

identificación, órganos representativos, régimen de funcionamiento y facultades de dichos órganos, deberán ser legitimadas por Notario civil.

Quinto.—En la aplicación del Real Decreto de 9 de enero de 1981, a las Entidades de la Iglesia católica se procederá siempre de conformidad con lo establecido en el acuerdo sobre Asuntos Jurídicos entre la Santa Sede y el Estado español de 3 de enero de 1979.

Lo que digo a V. S.

Dios guarde a V. S. muchos años.

Madrid, 11 de marzo de 1982.—El Director general, Luis Apostua Palos.

Sr. Jefe del Registro de Entidades Religiosas, Sección Especial.

MINISTERIO DE HACIENDA

7585

CIRCULAR número 872, de 15 de marzo de 1982, de la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales, sobre valor en Aduana de las mercancías importadas.

La Circular número 824 de esta Dirección General, fecha 21 de septiembre de 1979 («Boletín Oficial del Estado» de 16 de octubre), dictó normas para la práctica de la valoración en Aduana de las mercancías importadas, comprendiendo en sus anexos las recomendaciones del Consejo de Cooperación Aduanera en esta materia (anexo I), los criterios emitidos por el Comité del Valor de dicho organismo (anexo 2), así como los estudios realizados por el citado Comité (anexo 4).

Asimismo, la Circular 839 de este mismo Centro Directivo, fecha 12 de mayo de 1980 («Boletín Oficial del Estado» del 20), publicada como complemento de la anterior, contiene la recomendación de 16 de mayo de 1979 del Consejo de Cooperación Aduanera, relativa a las formalidades aduaneras en materia de facturas comerciales y el estudio número 5 del Comité del Valor que trata de las importaciones por firmas asociadas.

Con posterioridad a la elaboración y publicación de las citadas Circulares, España ha aceptado las dos Recomendaciones de 16 de junio de 1981, del Consejo de Cooperación Aduanera, relativas, respectivamente, a la aplicación prioritaria de la nota interpretativa 5 al artículo I de la Definición del Valor y a la tolerancia en relación con el elemento tiempo, para la aplicación de la misma nota interpretativa. Por otra parte, el Comité del Valor ha emitido los criterios I, LI, LII y LIII, que versan sobre determinados problemas de valor en Aduana de las mercancías. Por último, se dispone de los Estudios del Comité del Valor números III A), que trata del valor en Aduana de sistemas automáticos de mando y de sistemas automáticos de control; VI, sobre directrices relativas a la conversión en moneda nacional de los importes expresados en divisas extranjeras para establecer el valor en Aduana, y VII, relativo al tratamiento aplicable a las cláusulas de compensación monetaria.

En consecuencia, como complemento de las normas establecidas en las expresadas Circulares, se publican con la presente los mencionados documentos.

RECOMENDACION DEL CONSEJO DE COOPERACION ADUANERA, DE 16 DE JUNIO DE 1981, RELATIVA A LA TOLERANCIA RESPECTO DEL ELEMENTO TIEMPO, PARA LA APLICACION DE LA NOTA INTERPRETATIVA 5 DEL ARTICULO I DE LA DEFINICION DEL VALOR

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

Vistos los artículos V y VI, b), del Convenio sobre el Valor en Aduanas de las mercancías, hecho en Bruselas el 15 de diciembre de 1950,

Vistos el artículo III, d), del Convenio que creó el Consejo de Cooperación Aduanera, hecho en Bruselas el 15 de diciembre de 1950.

Considerando:

— Que el precio a que se refiere el artículo I de la Definición del Valor es un precio que se estima pudiera fijarse en el momento en que los derechos de Aduanas son exigibles.

— Que, de conformidad con los Principios de Bruselas, la práctica de la valoración debe respetar en la medida de lo posible la realidad comercial.

— Que, en consecuencia, la Nota Interpretativa 5 del artículo I recomienda a las Administraciones de Aduanas admitir como valor de las mercancías importadas el precio pagado o por pagar en virtud de una venta «bona fide», a reserva de las precauciones apropiadas y de los ajustes indispensables.

— Que la fecha del contrato de venta no se corresponde, normalmente, con aquella en que los derechos son exigibles.

— Que el precio pactado por las mercancías importadas puede variar, según el momento en el que se hiciera el contrato comercial y, por este motivo, puede no corresponderse con el

precio que se estima pudiera fijarse en el momento establecido en el artículo I.

— Que el espíritu de la recomendación que se contiene en la Nota interpretativa 5 del artículo I de la definición implica, no obstante, una cierta tolerancia en relación con el elemento tiempo.

— Que esta situación puede dar lugar a interpretaciones diferentes sobre la necesidad de un ajuste del precio pagado o por pagar, cuando no se trata de un precio fijado en el momento a que se refiere el artículo I de la definición.

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

Recomienda a las partes contratantes del citado Convenio no efectuar, con ocasión de la valoración sobre la base del precio pagado o por pagar de conformidad con la Nota Interpretativa 5 del artículo I, ajuste alguno en función de las fluctuaciones del precio que se produzcan entre la fecha del contrato de venta y el momento de la valoración, siempre que el contrato de venta se perfeccione dentro de un plazo compatible con la práctica normal en la rama comercial de que se trate.

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

RECOMENDACION DEL CONSEJO DE COOPERACION ADUANERA, DE 16 DE JUNIO DE 1981, RELATIVA A LA APLICACION PRIORITARIA DE LA NOTA INTERPRETATIVA 5 DEL ARTICULO I DE LA DEFINICION DEL VALOR

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

Vistos los artículos V y VI, b), del Convenio sobre el Valor en Aduana de las mercancías, hecho en Bruselas el 15 de diciembre de 1950.

Visto el artículo III, d), del Convenio que creó el Consejo de Cooperación Aduanera, hecho en Bruselas el 15 de diciembre de 1950.

Considerando:

— Que el artículo I de la definición establece que el valor de las mercancías importadas con destino a consumo es el precio normal; es decir, el precio que se estima pudiera fijarse para estas mercancías, 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.

— Que la Nota Interpretativa 5 del artículo I de la definición recomienda a las Administraciones Aduaneras aceptar el precio pagado o por pagar, con ocasión de una venta «bona fide», como valor en Aduana de las mercancías de que se trate, a reserva de adoptar ciertas medidas y de realizar los ajustes necesarios.

— Que un valor determinado de conformidad con la Nota Interpretativa 5, tomando en consideración la tolerancia respecto del elemento tiempo que la misma prevé implícitamente, es una transposición práctica de la noción expresada por la definición.

— Que, para cierta clase de mercancías o para determinado tipo de transacciones, puede obtenerse también por cualquier otro método un valor de conformidad con la definición, aunque el valor que resulte quizá no sea idéntico al precio pagado o por pagar, convenientemente ajustado de acuerdo con la Nota Interpretativa 5, el cual puede considerarse como valor de las mercancías de que se trate, según los términos de dicha nota y, teniendo en cuenta, asimismo, la recomendación del Consejo de 1 de junio de 1985.

— Que la posibilidad de escoger entre la aplicación de la Nota Interpretativa 5 del artículo I de la definición u otro método de cálculo del valor en Aduana constituye una fuente de incertidumbre para los importadores, y perjudica la aplicación uniforme de la definición.

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

Recomienda que, cuando los elementos de hecho propios del caso que se trate permitan determinar un valor aceptable, según los términos de la Nota Interpretativa 5 —tomando en consideración la tolerancia respecto del elemento tiempo que la misma prevé implícitamente— se aplique dicho método y que las Partes Contratantes no determinen ni acepten valor alguno establecido por otro método.

Invita a las Partes Contratantes a que notifiquen al Secretario general su aceptación, así como la fecha a partir de la cual se propone aplicar la recomendación.

CRITERIO I

Bonificación sobre la tarifa de transporte marítimo

Pregunta: So ha concedido una reducción del precio sobre las tarifas del flete de «conferencia», según los términos de un contrato de fletamento relativo a la expedición de mercancías, destinadas a ser importadas a bordo de buques de la misma «conferencia», especialmente cuando se envían grandes cantidades de mercancías en expediciones sucesivas. En los casos en que el precio de factura no comprenda los gastos de transporte, ¿puede

admitirse dicha reducción para el cálculo de los gastos de entrega; a efectos de la valoración de las mercancías de que se trata, en virtud de la Nota Interpretativa 5 del artículo I?

El Comité ha expresado el criterio que dicha reducción es admisible para establecer el valor en Aduana, con la condición de que sea concedida a cualquier contratante que cumpla las condiciones requeridas por la «conferencia» y que el beneficio se transfiera al comprador de las mercancías.

CRITERIO LI

Pago de la prima del seguro en el país de importación

Pregunta: Un importador compra a un fabricante extranjero mercancías en condiciones franco fábrica. Encarga el transporte a un transitario del país de exportación, el cual paga los gastos de transporte; sin embargo, asegura las mercancías en una Compañía de Seguros de su propio país. ¿Debe incluirse en el valor en Aduana de las mercancías importadas la prima del seguro, que se paga en el país de importación?

El Comité ha expresado el siguiente criterio:

La Definición de Bruselas se refiere a un valor que comprenda todos los gastos relativos a la venta y entrega de las mercancías hasta el puerto o lugar de introducción en el país de importación. En la Nota Interpretativa 2 del artículo I se especifica que dichos gastos comprenden, entre otros, los de seguro. No tiene importancia que el mencionado seguro se contrate y pague en el país de importación o en cualquier otro.

CRITERIO LII

Valor en Aduana:

- De signos fiduciarios y monedas y de sellos de correos.
- De cheques de viaje y de títulos como, por ejemplo, obligaciones y acciones

Pregunta: Cómo debe determinarse el valor en Aduana en los casos siguientes:

a) Las mercancías importadas con signos fiduciarios o monedas. ¿Hay que tomar en consideración su valor nominal o su valor como papel impreso o metal trabajado?

b) Las mercancías importadas son sellos de correos o títulos (por ejemplo, acciones). ¿Deben valorarse en función de su valor nominal o del valor del papel impreso?

c) Se aseguran mediante el pago de una prima elevada, una partida de cheques de viaje por su valor nominal. ¿Debe tomarse en consideración la prima realmente pagada o no es necesario más que calcular un importe nominal, bastante menos elevado, destinado a cubrir su valor como papel impreso de cheques de viaje?

El Comité ha considerado los siguientes argumentos:

Circunstancias de la importación.—Los signos fiduciarios y las monedas pueden clasificarse en dos categorías, a saber:

- Los que se importan para ser objeto de curso legal o para otros usos monetarios.
- Los que se importan para colección.

Los billetes de banco y las monedas que pertenecen a la primera categoría pueden importarse por una fábrica de moneda o una imprenta adscritas a la Administración o, también, por una Administración o Institución delegada de Bancos o de Administraciones públicas extranjeras, con el fin de efectuar conversiones monetarias o para otros usos monetarios.

Los sellos de correos que se importan pueden tener, o no, curso legal y pueden, o no, haber sido emitidos por el país de importación. Pueden ser importados por un Organismo público con fines postales o importados con fines filatélicos.

Los cheques de viaje se importan generalmente por los Bancos y Organismos facultados para emitir o aceptar documentos de esta clase. Pueden importarse en blanco o una vez firmados.

Los títulos, como por ejemplo las acciones, se importan generalmente por Bancos u otras Instituciones facultadas. Raramente se importan como objetos de colección.

Seguro.—Los signos fiduciarios y las monedas que se importan para ser puestos en circulación de curso legal, o con otros fines monetarios, pueden, o no, ser asegurados por el importe total de su valor nominal. Los que ya tienen curso legal en el momento de la importación se aseguran, generalmente, por el importe total de su valor nominal.

Los sellos de correos que se importan con fines postales, los cheques de viaje y los demás instrumentos negociables, incluidos los valores mobiliarios, pueden, o no, asegurarse por el importe total de su valor nominal, según las circunstancias, sobre todo en el caso de los valores mobiliarios, según que puedan o no reemplazarse.

Los objetos importados para colección, normalmente se aseguran en función de su precio.

El seguro marítimo y aéreo suele cubrir los riesgos derivados del transporte desde el lugar de expedición hasta el lugar de destino. Las primas del seguro se fijan «ad valorem».

Tomando en consideración lo anteriormente expuesto, el Comité ha formulado el criterio siguiente:

Para determinar el valor en Aduana de las mercancías de esta naturaleza, es necesario establecer si han sido importadas:

- Para ser puestas en circulación o recibir curso legal, o con otros fines monetarios.
- Como objetos de colección.

En la primera hipótesis, el valor debe determinarse sin referirse a su valor nominal. Las mercancías deben valorarse como papel impreso o como metal trabajado.

Los bienes importados para colección deben valorarse como tales, refiriéndose al precio pagado o por pagar por los coleccionistas a los comerciantes, siempre que tal precio sea fiable. En caso de duda se recurrirá a un experto.

La prima del seguro, realmente pagado o por pagar, forma parte del valor en Aduana. No obstante, cuando el valor en Aduana deba determinarse en función del valor intrínseco de los bienes, es decir, cuando hay lugar a considerarlos como papel impreso o metal trabajado, el importe de la prima del seguro que debe incluirse se limitará al que sea aplicable a dicho valor intrínseco. Si fuera necesario, el importe de la prima que hay que sumar se podrá calcular a prorrata, a partir del importe de la prima realmente pagada, teniendo en cuenta el valor asegurado.

CRITERIO LIII

Importación de aparatos automáticos de clasificación postal

Pregunta: Una filial importa de su casa matriz un aparato automático de clasificación postal (lector-indicador de direcciones postales), que contiene un ordenador. Este aparato realiza la lectura óptica de los caracteres, así como la clasificación de las cartas, según su destino.

El ordenador está especialmente concebido para el funcionamiento específico del aparato importado. El programa suministrado con el aparato sirve exclusivamente para el funcionamiento de éste y no puede cambiarse por el usuario.

El precio del material y del programa se expresan separadamente en la factura del suministrador.

¿Cómo deben valorarse estas mercancías?

El Comité ha expresado el siguiente punto de vista:

Desde el momento en que se ha comprobado que el programa que se importa se ha concebido para cumplir una tarea específica y no puede cambiarse por el usuario, el valor del mismo debe incluirse en el del sistema completo (en este caso, el aparato), a efectos de establecer el valor en Aduana (ver apartado 6 del Estudio número 3 A).

ESTUDIO NUMERO III A

Valor en Aduana de sistemas automáticos de mando y de sistemas automáticos de control

SISTEMAS AUTOMATICOS DE MANDO

1. Los sistemas automáticos de mando, por regla general, forman parte integrante de una instalación industrial cuando ésta se entrega (por ejemplo, fábricas de papel, de cemento, sistemas de señalización para regular la circulación, centros telefónicos de conmutación, centrales de producción y de distribución de energía eléctrica) o de equipos, como por ejemplo, máquinas herramientas. Las instalaciones o equipos que ya están en servicio pueden, posteriormente, ser dotados de sistemas automáticos de mando.

2. Los sistemas de ordenadores que realizan uno o varios procesos o una o varias operaciones se conectan a las instalaciones o equipos a través de un material que asegura la entrada de los datos (por ejemplo, captores) o la producción de los mismos (transmitiéndolos, por ejemplo, a inversores o conmutadores).

3. Cuando un ordenador que se utiliza dentro de un sistema automático de mando es objeto de una valoración diferente, el método para valorarlo debe ser, en principio, el mismo para que los ordenadores que se destinan a otras finalidades.

TRATAMIENTO DE LOS PROGRAMAS Y DE LOS SOPORTES DE PROGRAMAS

4. El tratamiento de los programas y de los soportes de programas de los sistemas automáticos de mando depende del tipo de sistemas de que se trate y de la naturaleza del programa. En este sentido, se pueden distinguir tres clases de sistemas automáticos de mando:

— Los que comprenden ordenadores universales (que pueden utilizarse, por ejemplo, para trabajos de pago o de contabilidad durante la noche).

— Los que comprenden, ya sean ordenadores universales modificados para adaptarlos, exclusivamente, a funciones de mando específicas, ya sean ordenadores especialmente concebidos para funciones de mando específicas.

— Aquellos en los que el programa es parte integrante del sistema, por ejemplo, cuando está unido a éste por cables.

5. Los programas de sistemas automáticos de mando que comprenden ordenadores universales deben tratarse, por lo general, de la misma forma que los programas de aplicación del usuario. Sin embargo, es necesario resaltar que, a efectos de valoración, los programas especialmente concebidos para un proceso o una operación especiales, que no pueden ser objeto de modificación alguna por parte del usuario —con excepción de los relativos a los parámetros de explotación— sin anular la res-

ponsabilidad del suministrador en relación con el sistema, deben tratarse como si formaran parte de dicho sistema. Cuando el sistema automático de mando comprende un ordenador universal, se puede, entonces, distinguir:

a) Los programas especiales destinados a un sistema automático de mando, de conformidad con la definición anterior, cuyo valor debe incluirse en el del sistema.

b) La «lógica» ligada al material que necesariamente suministra el fabricante cuyo valor debe incluirse en el del material (ver las dos primeras frases del apartado 10 del Estudio número III).

c) Los soportes sobre los que se registran otros programas deben verse como los programas de aplicación del usuario.

6. Cuando se vende un sistema, conjuntamente con los soportes sobre los que se registran los correspondientes programas, a un precio global conforme con las disposiciones de la Definición, siempre que sean objeto de una valoración diferente según los términos del apartado 5, c), la suma de los valores atribuidos, respectivamente, al sistema y a los soportes, no debe sobrepasar el precio global, una vez deducidos todos aquellos elementos que, de conformidad con el apartado 21 del Estudio número III, no se deben incluir en el valor en Aduana de los soportes sobre los que se registran los programas.

7. Los soportes sobre los que se registran programas destinados a sistemas automáticos de mando que comprenden ordenadores, que no puedan utilizarse más que para determinadas funciones de mando, se tratarán según lo dispuesto en el apartado 5, a), del presente Estudio.

8. Los programas que forman parte integrante del sistema se consideran como si constituyesen un solo conjunto con la máquina y se tratarán en consecuencia.

9. Las importaciones de sistemas automáticos de mando pueden efectuarse por la misma clase de importadores que realizan las de material de informática; a saber: los usuarios, los importadores que desempeñan el papel de agentes del suministrador extranjero y los compradores/revendedores. Las consideraciones expuestas en los apartados 13 a 18 del Estudio número 3 también se aplican al caso de los sistemas automáticos de mando en la medida en que sean apropiadas.

Un elemento suplementario que pueda estar incorporado en el precio de un sistema automático de mando, pero que no forma parte del valor en Aduana del mismo, es el coste de la conexión a las máquinas que se van a dirigir (por ejemplo, el suministro de esquemas de cableado, de planes de coordinación, de organización y de mando).

SISTEMAS AUTOMÁTICOS DE CONTROL

10. Los principios anteriormente expuestos se aplican asimismo, cuando haya lugar, a los sistemas automáticos de control, que se limitan a suministrar informaciones, sin intervenir, no obstante, en el plano funcional.

Sistemas de este tipo se encuentran, por ejemplo, en las unidades de cuidados intensivos de los hospitales, donde aseguran una vigilancia permanente del estado psicológico del paciente, especialmente después de una operación quirúrgica importante.

ESTUDIO NUMERO VI

Directrices relativas a la conversión en moneda nacional de los importes expresados en divisas extranjeras para establecer el valor en Aduana

Introducción

1. Cuando los elementos que sirven de base para la determinación del valor en Aduana de las mercancías importadas se expresan en una moneda extranjera, ésta debe convertirse en moneda nacional.

2. A este respecto, la regla básica que debe seguirse está contenida en la Nota Interpretativa 4 del artículo I de la Definición. A continuación se establecen directrices más precisas.

Reglas generales

3. Si los elementos que deben considerarse para establecer el valor en Aduana se expresan en divisas extranjeras, la conversión en moneda nacional se hará al tipo de cambio oficial en vigor en el país de importación, en el momento en que los derechos son exigibles.

4. A los efectos de aplicar esta disposición, debe entenderse por «tipo de cambio oficial»: El tipo establecido por las autoridades monetarias, aplicable a las transacciones comerciales, y que es objeto de una cotización oficial por su parte. En caso de que las autoridades monetarias no establezcan tipos de cambio, éstos serán los comprobados en el mercado monetario del país de importación, que constituirán la solución sustitutiva más adecuada. Generalmente, estos tipos se comunicarán por medio de publicaciones oficiales y por los periódicos. Si no existen publicaciones de esta clase, los tipos de cambio pueden obtenerse en los bancos, en estas circunstancias, así como para los tipos de cambio que no se difunden más que de una manera limitada, la Administración de Aduanas puede tomar las medidas necesarias, para hacer saber a los interesados los cambios de las monedas que se utilizan más frecuentemente en la práctica (por ejemplo, mediante una circular administrativa).

5. Por razones de orden práctico, debe entenderse por tipo de cambio en vigor en el momento en que los derechos son exigibles, el último cambio que se conozca en el momento de la valoración.

6. En todo caso, el tipo que se ha de utilizar para la conversión deberá ser el cambio vendedor de las divisas para las transacciones comerciales.

Modalidades de aplicación en caso de variación fuerte de los tipos de cambio

7. En caso de variación fuerte del tipo de cambio, entre la fecha del contrato de venta de las mercancías que se van a valorar y el momento que debe tomarse en consideración para la valoración de las mismas, es posible que el valor en Aduana establecido de conformidad con el apartado 3, se aleje sensiblemente del precio que, en vista de los importantes acontecimientos monetarios, podría haberse obtenido por dichas mercancías en condiciones de libre competencia en el momento de la valoración.

Una situación de esta clase puede ilustrarse con el siguiente ejemplo:

El importador I, establecido en el país A, encarga vehículos automóviles en el país de exportación X. En el momento del pedido, la unidad monetaria MX del país de exportación X, en la que debe efectuarse el pago, tiene un valor igual a 100 unidades monetarias MA del país de importación.

En el intervalo entre el pedido y el momento de la valoración, la moneda MX se ha devaluado en un 10 por 100, por lo que, en el momento de la valoración, un MX vale a 90 MA.

Si el importe facturado en MX se convierte al cambio del día, es decir, un MX=90 MA, el total obtenido de esta manera se alejará, sensiblemente, de aquel que hubiera sido obtenido aplicando el cambio en vigor en el momento del pedido.

8. Lo mismo sucedería en caso de revaluación de la moneda extranjera.

9. En estos casos la primera cuestión es saber si el importe obtenido efectuando la conversión al cambio aplicable en el momento de la valoración corresponde al precio que se estima pudiera fijarse, según las disposiciones del artículo I de la Definición.

10. Cualquier decisión que se tome a este respecto, deberá no obstante, tener en cuenta consideraciones de tipo práctico, como la influencia del cambio de valor de la moneda sobre el precio que pida el suministrador de las mercancías.

Volviendo al ejemplo, se trataría de saber si el exportador de vehículos automóviles seguiría pidiendo el mismo precio por las mercancías, expresado en moneda del país exportador (MX) o si, por el contrario, modificaría aquél en función del nuevo valor de la divisa nacional.

11. Si, como consecuencia de un cambio monetario, que se produce con anterioridad al momento de la valoración, el suministrador factura siempre sus mercancías al mismo precio o a un precio ligeramente distinto en divisa extranjera, el valor en Aduana deberá determinarse sobre la base del precio facturado primitivamente.

Si, por el contrario, el suministrador modifica sensiblemente el precio de sus mercancías, el precio facturado primitivamente, convertido al tipo de cambio aplicable en el momento de la valoración, no representa un precio realizable comercialmente en el mercado del país de importación. En este caso el valor deberá establecerse sobre la base del nuevo precio.

Disposiciones especiales

12. Para protegerse contra los efectos de una flotación generalizada de los tipos de cambio, así como contra la inseguridad e incertidumbre del mercado monetario, un contrato, o una factura, pueden contener una cláusula que prevenga el pago del importe de una moneda determinada a un tipo de cambio fijo. Se podría citar el siguiente ejemplo:

Se estipula en una factura, extendida para productos del país X en unidades monetarias MY por un importe de 4.000 MY, que el pago deberá efectuarse en divisas MZ a un cambio de un MZ=4 MY; en consecuencia, la cantidad debida efectivamente es de 1.000 MZ.

13. Pueden presentarse dos situaciones:

a) La divisa de pago (MZ) es la moneda del país de importación.

En este caso, la conversión monetaria es inútil, ya que el precio debido efectivamente está ya expresado en la moneda del país de importación.

b) La divisa de pago (MZ) no es la moneda del país de importación.

En este supuesto, es necesario efectuar la conversión monetaria, puesto que el precio debido efectivamente debe liquidarse en moneda extranjera; así pues, se aplicarán las reglas generales relativas a la conversión, enunciadas en los apartados 3 a 6.

Estudio VII del Comité del valor sobre el tratamiento aplicable a las cláusulas de compensación monetaria

Introducción

1. Sucede que, para hacer frente a la inestabilidad monetaria y protegerse contra las continuas fluctuaciones de los tipos de cambio que produce, los contratos de venta contienen una cláusula de compensación monetaria, que prevé el ajuste del

precio facturado para contrarrestar tales fluctuaciones. También puede ser que en el contrato de venta una cláusula de compensación monetaria sea objeto de una estipulación especial, más bien que constituir parte de una cláusula general de revisión de precio. El efecto práctico de semejantes cláusulas será modificar —en más o en menos— el precio contractual inicial, en función de la evolución de los elementos que se consideren para establecer el precio definitivo de la transacción.

2. Como los riesgos que implican las fluctuaciones de los tipos de cambio no guardan relación con la naturaleza de las mercancías negociadas, cualquier contrato de venta puede contener una cláusula de compensación monetaria.

3. En estos casos, se atribuye a la unidad monetaria utilizada para expresar el precio de factura un cambio fijo con relación a otra unidad monetaria de referencia. Cualquier diferencia, o una diferencia que sobrepase una tolerancia preestablecida, entre el tipo fijo que se considera en el momento de la firma del contrato de venta y el tipo real en vigor en un momento convenido (por ejemplo, el del pago de la factura) dará lugar a una adaptación del precio facturado inicialmente.

4. A este respecto, es igualmente importante señalar que el pago de una transacción de venta, que es objeto de compensación monetaria, se hace generalmente en dos fases; en primer lugar, el pago de la suma facturada inicialmente y, seguidamente, la liquidación del saldo compensatorio; la exportación práctica del saldo compensatorio puede hacerse, por otra parte, de formas diversas y, especialmente, por medio de una nota de débito o de crédito, en forma de una regularización reflejada en la factura de un envío posterior o, incluso, como una compensación periódica. Esta peculiaridad de pago es, por otra parte, uno de los rasgos que diferencia la cláusula de compensación monetaria del tipo de cambio fijo, al cual se refiere el Estudio número VI. Un segundo rasgo distintivo de estos dos métodos para afrontar las fluctuaciones monetarias, se refiere al hecho de que en los tipos de cambio fijos el importe pagadero en la divisa de pago se conoce de entrada, en tanto que las cláusulas de compensación monetaria, el importe debido en la divisa de liquidación no se fija hasta el momento en el que el pago tiene lugar realmente.

Ejemplos

5. Los siguientes ejemplos ilustran casos de compensación monetaria:

El importador I compra mercancías al precio de 1.000 unidades monetarias MX, que es la divisa en la que debe efectuarse el pago. El valor de MX se fija en relación con el de la divisa de referencia MY. En el momento del pedido, la divisa MX vale cinco unidades monetarias MY. En este caso, el importe facturado en MX equivale a 5.000 MY.

Primera situación (compensación en beneficio del vendedor)

Como consecuencia de fluctuaciones monetarias, la divisa MX, en el momento convenido, ya no vale más que cuatro unidades MY. En este momento, el importe facturado —1.000 MX— supone para el vendedor, solamente, un contravalor de 4.000 MY, en lugar de los 5.000 MY iniciales. En el caso de que la tolerancia, eventualmente prevista en la cláusula de compensación monetaria, sea sobrepasada, el comprador se convertirá en deudor por un importe en MX que corresponde a la minusvalía de 1.000 MY. En el ejemplo la nota de débito se elevará a 1.000 MY : 4 = 250 MX (siendo 4 el valor actual de MX).

Segunda situación (compensación en beneficio del comprador)

Como consecuencia de fluctuaciones monetarias, la divisa MX, en el momento convenido, equivale a siete unidades MY. En este momento, el importe facturado —1.000 MX— supone para el comprador un contravalor de 7.000 MY, en lugar de las 5.000 MY iniciales. En el caso de que la tolerancia, eventualmente prevista en la cláusula de compensación monetaria, sea sobrepasada, el comprador se convertirá en acreedor por un importe en MX que corresponde a la plusvalía de 2.000 MY. En el ejemplo, la nota de crédito se elevará a 2.000 MY : 7 = 285,7 MX.

Cláusula de compensación monetaria ligada a una cláusula general de revisión de precio

6. Como se ha indicado en el apartado 1, una disposición de compensación monetaria puede igualmente estar ligada a una cláusula general de revisión de precio. Normalmente, estas cláusulas no se utilizan más que para determinadas mercancías (por ejemplo, bienes de equipo y material de investigación especialmente fabricados por encargo). Dichas cláusulas tienen por objeto adaptar un precio estipulado provisionalmente, tomando en consideración la evolución del coste de los elementos que determinan la fijación del precio, como el precio de las materias primas o de los materiales utilizados, el coste de mano de obra, los gastos generales, etc. Sin embargo, las cláusulas generales de revisión de precio podrían asimismo prever una adaptación del mismo en función de las fluctuaciones monetarias.

Tratamiento a efectos de valoración

7. De las consideraciones anteriores, se desprende que los problemas planteados por las cláusulas de compensación monetaria, se sitúan en el ámbito de la aceptabilidad del precio

facturado como base de la valoración, más bien que en el de la conversión monetaria.

8. Por lo que se refiere a la conversión monetaria propiamente dicha, el tipo de cambio que debe utilizarse es el aplicable en el momento en que los derechos son exigibles; a este respecto, sería conveniente remitirse a las reglas generales relativas a la conversión monetaria, enunciadas en los apartados 3 a 6 del Estudio número VI sobre conversión de divisas.

9. En cuanto al precio que debe tomarse en cuenta, parece que lo más adecuado es el establecer el valor en Aduana a partir del importe que sería debido por el comprador, si el pago de la factura debiera efectuarse en la divisa de referencia (MY en los ejemplos), tomando en consideración especialmente el hecho de que la cláusula de compensación monetaria tiene como resultado práctico garantizar al vendedor una cantidad fija en la moneda de referencia (5.000 MY en los ejemplos). Si fuera necesaria una conversión, sería conveniente que se hiciera a partir de dicha cantidad. A pesar de que el importe expresado en la divisa de referencia no figurará siempre en la factura y de que no sea objeto de una liquidación efectiva de la transacción, dicho importe podrá establecerse partiendo de los datos relativos a la cláusula de compensación monetaria, contenidos en el contrato o suministrados por el importador.

10. Sin embargo, este método de trabajo no debe excluir otra posibilidad que consistiría en basar la valoración sobre el importe en la divisa de pago (MX en los ejemplos), que sería debido, en aplicación de la cláusula de compensación monetaria, por el comprador en el momento en que los derechos son exigibles. Como este último momento no se corresponderá, normalmente, con el convenido por las partes en la transacción para la aplicación de la cláusula de compensación monetaria, el importe en divisas calculado de esta manera se alejará, probablemente, del que deberá finalmente el comprador en ejecución de la cláusula de compensación monetaria. No obstante, esta reflexión no puede ser suficiente por sí misma, para rechazar este método, ya que el precio que debe tomarse en consideración en virtud del artículo I de la Definición, es un precio al contado en el momento en que los derechos son exigibles (ejemplo: El caso de los descuentos por pago al contado y de los intereses por pago diferido).

11. Las facturas comerciales no hacen referencia, salvo muy excepcionalmente, a una cláusula de compensación monetaria, por lo que, a menudo, la Aduana ignorará la existencia de ésta. Para salvar esta laguna, provocada por la evolución relativamente reciente del mercado monetario, convendría prever una mención a este respecto en la declaración de los elementos de hecho relativo al establecimiento del valor en Aduana.

Madrid, 15 de marzo de 1982.—El Director general, Antonio Rúa Benito.

M^o DE INDUSTRIA Y ENERGIA

7586

ORDEN de 12 de marzo de 1982 por la que se aprueba la Instrucción Técnica Complementaria MIE-APQ-002, «Almacenamiento de óxido de etileno» del Reglamento de Almacenamiento de Productos Químicos.

Ilustrísimo señor:

El Real Decreto 668/1980, de 8 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento de Almacenamiento de Productos Químicos, faculta al Ministerio de Industria y Energía para dictar las disposiciones y normas necesarias para el mejor desarrollo de lo que en el mismo se establece.

A estos efectos se ha elaborado la presente Instrucción Técnica Complementaria que contiene la normativa aplicable a los almacenamientos industriales de óxido de etileno.

En su virtud, este Ministerio ha tenido a bien disponer:

Artículo único.—Se aprueba la Instrucción Técnica Complementaria MIE-APQ-002, «Almacenamiento de óxido de etileno», del Real Decreto 668/1980, de 8 de febrero, sobre almacenamiento de productos químicos, que se incluye como anexo de la presente Orden ministerial.

DISPOSICIONES TRANSITORIAS

Primera.—Las instalaciones existentes con anterioridad a la fecha de entrada en vigor de esta ITC, o que estuviesen en trámite en dicha fecha, se adaptarán a las prescripciones establecidas en la misma en los siguientes plazos:

1. Instalaciones cuya acta de puesta en marcha tenga una fecha anterior al 1 de enero de 1980, tres años.
2. Instalaciones cuya acta de puesta en marcha tenga una fecha comprendida entre el 1 de enero de 1980 y el 31 de diciembre de 1980, cuatro años.
3. Resto de las instalaciones, cinco años.