINICION DEL VALOR Y DE SU NOTA INTERPRETATIVA 2

Apartado 10.1.2

EL CONSEJO DE COOPERACION ADUANERA

Vista la propuesta del Comité del Valor;

Considerando:

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

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

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

— que una de las funciones del Consejo es la de asegurar la aplicación uniforme del Convenio sobre el Valor en Aduana de las Mercancías;

— que, pese al carácter facultativo de la Nota Interpretativa 2, es deseable llegar a una aplicación lo más uniforme posible del artículo III y de su Nota Interpretativa 2;

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Nota.—La terminología utilizada en la presente Recomendación está conforme con los textos de la Definición del Valor y sus Notas Interpretativas modificadas por la Recomendación de 7 de junio de 1967 del Consejo de Cooperación Aduanera sobre la modificación del Convenio sobre el Valor en Aduana de las Mercancías.

ANEXO NUM. 6. CRITERIOS EMITIDOS POR EL COMITÉ DEL VALOR DEL CONSEJO DE COOPERACIÓN ADUANERA

Apartado 10.2

CRITERIOS EMITIDOS POR EL COMITÉ DEL VALOR DEL CONSEJO DE COOPERACIÓN ADUANERA

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

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

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

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

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

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

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

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

Pregunta.—¿Cuál es la influencia sobre el valor en Aduana:

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

El Comité ha emitido el criterio siguiente:

(a) Descuento por pago al contado.

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

(b) Descuento por pago anticipado.

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

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

(c) Intereses por pago diferido.

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

IV. Rebajas por cantidad y rebajas progresivas.

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

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

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

Quinientas primeras toneladas: Sin rebaja.
Más de 500 toneladas, hasta 1.000: 4 por 100 para cualquier cantidad comprendida en este cupo.

Más de 1.000 toneladas: 8 por 100 para cualquier cantidad comprendida en este cupo.

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

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

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

Quinientas primeras toneladas: Sin rebaja.

Más de 500 toneladas, hasta 1.000: 4 por 100 sobre la cantidad que exceda de 500 toneladas.

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

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

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

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

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

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

Quinientas primeras toneladas: Sin rebaja.

Más de 500 toneladas, hasta 1.000: 4 por 100 de rebaja para la cantidad total.

Más de 1.000 toneladas: 8 por 100 de rebaja para la cantidad total.

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

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

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

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

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

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

(b) En circunstancias similares, tal «prima de fidelidad» sólo se concede a los clientes regulares y a reserva de restricciones que impone el vendedor al comprador y que coartan, por ejemplo, la libertad de este último para poder aprovisionarse de otros suministradores.

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

VI. Venta de «stocks» excedentes.

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

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

El Comité ha considerado que:

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

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

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

El Comité estima, en consecuencia, que:

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

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

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

VII. Precios sostenidos por «carteles» de venta.

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

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

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

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

(a) A base del precio de «cartel», o

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

El Comité ha estimado que la Definición de Bruselas:

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

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

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

Sin embargo, el Comité limita el alcance de estas disposiciones a las importaciones de mercancías para las cuales la intervención del «cartel» se limita al establecimiento de precios impuestos, para sostener un determinado nivel de los mismos, con respecto a todos los compradores independientes; en otros términos, dichas disposiciones no afectan a los precios llamados «de combate» o «de penetración», que adoptan determinados «carteles».

VIII. Flete aéreo. (Criterio suprimido en la 52.^a Sesión del Comité del Valor).

Preguntas: Cuando se importe una mercancía por vía aérea y el flete resultante sea más elevado que los gastos de transporte por cualquier otro medio, ¿deberá tomarse en consideración dicho flete a efectos de determinar el valor en aduana?

Cuando las mercancías se transporten por vía aérea más allá de la frontera del país de importación, ¿se deben repartir los gastos de transporte para determinar el valor en aduana de tales mercancías? En caso afirmativo, ¿sobre qué base habrá de efectuarse dicho reparto?

Con respecto al primer punto, el Comité estima que los gastos de transporte de las mercancías por vía aérea —o por cualquier otro medio que garantice una entrega rápida— constituye un elemento del precio normal que considera la Definición.

El Comité reconoce, sin embargo, que esta disposición puede presentar excepciones, si las permite la reglamentación nacional, en favor de determinados tipos de importación particulares, para las cuales el uso de la vía aérea sea fortuito o no confiera plusvalía alguna a la mercancía transportada, y siempre que el flete aéreo lo soporte, como regla general, el expedidor. Por ejemplo:

- Los paquetes familiares o los objetos de escaso valor que se envían en concepto de regalo de particular a particular; o
- Aquellas mercancías cuyo valor intrínseco no sea estimable, como, por ejemplo determinadas muestras.

Para estas diversas importaciones, que deben ceñirse a las condiciones que se acaban de indicar, parece apropiado considerar solamente los gastos correspondientes al transporte por tierra o por mar, que es la modalidad de transporte habitualmente utilizada.

Con respecto al segundo punto, el Comité emite el criterio de que debe efectuarse el reparto de los gastos de transporte. Sin embargo, tal reparto sólo puede ser aproximado.

Dos de los métodos utilizados a tal efecto han sido examinados y aprobados:

(a) El método del primer aeropuerto aduanero. Este método prevé que, cuando las mercancías se importen por vía aérea, el importe del flete que haya de incluirse en el valor en aduana deberá calcularse, según la tarifa en vigor, para la entrega de aquéllas en el primer aeropuerto aduanero del país de importación, situado en la ruta aérea regular, en el que las mercancías hubieran podido entregarse, salvo si el flete hasta el aeropuerto en que efectivamente se entregan resulta menos elevado, en cuyo caso es este último flete el que habrá de aceptarse.

(b) El método del reparto proporcional. Este método consiste en efectuar un reparto proporcional de los gastos de transporte aéreo, de acuerdo con las distancias recorridas más allá y más acá de la frontera geográfica del país de importación.

Solamente habrá que considerar, para la determinación del valor en aduana los gastos relativos a la parte del transporte que se haya efectuado más allá de la frontera geográfica del país importador, quedando excluidos los gastos correspondientes a la parte de transporte que se realice sobre el territorio de dicho país de importación.

Con objeto de asegurar una aplicación correcta y uniforme de dicho reparto, algunas Administraciones de Aduanas han establecido, en colaboración con las Compañías de navegación aérea interesadas, un cuadro indicador para cada línea aérea, de los porcentajes de distancias sobrevoladas fuera del territorio del país de importación.

IX. Sociedades de compras en común.

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

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

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

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

El Comité estima que la comisión obtenida por la Sociedad de compras en común es una comisión de compra que se paga al Agente comprador residente en el país de importación como remuneración por servicios prestados, que son función del hecho de que las mercancías se adquieren en el extranjero, y que además son necesariamente anteriores a la declaración de importación a consumo. Las mercancías han sido escogidas, pídas

y acondicionadas de acuerdo con las exigencias del importador, antes de su declaración a consumo, y como consecuencia de estos diversos servicios adquieren un valor superior para dicho importador. Por todo ello, la totalidad de dicha comisión deberá incluirse en el valor en aduana de las mercancías a que se refiera.

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

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

El pago de dicho canon puede constituir una condición de la venta y asimismo puede tener lugar bien a la importación del artículo, bien en los estados ulteriores de su historia comercial.

El referido canon puede pagarse al exportador o a un tercero que resida en el país de exportación o en cualquier otro país extranjero, o, incluso, a un tercero que resida en el país que importa el producto.

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

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

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

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

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

XI. Mercancías averiadas.

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

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

No se trata, en principio, de valorar el daño sufrido por las mercancías, sino más bien de determinar el valor de tales mercancías en su estado de avería. En la práctica, sin embargo, cuando estas mercancías constituyen el objeto de una venta «bona fide» y el precio original pagado o por pagar hubiera podido aceptarse como base de valoración, aplicando la nota interpretativa 5 del artículo I de la Definición, dicho precio, deducción hecha del importe de la indemnización comercial obtenida por el comprador como compensación de la disminución de valor de las mercancías a consecuencia del daño padecido —pero excluyendo cualquier indemnización destinada a compensar la disminución de beneficios—, podrá aceptarse sin inconveniente como base de valoración de las mercancías averiadas.

La circunstancia de que el comprador no haya obtenido indemnización comercial alguna por el daño no justifica que se establezca automáticamente una valoración sobre la base del precio pagado o que haya de pagarse; pero en este caso, será necesario investigar las razones por las cuales no se concedió la indemnización —en particular si el importador pagó un precio inferior, corriendo el riesgo de un daño, en la expectativa

de obtener un mayor beneficio— y determinar si, como consecuencia del daño sufrido las mercancías de que se trata tienen un valor realmente inferior al precio pagado por el comprador.

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

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

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

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

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

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

XIII. Mercancías que se importan a través de puertos francos o zonas francas.

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

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

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

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

XIV. Operaciones de trueque y de compensación.

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

El Comité estima que las operaciones de trueque y los intercambios compensados no constituyen «a priori» ventas efectuadas en condiciones de libre competencia entre compradores y vendedores independientes, tal como se hallan previstas en el artículo II de la Definición. No se puede apreciar, sin embargo, si el precio estipulado es el normal más que basándose

exclusivamente en elementos de hecho, que sólo pueden deducirse de la comparación con los precios de libre competencia concertados para mercancías similares o, cuando no sea posible verificar dicha comparación, mediante el examen de las circunstancias particulares de cada caso.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

XVI. Caso referente a los «holdings» (Criterio suprimido en la 55.ª Sesión del Comité del Valor).

Pregunta: ¿Puede considerarse una venta como efectuada en condiciones de libre competencia entre un comprador y un vendedor independientes, cuando ambos pertenecen a un mismo «holding»?

El Comité ha expresado el siguiente punto de vista:

Una vez efectuada entre un comprador y un vendedor pertenecientes a un mismo «holding» debe ser considerada «a priori» como realizada entre dos personas asociadas en negocios comerciales, según el sentido del artículo II, apartado (2) de la Definición.

A efectos de establecer el valor en aduana, la existencia de una asociación como la que se indica, si bien justifica las precauciones particulares que se adopten sobre la aceptación del precio pagado o por pagar como base de valoración, no permite presumir, sin embargo, que dicho precio haya de ser necesariamente distinto del precio normal a que se refiere la Definición.

Cuando el precio estipulado esté influido por dicha asociación, deberá reemplazarse por el precio normal o ser ajustado en la medida que corresponda a la influencia comprobada.

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

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

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

El Comité emite el siguiente Criterio:

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

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

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

XVIII. Gastos de examen o de análisis.

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

El Comité ha tenido en cuenta las consideraciones siguientes:

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

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

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

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

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

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

(D) El artículo I (2), (b), de la Definición del Valor, dispone que para la determinación del precio normal se considerará que el vendedor soporta y ha incluido en el precio todos los gastos relativos a la venta. Está claro que los gastos de examen o de análisis que se derivan de las cláusulas del con-

trato de venta entran dentro de dicha categoría de gastos. No se trata de gastos relativos a la entrega —para los cuales, a diferencia de las disposiciones referentes a los gastos que son inherentes a la venta, la Definición introduce una reserva, al prever la entrega en el puerto o lugar de introducción del país importador—, tales como comprobación del peso o cantidad, exámenes exigidos por los Reglamentos sanitarios del país importador, etc.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

— Servicios gratuitos prestados bajo la garantía del fabricante.

Además, si el concesionario se obliga, en interés del fabricante, a garantizar, a través de su organización propia o de establecimientos elegidos o controlados por él, un servicio de conservación o reparación, procede que se considere, a efectos de determinar el valor en aduana, la medida en que los gastos

que aquél destina a tales fines exceden de los que cualquier revendedor estaría dispuesto a asumir en interés exclusivo de su propia organización.

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

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

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

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

Precios — Cebollas/Cwt.	Fecha del contrato	Fecha de expedición del país de origen	Fecha del despacho
1 335	28- 8-1954	Septiembre de 1954	1-10-1954
2 465	20- 8-1954	Septiembre de 1954	1-10-1954
3 445	31- 8-1954	Septiembre de 1954	1-10-1954
4 460	14- 9-1954	Inmediata	1-10-1954
5 365	1-10-1954	Enero de 1955	—
6 375	1-10-1954	Diciembre de 1954	—
7 390	1-10-1954	Noviembre de 1954	—
8 430	1-10-1954	Inmediata	—
9 450	1-10-1954	Ya en camino	—

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

El Comité expresó su punto de vista en la forma siguiente:

La Definición del Valor considera un contrato ultimado en el momento en que son exigibles los derechos de las mercancías que se entregan en dicho momento al comprador en el puerto o lugar de introducción del país importador.

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

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

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

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

El Comité ha tenido en cuenta las siguientes consideraciones:

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

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

(B) Como regla general, la valoración de toda mercancía que se importa deberá efectuarse teniendo en cuenta todos los gastos que acarree el suministro de cajas, recipientes y demás envases y material de embalaje, tanto interiores como exterior-

res, utilizados habitualmente para realizar la entrega de las mercancías en buen estado en el puerto o lugar de introducción en el país importador; habrá que agregar, igualmente, los gastos que origine la colocación de dichas mercancías en las cajas, recipientes, etc.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

El Comité ha emitido el criterio siguiente:

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

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

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

La aplicación de este criterio exige la necesidad de cerciorarse de que la diferencia de precios es sincera y de que se

halla conforme con las prácticas normalmente observadas en las ramas comerciales que se consideran.

XXIII.—Máquinas importadas para su alquiler.

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

El Comité ha emitido el siguiente criterio:

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

(a) Por cuanto no representa venta alguna.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

El Comité ha emitido el siguiente Criterio:

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

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

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

XXV.—Transporte marítimo: Contratos C. I. F., gastos de descarga y colocación en tierra.

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

El Comité ha emitido el siguiente Criterio:

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

(2) Pero una entrega como la que se indica da lugar a consideraciones de hecho que pueden depender especialmente de la naturaleza de las mercancías y de los usos que se observen en dicho puerto. En su consecuencia, no es posible suponer un punto uniforme de entrega que sea susceptible de servir como norma en todos los puertos de todos los países, para determinar si es necesario ajustar el precio previsto en un contrato C. I. F. dado.

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

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

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

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

El Comité ha tenido en cuenta las siguientes consideraciones:

(A) El artículo I de la Definición del Valor, exige, incluso en el ámbito de aplicación de su nota interpretativa 5, que las mercancías se valoren en el supuesto de que su entrega se realiza en el puerto o lugar de introducción del país de importación; o sea, simplificando, y por lo que afecta al presente caso, entrega «franco frontera».

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

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

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

XXVII.—Precios fijados por zonas.

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

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

Se entiende que cada precio es «franco frontera» y que los gastos que se produzcan posteriormente deberán pagarse por el importador. Las citadas reducciones tienen por objeto luchar contra la competencia de mercancías de otros orígenes, que se importen por puntos fronterizos más próximos a las zonas II o III, según los casos.

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

El Comité ha estimado, sobre la base de los datos precedentes, que por el hecho de que los tres precios anteriormente indicados hayan sido fijados en función de un elemento—el lugar de destino final—, que es ajeno a la Definición, cada uno de dichos tres precios deberá ajustarse, para situarlos en línea de conformidad con la noción del precio normal. Cabe hacer constar, sin embargo, que el precio fijado para la primera zona parece que es el que más se aproxima a dicha noción.

En la práctica, teniendo en cuenta consideraciones particulares de orden comercial y geográfico, cada uno de dichos tres precios o, incluso, su promedio, podría admitirse como base para la determinación del valor en Aduana.

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

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

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

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

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

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

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

- El fabricante percibe la misma suma: el precio cotizado al cliente, menos un 10 por 100.
- El cliente paga la misma suma: el precio que se le cotizó.
- El agente obtiene la misma remuneración: el 10 por 100 del precio cotizado al cliente.

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

Las cláusulas del contrato de agencia:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

(2) En caso afirmativo, ¿habrá de incluirse la totalidad o sólo una parte de dicho canon en el valor imponible? Por

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

ejemplo: ¿es atribuible una parte de dicho canon a los gastos de montaje?

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

El Comité ha emitido la siguiente Criterio:

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

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

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

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

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

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

El Comité ha emitido el siguiente Criterio:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

El Comité ha emitido el siguiente Criterio:

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

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

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

Por ser dicha estipulación ajena a la noción del precio normal que se contiene en la Definición, procede, a efectos de determinar el valor en Aduana del material industrial que se indica, y sobre la base de la Nota Interpretativa 5 del artículo I, que se añada a la suma total de factura el importe de la multa, que se había deducido del precio de convenio.

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

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

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

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

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

(a) Si las mercancías que se importan se venden directamente a los clientes en el país de importación, o

(b) Si las mercancías se entregan a los clientes en el país de importación, pero que, facturadas por la sucursal a la casa matriz, esta última las factura a su vez a los clientes?

El Comité ha emitido el Criterio siguiente:

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

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

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

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

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

(a) Un precio global, sin ninguna obligación complementaria relativa a la invención o a la idea incorporada en el artículo.

(b) Un precio condicionado a pagar al exportador, en una o en varias veces, un suplemento determinado, como contrapartida de la invención o de la idea incorporada en el artículo.

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

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

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

El Comité ha emitido el siguiente Criterio:

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

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

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

Caso (c): Este caso difiere del (b) en el sentido de que la entrega suplementaria del importador es pagadera a una tercera persona. Esta circunstancia no afecta de ninguna manera a la naturaleza de la compra, que, de hecho, recae siempre sobre un artículo único, cuyo precio global ha sido descompuesto por razones comerciales o financieras.

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

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

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

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

El Comité ha emitido el Criterio siguiente:

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

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

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

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

belgas, y si el tipo de interés es del 5 por 100 anual, el valor al contado de este canon—en el momento en que los derechos son

exigibles—será $250.000 \times \frac{100}{105}$; es decir, 238.095 francos belgas.

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

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

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

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

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

El Comité ha expresado el Criterio siguiente:

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

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

Además conviene referirse:

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

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

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

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

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

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

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

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

El Comité ha considerado que:

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

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

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

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

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

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

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

La venta considerada por la Definición de Bruselas es una venta en la que el pago del precio constituye la única prestación efectiva del comprador.

Como el precio pagado o a pagar por el importador en los casos (B) y (C) no es la única prestación efectiva del comprador, procede ajustar dicho precio.

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

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

marca e para productos con marca de los que no fuera distribuidor exclusivo.

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

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

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

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

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

Según estos contratos, los fabricantes de textiles:

- Obtienen informes detallados referentes al procedimiento patentado y el derecho a tratar los productos textiles por este procedimiento, que lleva aparejado la utilización de la preparación química importada.
- Obtienen el derecho a imponer en los textiles tratados la marca registrada, la que abarca tanto la preparación química importada como los textiles tratados por medio de esta preparación.
- Compran directamente a MF la preparación química vendida con la marca registrada.
- Pagan a la filial S un canon, calculado en función de la cantidad de textiles tratados con la preparación química importada.

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

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

El Comité ha considerado que:

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

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

Si el valor en Aduana se establece sobre la base del precio pagado a MF, aplicando la Nota Interpretativa 5 del artículo I, habrá que ajustar eventualmente este precio para tener en cuenta los diversos elementos que en la venta considerada están en disconformidad con el concepto del valor. Por consiguiente, es necesario determinar en qué medida habría sido

el precio distinto si el pago del mismo hubiera constituido la única prestación del comprador. En el caso considerado, las prestaciones efectivas del comprador están constituidas por el pago a MF del precio facturado y a S de un canon, que es función de la cantidad de textiles tratados con la preparación química importada. Es preciso, pues, determinar si una parte del canon se paga como contrapartida de una cláusula del contrato con valor propio, distinto e independiente del de la preparación química importada.

El pago del canon confiere a los compradores el derecho:

- De utilizar la preparación química vendida con la marca e importada para el tratamiento de los productos textiles.
- De aplicar para el acabado de los productos textiles el procedimiento patentado, que precisa el empleo de la preparación química importada.
- De aplicar en los productos textiles la marca, cuyo único objeto es el de indicar que han sido tratados por el procedimiento patentado, con la preparación química importada.

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

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

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

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

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

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

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

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

El Comité ha tenido en cuenta las consideraciones siguientes:

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

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

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

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

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

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

(i) Que fuera posible establecer las diferencias eventuales que existen entre las condiciones de la transacción considerada y las de la venta teórica prevista por la definición.

(ii) Disponer de los elementos necesarios para calcular los ajustes que, incrementados al precio pagado o por pagar, tuvieran en cuenta las diferencias señaladas en el párrafo (i) anterior.

(D) En lo referente a los discos a valorar:

(i) Las diferencias que existen entre las condiciones de la transacción considerada y las de la venta prevista por la Definición pueden expresarse por la influencia en el precio de los elementos tratados en los párrafos (a), (b) y (c) del apartado (B).

(ii) Los elementos de que trata el párrafo (a) pueden ser objeto realmente de una estimación por disco en el momento de la importación.

Los elementos del párrafo (b) corresponden, bien a la totalidad de los gastos estipulados para la ejecución y el registro de la obra —si los discos importados constituyen la totalidad de la tirada a partir de este registro—, bien a una parte de estos gastos— si el registro se utilizara posteriormente en nuevas ediciones.

Los elementos del párrafo (c) no se pueden determinar en el país de importación.

Teniendo en cuenta las consideraciones que preceden, el Comité ha estimado que el importe facturado no constituye una base suficiente para la valoración de los discos, que en caso de presentarse se debería basar en el criterio del producto probable de la venta.

Como los discos a valorar —lo mismo que los de otras marcas importadas por el editor— los vende el importador a los mayoristas, su valor en Aduana se establecerá de acuerdo con el precio cotizado a tales compradores. Hay que deducir de este precio:

- Un margen de beneficio bruto igual al que obtiene el editor en la reventa a mayoristas de discos comparables de otras marcas.
- Los gastos de entrega en el interior del país de importación y los derechos y gravámenes a la entrada, siempre que tales gastos, derechos y gravámenes no estén incluidos en dicho margen.

XXXIX.—Importaciones de aparatos automáticos alquilados.

Pregunta: Un fabricante extranjero, MF, de aparatos automáticos ha establecido en otro país extranjero una filial, MF-1, cuya misión consiste en alquilar estos aparatos en diferentes países, incluido el de importación, no destinándolos a la venta. Con este objeto, MF-1 ha creado una filial, I, en el país de importación, de la que uno de los Directores y varios técnicos y empleados son retribuidos por MF-1. La filial I está encargada de gestionar los contratos de alquiler entre los usuarios y el arrendador MF-1, así como de preparar la conclusión de aquéllos. Además, I se encarga de la entrega, instalación, garantía, inspección y conservación de los aparatos y del cobro de los alquileres por cuenta del arrendador MF-1.

Después de la firma del contrato de alquiler entre MF-1 y el arrendatario, el fabricante MF envía el aparato a la filial I, quien efectúa la importación y la entrega al arrendatario. El fabricante MF expide a su filial MF-1 una factura, en la que figura el nombre y dirección del arrendatario, y cuyo importe es satisfecho por la filial MF-1. Esta, a su vez, envía a su filial I una factura «proforma», expedida con fines puramente contables.

Los contratos de arrendamiento prevén el pago de un alquiler, calculado en función del uso que del aparato haga el arrendatario; es decir, del número de operaciones que registre un contador que lleva la máquina. Este alquiler, que no puede ser inferior a un importe mínimo establecido sobre una base semanal o mensual, es pagadero durante la vigencia del contrato, bien entendido que tal vigencia será la necesaria para realizar 120.000 operaciones o un período de diez años, si aquellas operaciones no se hubieran realizado en un plazo más corto.

Por consiguiente, la duración de empleo de cada aparato debe cubrir como mínimo 120.000 operaciones.

El contrato de alquiler estipula especialmente que el arrendador MF-1 se compromete:

- (a) a entregar el aparato en el domicilio del arrendatario;
- (b) a instalar el aparato;
- (c) a instruir gratuitamente por lo menos a uno de los técnicos del arrendatario;
- (d) a reparar o sustituir gratuitamente en cuestión de garantía las piezas defectuosas durante un período de tres meses contado desde la fecha de la instalación; durante los nueve meses siguientes el arrendador MF-1 se compromete a cambiar gratuitamente las piezas defectuosas, pero corriendo los gastos de mano de obra a cargo del arrendatario;
- (e) a asegurar el aparato contra el riesgo de incendios durante todo el período que comprenda el contrato.

El arrendatario se obliga a pagar:

- (1) una cantidad determinada por la instalación del aparato;
- (2) el alquiler previsto en el contrato;
- (3) el costo de las reparaciones y las sustituciones de piezas que no sean las previstas en el anterior apartado (d);
- (4) la conservación del aparato.

¿Cuál es el método aplicable para determinar el valor en Aduana de estos aparatos?

El Comité ha considerado que el precio facturado por el suministrador extranjero MF a su filial MF-1 no hay que tenerlo en cuenta para valorar los aparatos, tal como se importan, y el precio «proforma» que el arrendador MF-1 factura a su filial I, que no es un precio ofrecido como consecuencia de una venta, no se puede tomar como base de valoración. La mejor indicación para determinar el precio al que cualquier comprador podría adquirir uno de estos aparatos, tal como se importarían con ocasión de una venta efectuada en condiciones de libre competencia en el lugar de introducción del país de importación, la expresa el valor al contado de los alquileres previstos en el contrato durante el período estimado de utilización del aparato importado. Este valor al contado, con los necesarios ajustes, podrá servir para determinar el valor en Aduana del mencionado aparato.

En el caso particular que se examina, y a falta de otros datos, resulta razonable partir del supuesto de que el aparato realizara 120.000 operaciones y de que éstas se distribuirán uniformemente en diez años; por lo tanto, se podrá calcular el importe de los alquileres que sirven de base a la determinación del valor en Aduana.

No existe ningún motivo, al establecer el valor en Aduana, para deducir del valor al contado de los alquileres previstos un margen de beneficio para el importador I, porque su único papel es el de gestionar los contratos de alquiler y preparar su conclusión, no realizando, pues, más que una actividad comparable a la de un Agente de distribución. Tampoco podría admitirse la deducción de algún beneficio del arrendador MF-1, ya que en la venta hipotética considerada éste actúa como vendedor y el beneficio del mismo forma parte del precio.

Se puede admitir razonablemente que una garantía de doce meses —que incluye los gastos de mano de obra durante los tres primeros meses— no es anormal para esta clase de mercancías; por consiguiente, tampoco hay motivo suficiente para justificar un ajuste del valor al contado de los alquileres previstos relativo a las obligaciones que, en materia de garantía, prevé el apartado (d) de la pregunta.

El Comité ha emitido el criterio de que el valor en Aduana del aparato se debe considerar igual al valor al contado de la suma de alquileres que correspondan a 120.000 operaciones, disminuido en los gastos periódicos siguientes, distribuidos en partes iguales durante los diez años:

- (a) los gastos del seguro contra incendios del aparato;
- (b) los gastos administrativos comprometidos por la filial I (comprobación de los contadores, facturación, cobro de alquileres, pago de cantidades por cuentas de MF-1, etc.).

Del valor al contado que se obtiene de esta forma procede descontar a continuación:

- (c) los gastos que se refieren a la instrucción gratuita de los técnicos del arrendatario;
- (d) los gastos de transporte del aparato desde el puerto o lugar de introducción en el país de importación hasta los locales del arrendatario;
- (e) los gastos de despacho;
- (f) los derechos e impuestos exigibles como consecuencia de la importación del aparato.

XL.—Reducciones temporales de precios.

Pregunta: El distribuidor exclusivo de un fabricante extranjero importa detergente en polvo en envases destinados a la venta al por menor que llevan la marca de comercio del fabricante extranjero. El distribuidor exclusivo que vende a los mayoristas no está financieramente asociado con el fabricante extranjero.

Anteriormente se facturaban las mercancías al distribuidor exclusivo al precio de 20 unidades monetarias el paquete, y habiendo comprobado la Administración interesada que el contrato de distribución exclusiva no influye el precio, éste fue aceptado como base de valoración.

Un nuevo envío es facturado al precio de 16 U. M. el paquete, llevando los mismos la indicación «Vendido 4 U. M. más barato». Los paquetes que llevan dicha indicación son del tipo y de las dimensiones habituales.

Se ha comprobado a satisfacción de la Administración aduanera interesada que:

- el distribuidor exclusivo no realiza ningún gasto en interés del fabricante extranjero para asegurar la publicidad de las mercancías;
- la reducción de 4 U. M. indicada en los paquetes se aplica en todas las escalas de distribución, desde el fabricante extranjero hasta el consumidor;
- en el país de importación es práctica normal de los fabricantes nacionales de detergentes en polvo el reducir, de vez en cuando y por cortos períodos de tiempo, sus precios de venta al consumidor;
- la reducción de precio concedida por el fabricante extranjero coincide con esta práctica;
- el producto presentado en paquetes sin la indicación no se importa al mismo tiempo que los envíos en cuestión.

¿Puede aceptarse como base para determinar el valor en Aduana del envío citado anteriormente el precio de factura de 16 unidades monetarias por paquete?

El Comité ha considerado que:

Las mercancías de que se trata son importadas en virtud de una venta en la que el precio de 16 U. M. no está influido por el contrato de distribución exclusiva y en la que el distribuidor exclusivo no realiza ningún gasto para asegurar, en interés del suministrador extranjero, la publicidad de las mercancías. Habida cuenta de la situación competitiva creada por el hecho de las reducciones de precios practicados en ciertos momentos en el país de importación, nada permite presumir que el precio que se estima pudiera fijarse para las mercancías importadas, como consecuencia de la venta considerada por la definición sería más elevado. En su consecuencia, el precio normal de las mercancías a valorar no puede fundarse en un precio superior a 16 U. M., por la única razón de que el precio cotizado en ventas anteriores para mercancías similares (paquetes sin indicación) era de 20 U. M.

Por las razones que preceden, y teniendo en cuenta los hechos expuestos, el Comité ha emitido el criterio de que las mercancías que constituyen el envío de que se trata deben valorarse en 16 U. M. el paquete, con reserva de posibles ajustes a efectuar en virtud del artículo I (2) de la Definición.

XLI.—Mercancías que no se han vendido todavía en el momento de la valoración. Gastos de almacenaje ocasionados después del despacho.

Pregunta: El suministrador A, establecido en el país X, está representado en el país Y por la firma I, que actúa en nombre y por cuenta de A para la venta de sus productos a usuarios industriales. Las mercancías suministradas por A se envían por mar en expediciones de 10.000 a 12.000 toneladas, con destino al puerto P, en el país Z.

Por término medio, dos docavos aproximadamente de mercancías se transbordan en P a gabarras y se importan por vía fluvial en el país Y, para entrega directa a los compradores de este país, a los que se habían vendido antes de su llegada a P.

Cinco docavos de mercancías se almacenan en P, y después de venderlas se entregan directamente a los compradores del país Y en expediciones individuales.

El resto de las mercancías se envía inmediatamente por vía fluvial a diversos puertos interiores del país Y, donde después de su despacho se almacenan. Las mercancías se sacan de los almacenes y se entregan a los compradores a medida que se van vendiendo. Cada importación de mercancías destinadas a su almacenamiento en el país Y alcanza una cantidad que no excede de la que puede ser objeto de una venta individual.

Los precios de las mercancías se acuerdan libremente entre los diversos compradores y la firma I, la que, sin embargo, no está autorizada para vender por bajo de un determinado precio.

La cantidad a que asciende cada venta y el hecho de que las mercancías se entreguen directamente a los compradores desde P, o bien que se almacenen en P o en el país Y antes de venderse, no influyen ni en el precio cotizado por I ni en el precio mínimo exigido por A.

Los gastos de almacenaje producidos en el país Y los paga I y los carga a la cuenta de A, para deducirlos del producto de las ventas.

¿Cómo hay que establecer el valor en Aduana de las mercancías que se han vendido en el país Y después de su almacenaje en el mismo, y especialmente hay que considerar los gastos de almacenaje como elemento deducible para la valoración?

El Comité ha emitido el siguiente criterio:

Las mercancías almacenadas después del despacho para entregarlas a los compradores no han sido objeto de una venta en el momento de la valoración.

La mejor indicación del precio que se estima pudiera fijarse para estas mercancías en tal momento, como consecuencia de una venta conforme a la Definición, la representa el precio efectivamente cotizado por A, por intermedio de I, para mercancías idénticas entregadas directamente desde P a los compradores del país Y.

Resulta, pues, que en el caso que se examina los gastos de almacenaje no deben considerarse como un elemento deducible para la valoración.

MINISTERIO DE LA GOBERNACION

ORDEN de 16 de junio de 1972 por la que se desarrolla el Decreto de 15 de junio de 1972 y se reorganizan otros Servicios del Ministerio.

Hustrísimo señor:

El Decreto de 15 de junio de 1972 creó el Gabinete Técnico de la Subsecretaría, facultando a la vez a este Ministerio para reorganizar el Servicio Central de Recursos.

Por otra parte, se hace necesario introducir algunas modificaciones en la organización de determinados servicios del Departamento cuya importancia así lo requiere, de manera que se otorgue una concreta definición orgánica a los mismos y se eviten confusiones respecto al desempeño de las actividades que cada uno tiene encomendadas.

A tal fin, este Ministerio, obtenida la aprobación de la Presidencia del Gobierno, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 130.2 de la Ley de Procedimiento Administrativo, ha tenido a bien disponer:

Primero.—El Gabinete Técnico de la Subsecretaría tendrá a su cargo la Secretaría de Despacho del Subsecretario del Departamento y la Sección de estudio de asuntos que por dicha Autoridad se le encomienden.

Segundo.—El Servicio Central de Recursos se estructura en cinco Secciones con la denominación de Primera a Quinta y con una distribución funcional ajustada a lo establecido en el artículo 2.º del Decreto de 15 de febrero de 1968.

Tercero.—Se crea en la Inspección de Servicios y de Personal la Sección de Administración de Personal, a la que corresponden las funciones de gestión en materia de administración de personal.

Cuarto.—Se crea la Sección de Habilitación Central del Ministerio, dependiente de la Oficialía Mayor.

Lo digo a V. I. para su conocimiento y efectos.
Dios guarde a V. I.

Madrid, 16 de junio de 1972.

GARICANO

Hmo. Sr. Subsecretario del Departamento.

MINISTERIO DE TRABAJO

DECRETO 1645/1972, de 23 de junio, para la aplicación de la Ley 24/1972, de 21 de junio, en materia de cotización al Régimen General de la Seguridad Social.

Modificada la Ley de la Seguridad Social de veintiuno de abril de mil novecientos sesenta y seis por la Ley veinticuatro/mil novecientos setenta y dos, de veintiuno de junio, sobre financiación y perfeccionamiento de la acción protectora del Régimen General, se hace preciso dictar, conforme a lo previsto en el número uno de la disposición final quinta de la segunda de dichas Leyes, las disposiciones necesarias para la aplicación inmediata de la misma en materia de cotización.

En su virtud, a propuesta del Ministro de Trabajo, oída la Organización Sindical y previa deliberación del Consejo de Ministros en su reunión del día veintitrés de junio de mil novecientos setenta y dos,

DISPONGO

Artículo primero.—Uno. De conformidad con lo preceptuado en el número uno de la disposición final quinta de la Ley veinticuatro/mil novecientos setenta y dos, de veintiuno de junio, y en tanto se dicten las normas de desarrollo reglamentario, a cuya ulterior tramitación la misma se refiere, se aplicarán, en materia de cotización al Régimen General, las que se establecen en el presente Decreto.

Dos. También serán de aplicación en la indicada materia las normas de la Ley de la Seguridad Social a ella relativas que continúan en vigor, conforme a lo señalado en el número uno de la disposición final segunda de la Ley veinticuatro/mil novecientos setenta y dos y las disposiciones reglamentarias que las desarrollan.

Artículo segundo.—Uno. El tope máximo de la base de cotización, previsto en el número dos del artículo segundo de la Ley veinticuatro/mil novecientos setenta y dos, será, inicialmente de veinte mil pesetas mensuales. En los meses en que se cotice por las pagas extraordinarias de dieciocho de julio y de Navidad, dicho tope quedará ampliado hasta el doble de la indicada cantidad. Para tal ampliación se computará exclusivamente el importe de la paga extraordinaria de que se trate.

El Ministerio de Trabajo podrá autorizar el cómputo anual del tope de cotización para los trabajadores que tengan ostensible variación mensual de retribuciones. Tal autorización se otorgará a petición de los empresarios o trabajadores interesados.

Dos. El tope mínimo de la base de cotización será el que, habida cuenta de la edad del trabajador, corresponda a la cuantía del salario mínimo interprofesional vigente en cada momento. Dicha cuantía se aplicará en su integridad, cualquiera que sea el número de horas que se trabajen.

Artículo tercero.—Uno. Durante el período comprendido entre el uno de julio de mil novecientos setenta y dos y el treinta y uno de marzo de mil novecientos setenta y cinco, la base de cotización se entenderá dividida en dos partes.

La primera de dichas partes, o base tarifada, será igual al importe de la base que corresponda a la categoría profesional del trabajador en la tarifa de bases de cotización aprobada por Decreto seiscientos veintidós/mil novecientos setenta y dos, de veintitrés de marzo, o en las que se aprueben, en lo sucesivo, por el Gobierno, a propuesta del Ministerio de Trabajo, en sustitución de dicha tarifa.

La segunda parte, o base complementaria individual, será igual a la diferencia existente entre la cuantía total de las remuneraciones computables y el importe de la correspondiente base tarifada. Desde el uno de julio de mil novecientos setenta y dos hasta el treinta y uno de marzo de mil novecientos setenta y tres, la expresada diferencia no podrá exceder del ciento por ciento del importe de la expresada base tarifada.

Dos. Lo dispuesto en el presente artículo no será de aplicación a la cotización por accidente de trabajo y enfermedad profesional, cuya base de cotización se determinará de acuerdo con lo establecido en los números uno y dos del artículo segundo de la Ley veinticuatro/mil novecientos setenta y dos.

Artículo cuarto.—Uno. Durante el período comprendido entre el uno de julio de mil novecientos setenta y dos y treinta y uno de marzo de mil novecientos setenta y tres se aplicarán los siguientes tipos de cotización: