

# I. Disposiciones generales

## MINISTERIO DE HACIENDA

*CIRCULAR número 563 de la Dirección General de Aduanas por la que se dictan normas refundidas y actualizadas para la práctica, a efectos de liquidaciones tributarias, de la valoración en aduana de las mercancías importadas.*

Las primeras prevenciones para la práctica por los Servicios de Aduanas de las liquidaciones de derechos de importación, cuando comenzó el sistema «ad valorem», estaban contenidas en la circular número 411, de 7 de septiembre de 1959 («Boletín Oficial del Estado» del 21). La misma fue consecuencia del Decreto 1356/1959, de 24 de julio («Boletín Oficial del Estado» de 1 de agosto), que inició y estableció para determinadas partidas del entonces vigente Arancel tal modalidad de liquidaciones, así como de la Orden de la Presidencia del Gobierno de 5 de septiembre del mismo año («Boletín Oficial del Estado» del 7), en lo que respecta a las facultades que corresponden al Ministerio de Hacienda y a sus Centros directivos. Dicha circular hubo de ser complementada por las bis y ter de igual número, de 25 de noviembre de 1959 y 27 de febrero de 1963, respectivamente («Boletín Oficial del Estado» de 15 de diciembre de 1959 y 21 de marzo de 1963), así como por varios oficios-circulares, instrucciones, etc.

Con posterioridad a las fechas de la Circular 411 y de la Orden de 5 de septiembre, se promulgó la Ley Arancelaria 1/1960, de 1 de mayo («Boletín Oficial del Estado» del 14), que recoge normas concretas orientadoras de la estructura del futuro Arancel y que, en lo que respecta a las inherentes a la aplicación de los derechos arancelarios «ad valorem», dispone que el valor de las mercancías importadas lo constituirá el precio normal, concepto que es desarrollado en la disposición primera del actual Arancel, aprobado por Decreto 999/1960, de 30 de mayo, al definir como tal «el precio que, en el momento en que los derechos de Aduanas sean exigibles, se estima pudiera fijarse para estas mercancías entre un comprador y un vendedor independientes, como consecuencia de una venta efectuada en condiciones de plena competencia», cumpliéndose así el mandato de la Ley Arancelaria referente a las normas previstas por el Consejo de Cooperación Aduanera de Bruselas sobre el valor de las mercancías. Asimismo, la Ley 41/1964, de 11 de junio, de reforma del sistema tributario, fija en su artículo 211 la base imponible del Impuesto de Compensación de Gravámenes Interiores, tributo en el que concurre igual circunstancia que en el de los derechos arancelarios; o sea, que el valor en aduana de las mercancías, a efectos de la determinación de aquella base, es su precio normal.

Debe tenerse en cuenta, además, que la entrada en vigor de la Ley General Tributaria ha introducido para la gestión de los tributos normas unificadoras que inciden, en forma patente, en lo que respecta a la determinación de la base imponible en régimen «ad valorem», así como en la tipificación de las infracciones sancionables, consecuentemente relacionadas con la declaración formulada al efecto por el sujeto pasivo.

Por otro lado, la continuada jurisprudencia en materia de valor en aduana constituye fuente de singular relevancia, al interpretar en forma terminante la clara distinción entre tal valor, como base a efectos fiscales, y el real de la mercancía, o sea el efectivamente pagado o por pagar.

Finalmente, los trabajos del Comité del Valor del Consejo de Cooperación Aduanera de Bruselas en relación con la definición del valor, las notas interpretativas para su aplicación, criterios, recomendaciones, etc., han aportado durante los años transcurridos nuevos supuestos cuya aplicación en la práctica no debe ser omitida.

A los fines señalados, y con objeto de que tanto los sujetos pasivos como los servicios de Aduanas cuenten con una sistemática uniforme y debidamente desarrollada de los principios y normas sobre fijación de la base imponible en la aplicación de los derechos «ad valorem» según el precio normal de las

mercancías importadas, resulta procedente una refundición de las circulares e instrucciones dictadas hasta la fecha sobre el particular en un texto único, actualizado a su vez tanto como consecuencia de los imperativos resultantes de las Leyes de que queda hecha mención, todas ellas ulteriores a la primitiva circular, como por los nuevos conceptos inspirados en los posteriores perfeccionamientos de las normas previstas por el Consejo de Cooperación Aduanera.

En su consecuencia, esta Dirección General acuerda que en la práctica de la valoración en aduana, a efectos de las liquidaciones tributarias, para la fijación del «precio normal» de las mercancías importadas, se cumplan las normas siguientes:

### 1. BASE IMPONIBLE

#### 1.1. SU CONCEPTO.

1.1.1. De conformidad con lo establecido en la vigente Ley Arancelaria 1/1960, disposición primera del Arancel y Ley 41/1964, el valor de las mercancías a efectos de la aplicación de los derechos arancelarios de importación y del Impuesto de Compensación de Gravámenes Interiores—en adelante «valor en aduana»—se determinará por su precio normal.

1.1.2. Se entiende por precio normal el precio que, en el momento en que los derechos de importación sean exigibles, se estime pudiera fijarse, para las mercancías a despachar, entre un comprador y un vendedor independientes como consecuencia de una venta efectuada en condiciones de libre competencia.

1.1.3. El precio normal de las mercancías importadas se determinará con arreglo a los siguientes supuestos:

1.1.3.1. Que las mercancías son entregadas al comprador en el puerto o lugar de introducción en el territorio aduanero nacional.

1.1.3.2. Que el vendedor soporta y ha incluido en el precio todos los gastos relacionados con la venta y la entrega de las mercancías en el puerto o lugar de introducción.

1.1.3.3. Que se excluyen del precio los gastos referentes al transporte efectuado en el territorio aduanero nacional así como los derechos y gravámenes exigibles en dicho territorio.

1.1.4. Se considera como venta efectuada en condiciones de libre competencia entre un comprador y un vendedor independientes la que reúna todas cada una de las siguientes condiciones:

1.1.4.1. Que el pago del precio constituya la única prestación efectiva del comprador.

1.1.4.2. 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 natural o jurídica asociada en negocios con él y el comprador o una persona natural o jurídica asociada en negocios con el mismo.

1.1.4.3. 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 cualquier otra persona natural 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.

1.1.5. El momento indicado en el anterior apartado 1.1.2 será el de la presentación de la declaración de adeudo, y de no haber sido cumplimentado aún este requisito, se tomará como momento para la valoración el de las setenta y dos horas de la terminación de la descarga.

1.1.6. Los gastos a que se refiere el párrafo 1.1.3.2 comprenden especialmente:

1.1.6.1. Los de transporte hasta el puerto o lugar de introducción.

- 1.1.6.2. Los de carga y descarga.
- 1.1.6.3. Los de seguro.
- 1.1.6.4. Los de almacenaje, manipulación u otros fuera del territorio nacional.
- 1.1.6.5. Los de formulación fuera de España de los documentos necesarios para la introducción de la mercancía en territorio aduanero español, incluidos los derechos consulares.
- 1.1.6.6. Los derechos y tasas exigibles fuera de España, con exclusión de aquéllos de los que las mercancías hayan sido exceptuadas o cuyo importe haya sido o deba ser reembolsado.
- 1.1.6.7. Los gastos de reconocimiento, extracción de muestras, ensayos, examen y análisis, aunque deban realizarse en territorio español, siempre que tales operaciones estén prevista en el contrato de venta o sean necesarias para que ésta quede perfeccionada.
- 1.1.6.8. Las comisiones y los corretajes.
- 1.1.6.9. El costo de los embalajes, excepto si éstos siguen su régimen aduanero propio, así como los gastos de embalaje (mano de obra, materiales u otros gastos).
- 1.1.6.10. Cualquier otro gasto inherente a la venta, la expedición y la entrega de las mercancías en el lugar de la valoración.
- 1.1.7. Cuando el precio normal dependa de la cantidad a que alcance la venta, dicho precio se determinará suponiendo que la venta se limita a la cantidad de mercancías presentadas para valorar, habida cuenta de las circunstancias comerciales de la operación.
- 1.1.8. Para la conversión en pesetas de los valores expresados en monedas extranjeras se considerará como cambio aplicable el de «vendedor», vigente en el momento de la valoración y que conste en la última cotización semanal publicada por el Instituto Español de Moneda Extranjera e inserta en el «Boletín Oficial del Estado».
- 1.1.9. El precio pagado o por pagar expresado en la factura comercial—salvo que exista duda en cuanto a la exactitud de los datos en ella contenidos—se tomará como base para la determinación del valor en aduana, si pueden cumplirse todas y cada una de las siguientes condiciones:
- 1.1.9.1. Que el contrato de venta se ejecute en un plazo concordante con los usos comerciales.
- 1.1.9.2. Que el precio pactado corresponda al de libre competencia entre comprador y vendedor independientes o, si no lo fuera, que puedan realizarse las rectificaciones o ajustes necesarios para acomodarlo a tal exigencia.
- 1.1.9.3. Que si los gastos a que se refiere el apartado 1.1.6 precedentes no estuvieran incluidos en el precio de factura, se adicione al mismo.
- Los ajustes que se mencionan en el anterior párrafo 1.1.9.2 afectan especialmente a los descuentos anormales, a las reducciones de precio concedidas únicamente a los representantes exclusivos o concesionarios únicos o a cualquier otra reducción del precio usual de competencia.
- 1.1.10. Cuando las mercancías a valorar:
- 1.1.10.1. Hayan sido fabricadas según un procedimiento patentado o conforme a un dibujo o a un modelo registrado, o
- 1.1.10.2. Ostenten una marca extranjera de fábrica o de comercio o se importen para ser vendidas con una de estas marcas, incluso después de haber sufrido en el territorio nacional un proceso de perfeccionamiento, manipulación o transformación.
- El precio normal se determinará en ambos supuestos considerando que este precio comprende el valor del derecho de utilización de la patente, dibujo o modelo registrado, de la marca de fábrica o de comercio, o de otros derechos similares correspondientes a dichas mercancías.
- 1.1.11. Las disposiciones del anterior párrafo 1.1.10.2 podrán considerarse como no aplicables a una marca de fábrica o de comercio registrada en España, a menos que se trate de una marca utilizada para indicar que las mercancías a las cuales se refiere son:
- 1.1.11.1. De una persona cualquiera que las hubiera cultivado, producido, fabricado, seleccionado, presentado para la venta o trabajado en cualquier otra forma fuera de España, o
- 1.1.11.2. De una persona asociada en negocios con cualquier otra persona designada en el párrafo 1.1.11.1 precedente, o
- 1.1.11.3. De una persona a la que cualquiera otra de las designadas en los párrafos 1.1.11.1 y 1.1.11.2 anteriores hubiera cedido el derecho de utilización de la marca, pero conservando la propiedad de la misma.
- 1.1.12. El valor en aduana se declarará para todas aquellas mercancías que se importen, incluyendo las libres de derechos y las sujetas a derechos específicos.

## 1.2. ELEMENTOS DEL VALOR EN ADUANA.

1.2.1. Son elementos determinantes del valor en aduana el precio, el tiempo, el lugar, la cantidad y el nivel comercial.

1.2.2. *Precio.*—Como se indicó en el apartado 1.1.9, en general, el precio que se considera para la determinación del valor en aduana es el que se expresa en la factura comercial, con las rectificaciones o ajustes que sean necesarios, cuando haya experimentado alguna reducción respecto al precio usual de competencia.

A estos efectos, se entiende por precio usual de competencia el que habitualmente se aplica en las transacciones comerciales de la mercancía de que se trate en condiciones de libre competencia. Su determinación se realiza 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 iguales condiciones respecto al momento, cantidad y nivel comercial; si existieran varios precios, se tomará en consideración el más frecuentemente aplicado. Cuando no se conozcan mercancías idénticas del mismo país, la comparación se establecerá con el precio de mercancías idénticas de otros países, y si tampoco éstas existieran, con el precio de mercancías similares producidas en el país de la que se valora o, en su defecto, con el precio de mercancías similares de otros países, y teniendo siempre en cuenta las circunstancias de momento, cantidad y nivel comercial antes aludidas. Se estimará «mercancía idéntica» la que es igual en todos los aspectos a la importada y, en especial, en lo que se refiere a la calidad, la marca, prestigio comercial, etc. Por «mercancía similar» se entenderá la que sin ser igual en todos los aspectos a la importada presenta, no obstante, características próximas a ésta, singularmente en cuanto a la especie y a la calidad.

1.2.3. *Tiempo.*—El momento que ha de considerarse para la valoración es el que ha quedado definido en el apartado 1.1.5.

1.2.3.1. Sin embargo, se admitirán los precios de los contratos de venta, pese a la natural diferencia de la fecha de los mismos con la del momento de la valoración, cuando dicha diferencia coincida con el plazo usual del transporte desde origen a destino.

Para una aplicación uniforme de tal tolerancia será admisible a tal efecto 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.

1.2.3.2. En los contratos en que no se prevea la entrega inmediata de las mercancías, sino fecha o fechas distintas y sucesivas para la remisión de expediciones parciales, se admitirá el precio único pactado a efectos de valor en aduana—siempre que no existan grandes fluctuaciones de cotización, derivadas de períodos comerciales anormales—, cuando entre tales fechas de entrega y momento de valoración no se sobrepasen las tolerancias expresadas en el anterior párrafo 1.2.3.1.

1.2.3.3. 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 la fecha del despacho, se promoverá incidencia, determinante de una liquidación provisional.

1.2.4. *Lugar.*—El lugar a considerar, según se trate de importación marítima, terrestre o aérea, será:

1.2.4.1. En la importación por mar, se tomará como lugar el puerto que indique el conocimiento de embarque. Si estando en ruta la mercancía, por conveniencia del comprador, se descarga en un puerto anterior, sería éste el que habría que considerar para la determinación del valor en aduana.

1.2.4.2. En la importación por tierra, se considerará como lugar de introducción el punto de cruce efectivo de la frontera.

1.2.4.3. En la importación por vía aérea, se estimará como punto de introducción aquél por el que la aeronave franquee la frontera marítima o terrestre española.

1.2.5. *Cantidad.*—No obstante lo dispuesto en el apartado 1.1.7, se podrán admitir las rebajas de precios por cantidad, aun cuando la totalidad de la mercancía a que se refiere la reducción no se presente a despacho en una sola expedición, sino en envíos parciales; pero siempre que se demuestre plenamente ante la Administración que la cantidad total objeto de la venta venga destinada a España y que el plazo en el que se despachen las distintas expediciones no sea superior a un año. Esta tolerancia se aplicará también, aunque las expediciones parciales se despachen por distintas Aduanas.

1.2.6. *Nivel comercial.*—Puesto que en la práctica comercial es frecuente que una misma mercancía se venda a distintos precios según la personalidad del comprador, es decir, con arreglo al nivel comercial en que esté situado—fabricante, mayorista, minorista, usuario—, se admiten para la fijación del valor en aduana de las mercancías los descuentos que por este concepto se puedan hacer, con tal de que estén justificados documentalmente, que tengan carácter de generalidad y que el comprador a quien se conceden esté situado realmente en el nivel comercial de cuyo descuento se beneficie.

## 2. DETERMINACION DE LA BASE IMPONIBLE

La regla general es que la determinación del valor en aduana se efectúe a partir del precio contractual—precio de factura—, con las correcciones que sean necesarias para hacerle coincidir con la noción de precio normal, tal como ha quedado configurada en el epígrafe 1. Como excepciones, se citan en el apartado 2.2 del presente epígrafe otros métodos de valoración basados en criterios distintos al del precio contractual, y en el 2.3 los referentes a casos particulares de valoración.

### 2.1. DETERMINACION DE LA BASE IMPONIBLE A PARTIR DEL PRECIO DE FACTURA.

#### 2.1.1. El precio de factura constituye la base imponible.—

Cuando el precio facturado corresponde a una venta efectuada en condiciones de libre competencia entre comprador y vendedor independientes, que prevé la entrega material de la mercancía en el punto o lugar de introducción, y no ha sido objeto de reducciones respecto al precio usual de competencia, tal precio de factura 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 (véase apartado 2.1.2.2.1.2.).

#### 2.1.2. El precio de factura no constituye la base imponible.

2.1.2.1. El precio de factura no corresponde a una venta con entrega en el lugar de introducción.—Establecido en el apartado 1.2.4 qué debe entenderse por «lugar de introducción», el valor en aduana comprenderá todos los gastos inherentes a la venta y a la entrega material de la mercancía al comprador en dicho punto. Tales gastos son los que se enumeran en el apartado 1.1.6, y deberán agregarse al precio de factura en la medida en que no estén incluidos en él.

2.1.2.1.1. Si el transporte hasta el punto de introducción se realizara en 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.

2.1.2.1.2. 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.

2.1.2.1.3. 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.

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

2.1.2.1.5. 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.

2.1.2.1.6. 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 agregarán al precio de factura si no estuvieran comprendidos en él; es decir, cuando tales gastos corran a cargo del comprador y estén previstos en el contrato de compra o sean precisos para que la misma alcance su plena efectividad. Por consiguiente, no es incrementable el costo de estas mismas operaciones si se efectúan por exigencias de la Administración.

2.1.2.1.7. 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.

2.1.2.1.8. 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.

2.1.2.1.9. 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 «engineering» y que comprenden el conjunto de las operaciones anteriores o coincidentes con la fabricación de la instalación, en tanto que sean separables de la ejecución propiamente dicha de la misma. Si el «engineering» 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 el «engineering» 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 «engineering» de carácter técnico relativos a las mercancías importadas son incrementables al valor de tales mercancías. Dentro del concepto de trabajos de «engineering» 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 «standard», 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 «engineering» relativos a:

2.1.2.1.9.1. 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.

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

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

2.1.2.1.9.4. La confección de los planos de los materiales y edificios de construcción nacional.

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

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

2.1.2.1.10.1. 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 su-

puesto de utilización de la vía aérea, el importe total del flete y seguro desde el aeropuerto de salida hasta el de llegada se deberá repartir proporcionalmente entre las distancias sobrevoladas fuera y dentro de nuestras fronteras, siendo sólo los correspondientes al primer trayecto los que forman parte del valor en aduana.

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

2.1.2.1.10.3. 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.

2.1.2.1.10.4. Los gastos de montaje y la asistencia técnica.

2.1.2.1.10.5. Los gastos bancarios y los intereses por pagos diferidos.

2.1.2.2. El precio de factura no corresponde al precio usual de competencia.

2.1.2.2.1. Por existir vinculación entre comprador y vendedor. Cuando la operación de venta que dé lugar a la importación de que se trate no cumpla los requisitos señalados en el apartado 1.1.4., necesitará ser rectificado el precio de factura mediante el oportuno «ajuste» para restablecer el de libre competencia. Entre los casos que no cumplen las aludidas condiciones se encuentran como más frecuentes los siguientes:

2.1.2.2.1.1. 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:

2.1.2.2.1.1.1. 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.

2.1.2.2.1.1.2. Agencias de consignación.—Con este nombre se designan las agencias que importan mercancías para tenerlas en depósito e ir las vendiendo más tarde por cuenta y riesgo del proveedor extranjero. La característica esencial de estas importaciones es que no han sido objeto de una venta real en el momento de presentarse a despacho y, por consiguiente, el precio que el suministrador extranjero figure en la factura que expida a su agente puede ser un simple valor estadístico. La valoración hay que efectuarla siguiendo el criterio del importe probable a que alcance la venta de la mercancía en el mercado español, en la forma y con las deducciones que se indicarán en el apartado 2.2.1.

2.1.2.2.1.1.3. Agencias comerciales o por cuenta propia.—Estas agencias importan mercancías a un precio firme, para venderlas 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:

(a) Estudio y «prospección» del mercado nacional.

(b) Publicidad de la marca con la que se venden las mercancías.

(c) Mantenimiento de salas de exposición especiales para la marca o que excedan de las exigencias de una organización normal de un revendedor independiente.

(d) Participación en salones, ferias y exposiciones.

(e) Servicios gratuitos para asegurar la garantía del fabricante.

(f) Cualquier otro gasto realizado especialmente en interés del proveedor.

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 de factura, ajustándolo convenientemente:

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

(b) Si no existe comisión deducida o, existiendo, se desconoce su importe, se valora la prestación efectuada por el agente en favor del vendedor extranjero, hallando la proporcionalidad existente entre la suma de los gastos acumulables anteriormente enumerados, referidos a un período determinado—por ejemplo, al 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 al precio de factura con un porcentaje equivalente a la comisión habitualmente pagada a los agentes en la rama comercial 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, debería ser ajustada en distinta forma, de acuerdo con su naturaleza.

2.1.2.2.1.2. 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 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:

(a) Sumando al precio facturado el descuento especial de distribuidor, en el supuesto de que se conozca su cuantía.

(b) 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 2.1.2.2.1.1.3 anterior.

(c) De no ser posible valorar la prestación adicionando al precio de factura una cantidad equivalente a la comisión habitualmente pagada a los agentes en la rama comercial de que se trate.

2.1.2.2.1.3. 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 determinado. La variedad de situaciones que pueden presentarse oscilan entre la importación de todos los elementos necesarios para la fabricación de que se trate—suministrados por el propietario de la patente y/o marca—y la utilización de materiales íntegramente nacionales para tal producción.

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. El procedimiento que se haya acordado entre las partes para fijar la cuantía de ese canon y la base sobre la que se liquide es indiferente a los efectos de valorar las mercancías que se importen para incorporarlas a un proceso industrial de la índole expuesta, puesto que, al representar las sumas satisfechas o a satisfacer por el concepto de canon o «royalty» el valor del derecho de utilización de los procedimientos patentados, modelos, dibujos y marcas, deben incluirse en el valor en aduana de las mercancías que se importan, según lo dispuesto en los apartados 1.1.4.3 y 1.1.10 Cabe, sin embargo, hacer tres salvedades:

(a) Que no debe repercutirse la parte proporcional de canon que sea imputable al material nacional utilizado en la fabricación de que se trate.

(b) 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 marca; 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.

(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 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, que deberá quedar justificada.

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, em-

pleando factores concordantes, cifrará el porcentaje de ajuste general aplicable.

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

2.1.2.2.1.4.1. 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.

2.1.2.2.1.4.2. 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.

2.1.2.2.1.4.3. 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.

2.1.2.2.1.4.4. 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.

2.1.2.2.1.5. Se exceptúan de lo previsto en este apartado 2.1.2.2.1. las operaciones comerciales practicadas entre comprador y vendedores residentes en territorio español, aun cuando éste sea extra-aduanero, por lo que la libre competencia ha de suponerse existente «de facto» 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.

2.1.2.2.2. El precio de factura no corresponde al usual de competencia por causas distintas a la existencia de vinculación entre comprador y vendedor.—Independientemente de las faltas de coincidencia que pudieran presentarse entre el precio usual de competencia y el de factura, motivadas por diferencias en el elemento «tiempo»—cuyo tratamiento se expresó en el apartado 1.2.3—o por la existencia de vinculaciones de cualquier género entre comprador nacional y vendedor extranjero—tratadas en el anterior apartado 2.1.2.2.1—, 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.

2.1.2.2.2.1. Descuentos y reducciones de precios.—La concesión de descuentos en las transacciones comerciales es una práctica habitual en muchas ramas, que resulta admisible a efectos de valoración, cuando tienen carácter de generalidad y se conceden libremente, sin imponer restricciones a la actuación del comprador; pero deberán incrementarse tales descuentos al precio neto facturado para configurar el valor en aduana, si tienen el carácter de descuentos especiales, concedidos únicamente a los importadores vinculados comercialmente con los proveedores, o si son rebajas anormales del precio usual de competencia.

2.1.2.2.2.1.1. 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 los descuentos siguientes:

2.1.2.2.2.1.1.1. Los concedidos únicamente a los representantes, agentes, distribuidores, etc., en virtud de la vinculación comercial que les une con los proveedores (apartado 2.1.2.2.1.).

2.1.2.2.2.1.1.2. 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».

2.1.2.2.2.1.1.3. 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 efectúen por el suministro de muestras, que, a veces se designan con el término genérico de «descuento comercial».

2.1.2.2.1.1.4. 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, por las mismas razones que se exponen en el párrafo 2.1.2.2.1.2.3.; es decir, porque para la valoración en aduana hay que considerar un precio al contado.

2.1.2.2.1.1.5. 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.

2.1.2.2.1.1.6. 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.

2.1.2.2.1.1.7. Cualquier otro tipo de descuento o reducción de precios que, por no tener carácter de generalidad y no concederse libremente a todos los compradores, pueda calificarse como especial o anormal.

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

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

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

2.1.2.2.1.2.2. 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.

2.1.2.2.1.2.3. 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.

2.1.2.2.1.2.4. 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 mercancía, en la proporción equivalente al descuento. Esta modalidad no cambia en esencia la naturaleza de la bonificación y es también admisible.

2.1.2.2.1.2.5. Estacionales.—Se denominan así los descuentos que se conceden en algunas ramas comerciales para las compras efectuadas en determinadas estaciones del año, coincidentes con las 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.

2.1.2.2.1.2.6. Descuentos o rebajas concedidos con carácter de generalidad a cualquier comprador («primas de fidelidad» y «rebajas de aduana», por ejemplo)

2.1.2.2.2. Diferencias sin constancia documental.—Cuando la discrepancia entre el precio contractual y el usual de competencia se deba a un descuento de los considerados como no admisibles, puesto de manifiesto, bien en la factura comercial, bien en los antecedentes documentales de la transacción, bastará sumar su importe al precio neto facturado; pero si no hubiera constancia documental de la rebaja y la diferencia entre los dos precios fuera sensible, se tomará como base para determinar el valor en aduana el precio usual de competencia.

Conviene a este respecto 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 el precio usual de competencia.

2.1.2.2.2.1. 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 1.2.3. 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.

2.1.2.2.2.2. Mercancías sin cotización internacional.—En este grupo se incluyen casi todos los artículos de marca, para los cuales si se trata de fabricaciones «standardizadas», 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:

2.1.2.2.2.2.1. 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, etc.).

2.1.2.2.2.2.2. 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 idénticas producidas en países distintos al de la mercancía que se trata de valorar.

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

(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 queda señalado, de forma que no se tomará como referencia el criterio (b) más que en defecto del (a); el (c), en defecto de los dos anteriores, y, así, sucesivamente.

2.1.2.2.3. Fijación de ajustes de valor.—En los casos tratados en el apartado 2.1.2.2.1, la cantidad que haya que sumar al precio de factura para establecer el valor en aduana—con independencia de las que correspondan por gastos de entrega—se determinará, por regla general, mediante la aplicación de un porcentaje denominado «ajuste», que será fijado por la Dirección General de Aduanas de acuerdo con los elementos de hecho que concurren en cada caso. Estos porcentajes de ajuste 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 varíen 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 impor-

tador esta 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 aquella 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.

## 2.2. DETERMINACIÓN DE LA BASE IMPONIBLE POR OTROS PROCEDIMIENTOS.

Cuando las mercancías no se importen como consecuencia de una venta efectiva, concertada a un precio real y definitivo—por ejemplo, mercancías importadas en consignación o para las que exista un acuerdo previo para repartir los beneficios que se obtengan de su venta en nuestro país—, o cuando las importaciones no obedezcan a ventas efectuadas en las condiciones habituales del comercio—operaciones de trueque o de compensación, máquinas alquiladas, etc.—, o cuando existan dudas fundadas respecto de la veracidad del precio de factura o el respectivo contrato sea ficticio o falso y, en general, en todos aquellos casos en que no sea posible la determinación del valor en aduana a partir del precio contractual—procedimiento aditivo—, se recurrirá a la utilización de alguno de los siguientes métodos:

**2.2.1. Determinación del precio normal 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. Se entenderá por «producto probable» el precio alcanzado por una mercancía idéntica a la importada en una fecha anterior a la de la valoración y que, lógicamente, quepa suponer sea el mismo al que se venda—o revenda—el artículo que se trata de valorar. Por último, «producto efectivo» será la suma real que se obtenga al vender por primera vez en nuestro país la propia mercancía que se importa.

Ya sea partiendo del producto efectivo o del producto probable de la venta, o reventa, es necesario deducir del mismo—procedimiento sustractivo—los elementos extraños a la noción del precio normal que se incluyan en aquél. Tales elementos están constituidos esencialmente por los derechos arancelarios y el Impuesto de Compensación de Gravámenes Interiores, los gastos de despacho y todos los ocasionados con posterioridad a la importación—transportes, cargas y descargas, manipulaciones, etc.—y el beneficio comercial bruto del importador; pero no son deducibles los «gastos acumulables» que se enumeraron en el párrafo 2.1.2.2.1.1.3, porque éstos forman parte integrante del valor en aduana.

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

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

en la que  $P_n$  representa el valor en aduana;  $P_v$  es el precio de venta en España;  $g_i$  son los gastos de despacho y todos los posteriores a la importación en que incurra la mercancía;  $a$ , el porcentaje de la totalidad de los derechos y gravámenes que soporte 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:

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

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

La deducción del beneficio comercial del precio de venta sólo está justificada cuando el importador sea un comprador independiente del suministrador extranjero o, incluso, cuando estando vinculado, sea comercialmente autónomo; pero no será procedente efectuar este tipo de deducción, si el importador fuera una agencia, una sucursal, una filial, etc., sin autonomía comercial. En este supuesto, del precio de venta se disminuyen únicamente los derechos y gravámenes a la importación y los «gastos de venta», englobando dentro de este concepto los comprendidos dentro de  $g_i$  en el caso anterior, más todos los que sean necesarios para efectuar las ventas, a excepción de los «gastos acumulables». Llamando  $g_v$  a los gastos de venta, el precio normal será:

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

**2.2.2. Determinación del precio normal a partir del importe de los alquileres previstos.**—En aquellos casos en que las mercancías—máquinas, aparatos o vehículos, generalmente—no se importen en virtud de una venta, sino como consecuencia de un contrato de alquiler, o cuando vayan a ser alquiladas después de la importación a un tercero, el precio normal se determinará con arreglo al que tenga la mercancía idéntica, si se conociera, o calculándolo en función de los alquileres previstos en el contrato de arrendamiento. A tal efecto, el valor en aduana estará 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 máquina, establecido según el que resulte del propio contrato de alquiler o del que se conozca de máquinas idénticas o similares, con deducción de aquellos elementos extraños al precio normal que pudiera contener la suma de alquileres.

**2.2.3. Fijación de la base imponible mediante la aplicación de valores-tipo.**—En determinados casos especiales en los que no resulta posible la aplicación del concepto de «precio normal», la liquidación de derechos podrá efectuarse tomando como base imponible los valores-tipo previamente establecidos por la Dirección General de Aduanas. Tales casos son los representados por las mercancías que se importen en régimen de viajeros sin constituir expedición comercial los envíos entre particulares y ciertas mercancías procedentes de territorio nacional extraaduanero, así como las que, en ciertos casos, pudiera acordarse.

## 2.3. DETERMINACIÓN DE LA BASE IMPONIBLE EN CASOS PARTICULARES.

**2.3.1. Vehículos automóbiles usados.**—Para determinar el valor actual—momento de la presentación de la declaración de adeudo—de los vehículos automóbiles usados, de turismo o industriales, que se presenten al despacho, se seguirán las reglas siguientes:

**2.3.1.1. Valor-base de partida.**

**2.3.1.1.1. Vehículos pagados en pesetas.**—Son los adquiridos en territorios del área de la peseta: Ceuta, Melilla, Canarias, provincias africanas y antigua Zona del Protectorado Español en Marruecos. 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.

**2.3.1.1.2. 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 cambio de moneda del día que corresponda a la presentación de la declaración de adeudo, y a la cantidad en pesetas resultante se le deducirán las depreciaciones por año de uso. Obtenido el importe correspondiente, se le sumarán los gastos actuales devengados por flete, seguro y descarga.

**2.3.1.1.3. Si el importador no presentara documento de adquisición del vehículo, cualquiera que fuese la moneda en que**

o 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 de valor duplicada. Como se trata de un precio de distribuidor, se incrementará con el ajuste que tenga establecido tal marca, y al precio C. I. F. así ajustado, se aplicará el cambio de moneda que rija en la fecha de presentación del documento de despacho, así como los porcentajes de depreciación correspondiente; al importe neto que se haya obtenido se le suman los gastos actuales, desde procedencia, de flete, seguro y descarga, y el total constituirá la base imponible, salvo que el vehículo haya llegado por sus propios medios o sea objeto de adeudo desde un régimen temporal disfrutado en la península e islas Baleares, en cuyo caso no habrá lugar a incrementar tales gastos.

2.3.1.1.4. En el supuesto de que el importador hubiera adquirido el vehículo en estado usado y pueda probar documentalmen- te 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 comenzó a rodar el 1 de enero del año de fabricación, siendo éste el que le corresponda según la numeración del chasis.

2.3.1.1.5. Si el automóvil que se va a importar, además de la depreciación por uso hubiera experimentado algún otro demérito por circunstancias extraordinarias, como accidente, avería, etc., y se presentara al despacho sin haberse efectuado la pertinente reparación, 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, constituyendo, así, la base imponible.

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

2.3.1.1.6. 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 de valor que, sobre las bases obtenidas por la aplicación de la escala de depreciaciones deban considerarse.

2.3.1.2. Porcentajes de depreciación.

Sobre el valor del vehículo en estado nuevo se descontarán los siguientes porcentajes no acumulativos:

	%
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.

2.3.2. Maquinaria y efectos comerciales usados.

2.3.2.1. Valor-base de partida.

2.3.2.1.1. 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 2.3.2.2. 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.

2.3.2.1.2. 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 tomarán como valor-base de partida el que tengan actualmente las mercancías idénticas o similares nuevas, si es que se fabrican, o el que se estime que podrían tener, según declaración del propio fabricante de las máquinas o efectos que se importen, o el de otras mercancías idénticas o similares, en el supuesto de que aquél hubiera cesado en su actividad.

2.3.2.1.3. Hay que tener en cuenta que los porcentajes de reducción que más adelante se especifican cubren—al menos teóricamente—las depreciaciones física, funcional y económica de la maquinaria o efectos de que se trate; pero no consideran en su cuantía la posibilidad del hecho contrario, que sería el de una revalorización mediante trabajos de modernización, puesta a punto, etc. Por consiguiente, si al presentarse al despacho una maquinaria usada, el precio pagado o a pagar por la misma, que se refleja en la factura comercial, fuera superior al que resulta de aplicar al valor-base de partida, según los apartados anteriores, los coeficientes de depreciación que se establecen 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.

2.3.2.2. Porcentajes de depreciación.

Sobre el valor en estado nuevo se descontarán los siguientes porcentajes, no acumulativos:

	%
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.

2.3.3. Aportaciones de capital en bienes de equipo.—Se pueden presentar dos casos:



2.3.3.1. 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.

2.3.3.2. 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 3.4.2.2.3 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 éste, sino que promoverá incidencia, exigiendo la oportuna garantía.

2.3.4. *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.

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.

La valoración de los planos y diseños se realizará de distinta forma, según el tipo de contrato en virtud del cual se efectúe su importación.

2.3.4.1. *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 del valor en aduana 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.
- Los gastos de entrega.

2.3.4.2. *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.

2.3.4.2.1. *«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 del valor en aduana de los planos y diseños; pero, en cambio, se incluyen en él los gastos relativos a los ensayos que haya sido preciso realizar, puesto que éstos condicionan la confección de tales dibujos y planos. Para la determinación práctica de la base imponible, será necesaria la presentación del contrato, y si no especificara las cantidades relativas a las diversas prestaciones, sino sólo una cantidad global, corresponderá 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 fijación del precio normal 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 haciendo abstracción de los gastos de estudios y ensayos a los que haya podido dar lugar su fabricación. Se considerará como prototipo el modelo fabricado en tamaño natural, con el que se puedan efectuar ensayos reales, que respondan a las condiciones de utilización y rendimiento del material considerado; por el contrario, no tienen la consideración de prototipos ni el artículo fabricado en un solo ejemplar para ser utilizado normalmente—en tal caso, se trataría de un contrato de los comprendidos en el apartado 2.3.4.1—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.

Puede presentarse un caso particular en el que el suministrador de los planos y diseños no cobre una cantidad fija por los mismos, sino que, en todo o en parte, se vea remunerado mediante el pago de un canon, y, en tal supuesto, el valor en aduana de los planos se determina por la suma de cánones previsibles reducidos a su valor al contado.

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

2.3.4.3. *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 2.3.4.1.

2.3.5. *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 sumarían, si no estuvieran comprendidos en él, los gastos correspondientes al muestreo y análisis efectuados, según lo establecido en el párrafo 2.1.2.1.6.

Sin embargo, con objeto de que no se demore el levante de las mercancías, se despacharán éstas; 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-Vista hará la oportuna referencia en la hoja de puntualización y se tomará como base para una liquidación a cuenta, con ingreso en firme, el 80 por 100 del importe de la factura provisional—más los gastos de entrega íntegros, si no estuvieran incluidos en aquélla—, prestándose garantía por la liquidación caucional que resulte del 40 por 100 del mismo valor facturado provisionalmente.

La documentación de despacho quedará pendiente durante el plazo que juzgue oportuno la respectiva Administración de A

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.

**2.3.6. 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.

**2.3.7. Mercancías averiadas.**—El valor en Aduana de las mercancías es el que corresponde a las mismas en el momento de la valoración, según quedó definido en el apartado 1.1.5. El deterioro que puedan haber experimentado desde que se hizo cargo de las mismas el porteador hasta el indicado momento, determina que aquel valor será el que corresponda a la mercancía averiada en la totalidad de la expedición o en una parte de la misma.

Tal valor se puede determinar 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 tenidas en cuenta y reflejadas en la hoja de incidencias indicativas.

### 2.3.8. Importaciones temporales.

**2.3.8.1. 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., etc., 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 el apartado (V) de 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.

**2.3.8.2. 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 2.2.2.

**2.3.8.3. Despachos a consumo de mercancías importadas temporalmente.**—De conformidad con lo que establece el caso 22 de la Disposición 4.ª 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 mo-

mento. 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 más de tres meses, hasta seis .....	15
Por más de seis meses, hasta un año .....	20

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 2.3.1 ó 2.3.2 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.

Por lo que se refiere a las mercancías que se hubieran importado temporalmente sin fines lucrativos, con el exclusivo objeto de realizar en España determinadas pruebas o demostraciones, comprendidas en el mismo caso 22 de la Disposición 4.ª del Arancel, se les aplicará en su despacho a consumo, por asimilación con las anteriores, los mismos porcentajes de depreciación que se señalan en este apartado, y siempre que al entrar en régimen temporal estuvieran en estado nuevo.

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 4.ª del Arancel.

**2.3.9. 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, que será la correspondiente al precio medio resultante de la aplicación del criterio del «precio usual de competencia»—apartados 2.1.2.2.2.2.1, 2.1.2.2.2.2.2, 2.1.2.2.2.2.2.1 y 2.1.2.2.2.2.2.2—, con la adición de la parte proporcional de los gastos de entrega que correspondan, si hubiera lugar, y el del «producto probable o efectivo de la venta»—apartado 2.2.1—.

### 2.3.10. Mercancías reimportadas.

**2.3.10.1.** 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) Costo 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.

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 hecho, la base imponible será exclusivamente la que se deduzca de tener en cuenta el concepto (a).

**2.3.10.2.** En el caso de que la mercancía haya sido objeto de una transformación, el valor en aduana estará constituido por la diferencia entre el valor de la mercancía reimportada y el de la exportada temporalmente, reconocido y admitido por la Aduana en el momento de efectuarse esta última, siendo elementos orientadores al efecto el costo y el beneficio de la manipulación realizada en el extranjero, en consonancia con el contrato pactado. Se incluirán, además, los gastos ocasionados en territorio extranjero, tales como los de seguro, transporte, embalaje, impuestos, etc.

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

**2.3.11.1.** El precio normal de las mercancías salidas a consumo de tal procedencia no puede ser distinto del que les correspondería si llegasen del extranjero; pero como durante su

estancia han podido ser objeto de manipulaciones que no cambian su naturaleza, aunque sí susceptibles de ocasionar gastos se sumarán al precio estipulado en la venta en virtud de la cual son depositadas las mercancías los gastos inherentes a la plusvalía 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.

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

2.3.12. *Mermas y excesos.*—El hecho de que el valor de una mercancía importada sea función de una magnitud física—peso, longitud, superficie, volumen, número, 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):

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

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

(a) Que las mercancías hayan sido facturadas según «peso expedido» (entregas F.A.S., F.O.B., C.&F., C.I.F., etc.).

(b) Que las mermas o 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.

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

2.3.13. *Régimen de viajeros.*—Continúan en vigor las normas que estableció la Circular número 423, de 17 de octubre de 1960, dictada en cumplimiento de lo dispuesto en la Orden ministerial de Hacienda de 23 de julio de 1960.

2.3.14. *Flete aéreo.*—Sin perjuicio de lo dispuesto en el apartado 2.1.2.1., respecto a la procedencia de incluir en el valor en aduana el importe del flete aéreo, en la parte correspondiente a la distancia sobrevolada fuera del territorio nacional, 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 vías terrestres y/o marítima desde el mismo punto de procedencia.

2.3.15. *Importaciones con bonificaciones arancelarias de mercancías industrializadas en Canarias 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, 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, 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 el apartado (V) de dicho documento—«especificación comercial detallada de las características de la mercancía»—, se hará constar que los artículos importados disfrutan de bonificación arancelaria, con indicación de la Orden ministerial que la otorgó y términos de la misma, en cuanto a la materia o ma-

terias primas extranjeras utilizadas, como elementos constitutivos de la base imponible. En el apartado (VI), número 1.1, se expresará el precio C.I.F. 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 adeudable se realizará mediante la unión a la declaración de valor de los siguientes documentos que el fabricante canario 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. 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 canario, 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 111 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 (3).

### 3. DOCUMENTACION EXIGIBLE, TRAMITE DE LA MISMA Y ACTUACION DE LA ADMINISTRACION FISCAL PARA ESTABLECER LA BASE IMPONIBLE

#### 3.1. 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, 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, y con independencia de los restantes documentos aduaneros reglamentariamente exigidos, el denominado «declaración del valor en aduana de las mercancías importadas», extendido en triple ejemplar, 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 deban 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.

#### 3.2. 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. De igual extensión disfrutará, las expediciones que revistan tal carácter comercial, siempre y cuando su base imponible no exceda en la puntualización de la declaración de adeudo o talón A-12 de 10.000 pesetas, así como para las mercancías objeto de operaciones de tráfico en las que la excepción esté establecida (carnets E.C.S., A.T.A., etc.) o pueda serlo en el futuro.

No obstante lo dispuesto en el presente apartado, 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 presentar la reglamentaria declaración de valor a requerimiento de la Administración, con expedición por ésta de la correspondiente hoja de incidencias.

#### 3.3. DECLARACIÓN DE VALOR Y OTROS DOCUMENTOS.

3.3.1. *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 pueden ser requeridas por la Administración, uno de los antecedentes documenta-

les 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.

### 3.3.2. Antecedentes documentales a unir.

3.3.2.1. Factura.—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 algunos 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 de 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.

El Servicio de Valoraciones de la Aduana no admitirá facturas proforma en sustitución de las comerciales para unir a las declaraciones de valor, salvo en aquellos casos en que, por no existir venta determinante de la importación—como, por ejemplo, los considerados en el apartado 2.3.8—, constituyan la única justificación documental del precio declarado, o en los casos de excepción reglamentariamente establecidos por la Dirección General de Aduanas o que en el futuro establezca.

La presentación de la factura comercial definitiva es obligatoria en todas las importaciones que tengan carácter de expedición comercial, aunque estén dispensadas por su cuantía de la presentación de la declaración de valor, según el apartado 3.2. En este último supuesto, el Servicio de Valoraciones, al comprobar las facturas, estampará en ellas, 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.

3.3.2.2. Hoja de desglose de valores.—En aquellos casos en que sea preciso declarar por separado, para su clasificación arancelaria en distintas partidas o subpartidas, mercancías que constituyan en sí un elemento unitario desde el punto de vista comercial y cuyo precio normal responda globalmente a los datos puestos de manifiesto en la declaración de valor, deberá efectuarse la discriminación consiguiente al valor en aduana mediante la aportación obligatoria del documento denominado hoja de desglose de valores, 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.

3.3.2.3. 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.

3.3.3. 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 ostente su representación, especialmente apoderado al efecto, si se trata de Gerente, Director, Apoderado, Jefe de compras, etc., o con autorización expresa si fuera un Agente de Aduanas. Hará constar su nombre y dos apellidos, así como el número del Documento Nacional de Identidad o pasaporte, en el caso de tratarse de súbdito extranjero. Igual condición reunirá el firmante de la hoja de desglose.

3.3.3.1. 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 aparta-

dos anteriores, será contrastada mediante ficha igualmente sujeta a modelo (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.

3.3.4. 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. Se procurará que, con la antelación suficiente, incluso con anterioridad a la llegada de las mercancías, puedan ser cumplimentados sin dificultad por las personas obligadas a suscribirlos.

## 3.4. COMPROBACIÓN E INVESTIGACIÓN.

3.4.1. 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 de 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 total o parcialmente declaradas o, habiéndolo sido, no se hubiera establecido aún 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 referido a las setenta y dos horas a partir de la terminación de la descarga 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 1.2.3.

(f) Cuando no se hayan incluido la totalidad de los gastos inherentes a la venta y entrega de las mercancías en el puerto 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 especificados en el siguiente apartado 3.4.2.2.1.

(g) 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 apartado 1.2.5 y en el párrafo (b) del apartado 2.1.2.2.2.1.2.1 de esta Circular.

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

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

(j) 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.

### 3.4.2. Tramitación administrativa de las declaraciones de valor en las oficinas provinciales.

3.4.2.1. 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 3.1, 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 aportación 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 y de acuerdo con las necesidades del servicio, 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, según opte el declarante, con anterioridad o con posterioridad al citado acto.

#### 3.4.2.2. Actos gestores.

3.4.2.2.1. Seguidamente a la presentación, 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 que, según la práctica usual de comercio, sean los normalmente concedidos a 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.

3.4.2.2.2. 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, etc. También podrán recabarse información de cuantas personas o entidades tengan relación con el importador en condición de clientes o compradores de mercancías o servicios, actuación que responderá a cuanto previenen sobre el particular los artículos 111 y 112 de la precitada Ley.

3.4.2.2.3. Del resultado del examen, cuando se estime que el precio normal puede estar representado por la base resultante puesta de manifiesto en la declaración del 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» (anexo 4), en el que, con el carácter de acto preparatorio de gestión, 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.

3.4.2.2.4. Llegada la práctica de reconocimiento y aforo, el Inspector-Vista, con idénticas facultades que el Servicio de Va-

loraciones, 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 encasillado de la hoja de puntualización reservado a «incidencia» 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».

3.4.2.2.5. Constancia de comprobaciones e incidencia: liquidaciones definitivas y provisionales.—Expresada en la hoja de puntualización la existencia de incidencias y asimismo la base estimada, cifrará en Inspector-Vista, 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 garantizándose la diferencia entre los derechos ingresados y los que correspondieran 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 del 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 prescripción, el plazo de dos años que, a efectos de actuación inspectora, fija la Orden del Ministerio de Hacienda de 17 de septiembre de 1965 («Boletín Oficial del Estado» del 25 de octubre).

Cuando las alegaciones sean aportadas, previa unión a la hoja de incidencias por el Servicio de Valoraciones o por el Inspector-Vista, 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, incluso inspectoras, transmitirá a la Aduana las instrucciones que permitan la ultimación de la comprobación y la elevación a definitiva de la liquidación, siempre dentro del plazo de prescripción de dos años, que quedará interrumpido por el ejercicio de requerimientos 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).

#### 3.4.2.2.6. Otras incidencias.

3.4.2.2.6.1. 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 el cambio y, en general, a otros gastos o referencias de equivocaciones y errores materiales comprobables en la documentación, no precisan confirmación del Centro directivo, ultimándose en consecuencia por la Aduana la comprobación, y la liquidación subsiguiente será practicada y notificada como definitiva.

3.4.2.2.6.2. Incidencia indicativa (impreso blanco).—La comprobación de la declaración del valor en aduana, ya sea por el Servicio de Valoraciones o por el Inspector-Vista, 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 de 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 subsiguiente revista 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 aforos».

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 igual características que cuando la incidencia es de las definidas como «a resolver».

**3.4.3. 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, concordantemente con lo establecido en el apartado tercero de la Circular 482, 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 mencionado apartado y en el artículo 108 de las Ordenanzas, según redacción de la Orden ministerial 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-Vista 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 prestación de la garantía consiguiente.

#### 3.5. REMISIÓN DE LAS DECLARACIONES DE VALOR AL CENTRO DIRECTIVO.

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

#### 3.6. GESTIÓN FISCAL DE LA COMPETENCIA DE LA DIRECCIÓN GENERAL DE ADUANAS.

**3.6.1. 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 completar y ultimar la comprobación de la base imponible y efectuar la subsiguiente liquidación definitiva a que hubiera lugar, que será notificada reglamentariamente, y que podrá coincidir o no con la provisional.

En los casos en que como consecuencia de la vinculación comercial y/o la utilización de un modelo o procedimiento patentado, dibujo o modelo registrado, marca de fábrica o de comercio, el precio pagado o a pagar hasta configurar el precio normal deba ser incrementado mediante un «ajuste» aplicable a una serie indiscriminada de operaciones, su fijación será de la competencia de la Dirección General de Aduanas.

A este efecto, y a cualquier otro referido a su actuación relativa a la valoración del hecho imponible, los citados Servicios de la Administración 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 Ofi-

cina gestora para el ingreso de la garantía depositada, 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, entidades, etcétera, que se relacionan en el artículo 112 de la repetida Ley.

**3.6.2. 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.

**3.6.2. Colaboración inspectora.**—En el supuesto de que en el desempeño de su gestión tributaria los Servicios Centrales de Valoración aprecien hechos, supuestos o circunstancias que reclamen o aconsejen la acción inspectora que contempla la Orden del Ministerio de Hacienda de 17 de septiembre de 1965 («Boletín Oficial del Estado» de 25 de octubre), efectuarán el oportuno requerimiento de la Subdirección General de Inspección e Investigación de la Dirección General de Aduanas, a fin de que por la misma se practiquen los actos de inspección necesarios y de cuyo resultado dará razón a los efectos oportunos. De igual iniciativa harán uso, cuando así lo estimen necesario, los Administradores territoriales de Aduanas.

#### 4. INFRACCIONES TRIBUTARIAS Y SANCIONES

**4.1.** Conforme a lo dispuesto en el artículo 89 de las Ordenanzas Generales de la Renta de Aduanas, en relación con el artículo 35 de la Ley General Tributaria y en el epígrafe 3 de la presente Circular, todo importador está obligado a presentar con anterioridad al despacho de sus mercancías una declaración del valor en aduana de las mismas, en la que se hagan constar los elementos determinantes de la base imponible constituida por el precio normal.

**4.2.** 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.

**4.3.** 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.

**4.4.** Por su parte, en los términos del artículo 80 de la Ley General Tributaria, constituyen infracciones de defraudación las aludidas en el apartado 4.2 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 la 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.

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

**4.5.1.** 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 activo y el proveedor extranjero.

4.5.2. 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.

4.5.3. 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 o entrega de la mercancía en el lugar de importación.

4.5.4. No declarar, o hacerlo falsa o inexistente, los demás gastos relativos a la venta y entrega de las mercancías en el lugar de introducción a que se refieren los apartados 1.1.6 y 2.1.2.1. de la presente Circular.

4.5.5. 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 reierte al suministrador de la mercancía importada e incorporada al proceso de fabricación.

4.5.6. Declarar como cantidades a minorar sumas inexistentes o no justificadas, así como hacer figura de méritos o calidades más bajas que las que realmente correspondan a las mercancías que se presentan a despacho.

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

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

4.5.9. 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.

4.6. No se considerarán 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:

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

4.7. 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.

4.8. Las infracciones tributarias serán sancionadas con arreglo a lo dispuesto en la Sección Segunda, capítulo VI, título II de la Ley General Tributaria.

4.9. En lo referente a infracciones tributarias y sus sanciones que no esté regulado expresamente en esta Circular, se estará a lo dispuesto en los números 494 y 494 bis, de 26 de febrero de 1964, y 10 de marzo de 1965, respectivamente.

La competencia sobre infracciones por incumplimiento de lo previsto en el artículo 111.2 de la Ley General Tributaria—párrafo 4.7. caso (b) de esta Circular—corresponderá a los Delegados de Hacienda de la provincia en que resida la persona requerida.

## 5. NORMAS FINALES

### 5.1. DEROGATORIAS.

La presente Circular anula, dejándolas sin efecto alguno, las Circulares 411, 411 bis y 411 ter de esta Dirección General. Igualmente, al resultar en ella sus preceptos incluidos cuando así procede, quedan anulados los siguientes oficios-circulares e instrucciones:

De 7 de junio de 1960 (número 631), sobre despacho de vehículos automóviles.

De 1 de julio de 1960 (número 759), sobre desglose de valores.

De 14 de julio de 1960 (número 849), con instrucciones para la práctica de la valoración.

De 24 de julio de 1960, relativo a envíos por paquete postal y etiqueta verde.

De 18 de agosto de 1960 (número 1056) y 27 de julio de 1960 (número 7008), sobre valoración de chatarras de cobre, aluminio, plomo y cinc.

De 24 de octubre de 1960 (número 1863), sobre aplicación de depreciaciones.

De 29 de noviembre de 1960, de 10 de enero de 1961 y 28 de julio de 1962 (todos con número 3208), relativos a los criterios emitidos por el Comité del Valor del Consejo de Cooperación Aduanera.

De 22 de diciembre de 1960, sobre diligencias a estampar en las declaraciones de valor.

De 26 de enero de 1961 (número 856), sobre valoración de muestras gratuitas.

De 28 de septiembre de 1963 (número 5545), sobre precios contractuales en valoración de maquinaria usada.

De 30 de septiembre de 1963 (número 5627), sobre ajuste de distribuidor en valoración vehículos usados.

De 29 de mayo de 1964 (número 2604), sobre gastos de descarga en tráfico terrestre.

De 21 de junio de 1965 (número 3636), sobre flete aéreo.

De 22 de julio de 1966 (número 5376), sobre valor de Aduana, en el caso 22, párrafo segundo de la Disposición cuarta del Arancel.

### 5.2. ADICIONALES.

Previsto en el artículo quinto de la Ley 1/1960 y en la Disposición primera del Arancel, aprobado por Decreto 999/1960, en lo que respecta a los derechos arancelarios de importación, y en el artículo 211 de la Ley 41/1964 y en el artículo sexto del Decreto 2169/1964, en lo que se refiere al Impuesto de Compensación de Gravámenes Interiores, que la aplicación de ambos tributos responderá en las mercancías objeto de importación a su precio normal, inspirado en las normas del Consejo de Cooperación Aduanera de Bruselas, se considera obligado, a efectos de facilitar la interpretación de la definición de valor en aduana, integrar en la presente Circular, como antecedente orientador para tales fines, los siguientes textos de dicho Organismo, que se publican como anexos:

a) Texto completo de la Definición de Valor en Aduana y de sus Notas Interpretativas, según versión aprobada en 15 de diciembre de 1950.

b) Recomendación del Consejo de Cooperación Aduanera de 1 de junio de 1965 sobre aplicación de la Definición del Valor.

c) Nota del Consejo de Cooperación Aduanera de 30 de noviembre de 1965 sobre precio usual de competencia.

d) Criterios emitidos por el Comité de la Valoración del Consejo de Cooperación.

### 5.3. ENTRADA EN VIGOR.

A partir de los treinta días de su publicación en el «Boletín Oficial del Estado», serán de aplicación a las mercancías importadas las disposiciones de esta Circular, bien entendido que el cómputo del plazo de entrada en vigor corresponde al momento de su valoración, fijado de conformidad con cuanto sobre este particular se determina en su apartado 1.1.5.

Lo que comunico a V. S. para su conocimiento y efectos. Dios guarde a V. S. muchos años. Madrid, 7 de marzo de 1967.—El Director general, Víctor de Castro

Sr. Administrador de la Aduana de ...

**TEXTO COMPLETO DE LA DEFINICION DEL VALOR EN  
ADUANA Y DE SUS NOTAS INTERPRETATIVAS, SEGUN  
VERSION APROBADA EN 15 DE DICIEMBRE DE 1950**

**Apartado 5.2. a)**

**LA DEFINICION DE BRUSELAS Y SUS NOTAS  
INTERPRETATIVAS**

*Artículo Primero*

(1) Para la aplicación de los derechos de aduanas «ad valorem», 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 independiente.

(2) El precio normal de las mercancías importadas se determinará con arreglo a los siguientes supuestos:

(a) Que las mercancías son entregadas al comprador en el puerto o lugar de introducción en el territorio del país de importación.

(b) Que el vendedor soporta y ha incluido en el precio todos los gastos relacionados con la venta y la entrega de las mercancías en el puerto o lugar de introducción.

(c) Que, por el contrario, el comprador soporta en el país de importación los derechos y gravámenes que, por tanto, están excluidos del precio.

*Artículo II*

(1) Una venta efectuada en condiciones de libre competencia entre un comprador y un vendedor independientes es una venta en la que:

(a) El pago del precio constituye la única prestación efectiva del comprador.

(b) El precio convenido no está 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 un persona física o jurídica asociada en negocios con el vendedor y el comprador o una persona física o jurídica asociada en negocios con el comprador.

(c) Ninguna parte del producto que proceda de la venta, de la cesión ulterior o de la utilización de la mercancía revertirá directa o indirectamente al vendedor o a cualquier otra persona física o jurídica asociada en negocios con el vendedor.

(2) Se considerará 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, sean estos intereses directos o indirectos.

*Artículo III*

Quando las mercancías a valorar:

(a) Hayan sido fabricadas según un procedimiento patentado o conforme a un dibujo o a un modelo registrado, o

(b) Ostenten una marca extranjera, de fábrica o de comercio o se importen para ser vendidas con una de estas marcas,

El precio normal se determinará considerando que este precio comprende el valor del derecho de utilización de la patente, dibujo o modelo registrado, o de la marca de fábrica o de comercio correspondiente a dichas mercancías.

**NOTAS INTERPRETATIVAS DE LA DEFINICIÓN**

*Addendum al artículo primero*

**Nota 1.**

El momento indicado en el párrafo (1) del artículo primero podrá ser, de acuerdo con la legislación de cada país, la fecha de presentación reglamentaria o del registro de la declaración de aduanas, la fecha del pago de los derechos de aduanas o la fecha del levante de las mercancías.

**Nota 2.**

Los gastos a que se refiere el apartado (b) del párrafo (2) del artículo primero, comprenden especialmente:

- Los gastos de transporte.
- Los gastos de seguro.
- Las comisiones.
- Los corretajes.
- Los gastos para la obtención, fuera del país de importación, de los documentos necesarios para la introducción de las mercancías en el país de importación, incluidos los derechos consulares.
- Los derechos y gravámenes exigibles fuera del país de importación, con exclusión de aquéllos de los que la mercancía hubiera sido desgravada, o cuyo importe hubiera sido o debiera ser reembolsado.
- El coste de los embalajes, excepto si éstos siguen su régimen aduanero propio, así como los gastos de embalaje (mano de obra, materiales u otros gastos).
- Los gastos de carga.

**Nota 3.**

Quando el precio normal dependa de la cantidad a que alcance la venta, dicho precio se determinará suponiendo que la venta se limita a la cantidad de mercancías a valorar.

**Nota 4.**

Quando los elementos que se tienen en cuenta para la determinación del valor o del precio pagado o por pagar estén expresados en una moneda distinta de la del país de importación, el tipo de cambio aplicable para la conversión será el oficial en vigor en este país.

**Nota 5.**

El objeto de la Definición del Valor es permitir, en todos los casos, el cálculo de los derechos de aduanas sobre la base del precio al que un comprador podría procurarse la mercancía importada, como consecuencia de una venta efectuada en condiciones de libre competencia, en el puerto o lugar de introducción en el territorio del país de importación. Este concepto tiene un alcance general y es aplicable haya sido o no la mercancía importada objeto de un contrato de venta y cualesquiera que fueren las condiciones de este contrato.

Pero la aplicación de esta Definición implica una investigación sobre los precios en vigor en el momento de la valoración. En la práctica, sin embargo, cuando las mercancías importadas son objeto de una venta «bona fide», el precio pagado o a pagar en virtud de esta venta podrá ser considerado, en general, como una indicación aceptable del precio normal mencionado en la Definición. En esta hipótesis, el precio pagado o por pagar podrá tomarse, sin inconveniente, como base de la valoración, y se recomienda a la Aduana que admita este precio como valor de la mercancía de que se trate, sin perjuicio:

(a) De las precauciones a adoptar para evitar intentos de fraude por medio de precios o contratos ficticios o falsos.

(b) De los eventuales ajustes de este precio para tener en cuenta los diversos elementos que, en la venta considerada, estuvieran en contradicción con el concepto del valor establecido en la Definición.

Los ajustes de que trata el apartado (b) precedente se refieren principalmente a los gastos de transporte y a los demás gastos mencionados en el párrafo (2) del artículo I y en la Nota 2 del «Addendum» al artículo I, a los descuentos u otras reducciones de precios concedidos solamente a los representantes exclusivos o concesionarios únicos, a los descuentos anormales o a cualquier otra reducción del precio usual de competencia.

*Addendum al artículo III*

**Nota 1.**

Las disposiciones del artículo III, apartado (b), pueden aplicarse también a las mercancías importadas para ser vendidas con una marca extranjera de fábrica o de comercio, después de sufrir un trabajo complementario.

**Nota 2.**

Las disposiciones del artículo III, apartado (b), modificadas, en su caso, de conformidad con la Nota 1 precedente, podrán considerarse como no aplicables a una marca de fábrica o de comercio registrada en el país de importación, a menos que se trate de una marca utilizada para indicar que las mercancías a las cuales se refiere son:

(a) Ya de una persona cualquiera que las hubiera cultivado, producido, fabricado, seleccionado, presentado para la venta o



trabajado en cualquier otra forma fuera del país de importación.

(b) Ya de una persona asociada en negocios con cualquier otra persona designada en el apartado (a).

(c) Ya de una persona a la que cualquiera otra de las designadas en los apartados (a) y (b) precedentes hubiera cedido el derecho de utilización de la marca, pero conservando la propiedad de la misma.

#### *Addendum general*

Se recomienda que la noción del valor, tal como resulta de Definición y de las presentes Notas Interpretativas, sea utilizada para la determinación del valor de todas las mercancías que deban ser declaradas en la Aduana, incluso de las mercancías libres de derechos y de las sujetas al pago de derechos específicos.

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

#### **Apartado 5.2. b)**

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

#### **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, a 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 3: 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 im-

portación 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 los que se refiere a la calidad, la marca, prestigio comercial, etc.

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

### **NOTA DEL CONSEJO DE COOPERACION ADUANERA DE 30 DE NOVIEMBRE DE 1965 SOBRE PRECIO USUAL DE COMPETENCIA**

#### **Apartado 5.2. c)**

### **NOTA DEL CONSEJO DE COOPERACION ADUANERA DE 30 DE NOVIEMBRE DE 1965 SOBRE PRECIO USUAL DE COMPETENCIA**

La Nota Interpretativa 5 del artículo I de la Definición del Valor no establece una norma que pueda sustituir al precio normal. El precio usual de competencia considerado en dicha Nota no puede separarse, pues, del precio normal más que en

lo que se refiere al elemento tiempo o en los ajustes previstos en el párrafo (2) del artículo I de la Definición.

La Recomendación del Consejo sobre la aplicación de la Definición del Valor precisa cuáles son los precios que no se pueden considerar como los que se estiman pudieran fijarse como consecuencia de una venta efectuada «dans des conditions de pleine concurrence entre un acheteur et un vendeur indépendants» o «in the open market between buyer and seller independent of each other».

Por tal causa, los demás precios cotizados para las mercancías importadas corresponden al precio normal, no pudiéndose separar de éste más que en lo referente al elemento tiempo o a los ajustes previstos en el párrafo (2) del artículo I de la Definición, y por ello, el Comité estima que estos precios se deben considerar necesariamente como precios usuales de competencia en el sentido de la Nota Interpretativa 5 del artículo I de la Definición. No hay, pues, lugar a dar una definición complementaria de la noción de «precio usual de competencia».

#### CRITERIOS EMITIDOS POR EL COMITE DEL VALOR DEL CONSEJO DE COOPERACION ADUANERA

##### Apartado 5.2. c)

#### CRITERIOS EMITIDOS POR EL COMITE DEL VALOR DEL CONSEJO DE COOPERACION 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.

La Definición de Bruselas traza, por sí misma, las reglas aplicables para su propia interpretación. Cualquier interpretación que se intente a partir de otros criterios como, por ejemplo, si se siguen las normas del Derecho mercantil vigente en el país importador, constituiría una violación de la Definición. A mayor abundamiento, la admisión de tales criterios, que pueden variar de un país a otro, se opondría a la uniformidad que el Convenio de Bruselas sobre el Valor en Aduana de las Mercancías considera haber alcanzado en materia de valoración.

##### 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 afecta 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 comer-

cio 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 bajas 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 Tm.

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

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 de 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 a 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 periodo por la compra de una cantidad global entregada durante su transcurso.

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

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

(a) Ciertos suministradores de piedras de construcción conceden a los contratistas de un país extranjero determinado, que las emplean como material supletorio, 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 deben saldarse, como consecuencia de los caprichos de la moda. Puede pensarse, asimismo, que haya habido error en la previsión de la demanda.

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

El Comité estima, en consecuencia, que:

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

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

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

#### VII.—Precios sostenidos por «cartels» de venta.

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

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

#### VIII.—Flete aéreo.

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

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

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

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 condena de distribución hasta el momento en el que el canon sea exigible, deberá estipular siempre la condición de que el precio se entienda a reserva del pago final del repetido canon. El contrato de venta teórico que considera la Definición de Bruselas debe incluir el pago del canon como aumento del precio; en otros términos, el precio normal debe comprenderlo. El valor en aduana será, pues, el precio libremente ofrecido, aumentado con los eventuales ajustes que prevé la Nota Interpretativa 5 (b) del artículo I de la Definición y con el canon.

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

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

#### XI.—Mercancías averiadas.

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

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

No se trata, en principio, de valorar el daño sufrido por las mercancías, sino más bien de determinar el valor de tales 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 así, 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 establecidos 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 alcancen en el momento en que deban exigirse los derechos de aduanas; valor que debe tener en cuenta todas las plusvalías resultantes de las manipulaciones que se hayan ejecutado en ellas hasta ese momento.

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

#### XIV.—Operaciones de trueque y de compensación.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

#### XVI.—Caso referente a los «holdings».

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 venta 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 trate; pero, por regla general, no ha lugar a tomar en consideración aquellos contratos cuya ultimación efectiva preceda sensiblemente al momento en que haya de efectuarse la valoración (por ejemplo, un período que sobrepase el plazo necesario para transportar las mercancías hasta el país importador), a menos que el lapso de tiempo que separe ambos momentos no sea excesivo, con respecto a los usos normales de la rama comercial que se considere.

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

Evidentemente, no cabe considerar una tolerancia como la que se indica en los períodos de fluctuaciones anormales de precios que se traducen en diferencias importantes entre el precio contractual y 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, etcétera, 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 tienen lugar en el país de importación, pagando directamente al Perito.

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

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

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

Por tales motivos el Comité estima que cuando una mercancía se importe en virtud de un contrato de venta que prevea que la mercancía de que se trate debe sufrir un examen o análisis por un Técnico independiente del vendedor y del comprador, el hecho de exigir que los gastos de dicha inspección o de dicho análisis se incluyan en todos los casos en el valor

en aduana de dicha mercancía, cualesquiera que sean el lugar o el momento en que aquéllos se efectúen, se halla de acuerdo con la Definición.

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

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

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

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

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

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

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

- Estudio y «prospección» del mercado, efectuados en interés del fabricante, con ocasión, por ejemplo, de la puesta en práctica de programas para el desarrollo de las ventas
- Publicidad para la marca con la que se venden los vehículos, a efectos de promover las ventas y de penetración y permanencia en el mercado, en interés del fabricante, incluyendo, en su caso, el suministro de catálogos y cualquier otro material publicitario.
- 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 y 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 salió de él en 1 de octubre de 1954. En este momento, los precios estaban mucho más bajos que en el de la entrada en Depósito. La citada salida no fué a consecuencia de una venta. Además, no se pudo comprobar en dicho momento ningún precio de venta, tanto a la descarga como a la salida del Depósito, pero pudo disponerse de los precios y cotizaciones siguientes, que varían en función de la fecha del contrato y de la entrega:

	Precios y cotizaciones — Chelines/cwt.	Fecha del contrato	Fecha de expedición del país de origen	Fecha del despacho
1	335/—	26- 6-54	Septiembre de 1954 ...	1-10-54
2	465/—	20- 8-54	Septiembre de 1954 ...	1-10-54
3	445/—	31- 8-54	Septiembre de 1954 ...	1-10-54
4	460/—	14- 9-54	Inmediata ... ..	1-10-54
5	365/—	1-10-54	Enero de 1955 ... ..	—
6	375/—	1-10-54	Diciembre de 1954 ... ..	—
7	390/—	1-10-54	Noviembre de 1954 ... ..	—
8	430/—	1-10-54	Inmediata ... ..	—
9	450/—	1-10-54	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 importen 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 exteriores, utilizados habitualmente para realizar la entrega de las mercancías en buen estado en el puerto o lugar de introducción en el país importador; habrá que agregar, igualmente, los gastos que origine la colocación de dichas mercancías en las cajas, recipientes, etc.

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

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

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

- el alquiler (para un arrendamiento de duración normal en el comercio de las mercancías de que se trate) o los gastos equivalentes a él;
- el flete y el seguro para el doble trayecto al extranjero (entrada y salida o salida y entrada, según el caso), salvo en la medida en que tales gastos puedan hallarse ya incluidos en el alquiler de los envases o en el precio de las mercancías.

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

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

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

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

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

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

- (a) a base del precio estipulado para las piezas constructivas, o
- (b) sobre la base del precio, más elevado, establecido para las piezas de recambio.

o admite simultáneamente dos precios diferentes como base de valoración de las mercancías a que los mismos se refieren?

El Comité ha emitido el criterio siguiente:

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

Será preciso, por 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 de su montaje. En ausencia de un precio de venta susceptible de aportar una base para la valoración, pero en la hipótesis de que el contrato de arrendamiento

representa una transacción ultimada en condiciones análogas a las que indica el artículo II, ¿cómo habrá de determinarse el valor en Aduana de tales máquinas, considerando, además, la circunstancia de que el contrato de arrendamiento puede prevenir 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— quedará incluido en el precio de los productos que dan a conocer y que, por consiguiente, tales muestras deberían considerarse, en sí mismas, como carantes 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 saen 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 vendan 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, ¿cabe 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 comodidad suponer, como regla práctica, que el valor franco frontera sea igual al precio «franco destino», disminuido éste en el importe de los gastos suplementarios de transporte que incluya.

(C) Sin embargo, a menos que 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 hecho 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 establecen 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 puntalicen con el cliente —y, en su caso, manteniendo enlace con el fabricante extranjero— las características técnicas de la máquina. El cliente, entonces, pasa en firme el pedido de la máquina al agente, quien, a su vez, lo cursa al fabricante, para que proceda a su ejecución, al precio cotizado al cliente.

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

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

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

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

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

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

Las cláusulas del contrato de agencia:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

El Comité ha emitido el siguiente criterio:

Según el artículo III de la Definición de Bruselas y su nota interpretativa 1, 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 compe-

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

tencia entre un vendedor en el extranjero y un comprador en el país importador. El comprador y el vendedor son independientes el uno del otro.

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

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

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

El Comité ha emitido el siguiente criterio:

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

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

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

Las circunstancias señaladas, y especialmente el hecho de que el vendedor acepte pagar el suplemento de gastos, implica que el comprador—o cualquier otro comprador que se halle en sus mismas condiciones—no estaría 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 el vendedor en el precio de convenio, disminuido en el importe de la multa.

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

El Comité ha emitido el siguiente criterio:

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

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

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

Por ser dicha estipulación ajena a la noción del precio normal que se contiene en la definición, procede, a efectos de determinar el valor en aduana del material industrial que se indica, y sobre la base de la nota interpretativa 5 del artículo I, que se 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, etcétera) tiene una sucursal en un país extranjero. La citada sucursal envía una parte de su producción a clientes establecidos en el país de la casa matriz. Antes de remitir las mercancías, la sucursal les aplica la marca de la casa matriz, que se halla registrada únicamente en el país importador.

Considerando las disposiciones de la definición, ¿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 siguiente criterio:

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.

Incluso, según los términos del artículo III, considerado a la luz de su nota interpretativa 2, el Comité estima que, en el caso examinado, la existencia de vínculos de asociación que unen al propietario de la marca con la persona—la sucursal—que ha fabricado las mercancías fuera del país importador, confirma que debe tomarse en consideración la plusvalía que se menciona en el párrafo anterior, independientemente del hecho de que la marca se halle registrada únicamente en el país de importación.

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

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

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

(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.

(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 importación.

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

El Comité ha omitido 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

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

distinto para cada uno de estos dos elementos; pero el comprador está obligado a pagar la suma de los dos importes. La compra recae, de hecho, sobre un artículo único, cuyo precio global se ha dividido por razones comerciales o financieras.

El valor en aduana del artículo debe establecerse, como en 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 unas agujas de lengüeta para géneros de punto se importa en cumplimiento de un contrato de venta, en virtud del cual el comprador se obliga a pagar además del precio facturado por la máquina un canon de 500 francos belgas por millar de agujas producidas. El canon es pagadero al vendedor al final de cada año, basándose en la producción, debidamente controlada, del año transcurrido.

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

El Comité ha emitido el criterio siguiente:

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

En realidad el vendedor y el comprador han convenido un precio global que ha sido 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 resida en el país de exportación, en otro país extranjero o en el de importación.

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

derechos son exigibles—será  $250.000 \times \frac{100}{105}$ , es decir, 238.095

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

**Nota:** Esta 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. El producto químico importado es el que confiere su carácter esencial a los comprimidos, ampollas, etc.

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.

Según la Nota Interpretativa 5 del artículo I, el precio pagado o a 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, el artículo III (b) de la Definición, según el cual: «Cuando las mercancías a valorar ... ostenten una marca de fábrica o de comercio extranjera o se importen para ser vendidas con una de estas marcas, 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.»

Por otra parte, a la Nota Interpretativa I 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 vendidas con una marca de fábrica o de comercio extranjera, después de sufrir un trabajo complementario».

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. Sin embargo, éste no tiene por efecto, en razón de su naturaleza, modificar las propiedades del compuesto químico importado, las cuales confieren su carácter propio a los comprimidos, ampollas, etc., vendidos con la marca extranjera. No hay duda, por consiguiente, que, a pesar de la presentación diferente del compuesto químico en el momento de su importación y en el momento de su reventa, el producto vendido con la marca extranjera, después de haber sufrido un trabajo complementario, es el mismo producto importado.

Por consiguiente, aplicando la Nota 1 del artículo III de la Definición, procede tener en cuenta el canon para el cálculo del valor en aduana del compuesto químico importado.

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

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

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

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

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

El Comité ha considerado que:

De una manera general, cuando una mercancía se vende en condiciones de libre competencia, el vendedor realiza gastos

para la «prospección» y el desarrollo del mercado de 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 adquirieran 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 las mercancías. 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 o para productos con marca de los que no fuera distribuidor exclusivo.

Teniendo en cuenta las consideraciones precedentes y basándose en los hechos citados, el Comité ha expresado el oportuno Criterio, para establecer el valor en aduana de las máquinas conforme a la Definición, ajustando el precio pagado por *D*, con el fin de tener en cuenta los gastos de publicidad que soporta; pero únicamente en la medida en que tales gastos excedan de los que asumiría si el fabricante extranjero *MF* se encargase 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 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 al que habría podido aspirar el fabricante, si los discos importados los hubiera podido vender en condiciones de libre competencia, y el importe del beneficio que, efectivamente, ha obtenido por su trabajo.

(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 realizará 120.000 operaciones, y de que éstas se distribuirán uniformemente en diez años; por lo tanto, se podrá calcular el importe de los alquileres que sirven de base a la determinación del valor en aduana.

No existe ningún motivo, al establecer el valor en aduana, para deducir del valor al contado de los alquileres previstos un margen de beneficio para el importador *I*, porque su 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 cuenta 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 influía 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. Habiendo cuenta de la situación competitiva creada por el hecho de las reducciones de precios practicadas 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 los 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 doceavos, 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 doceavos 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 *I* a los compradores no han sido objeto de una venta en el momento de la valoración.

La mejor indicación del precio que se estima pudiera fijarse para estas mercancías en tal momento, como consecuencia de una venta conforme a la Definición, la representa el precio efectivamente cotizado por *A*, por intermedio de *I*, para mercancías idénticas, entregadas directamente desde *P* a los compradores del país *Y*.

Resulta pues que en el caso que se examina los gastos de almacenaje no deben considerarse como un elemento deducible para la valoración.

Nº

	CLAVE	ADUANA DE .....	
<b>DECLARACION DEL VALOR EN ADUANA DE LAS MERCANCIAS</b>			<b>REGISTRO</b>
PRESENTADA POR (1):		D. N. I. o PASAPORTE	
EN CALIDAD DE:		DECLARACION DEL VALOR N.º	
IMPORTADOR NACIONAL	I	EXPORTADOR EXTRANJERO	II
	C. N. E. J. o D. N. I.:		1. (Nombre o Razón social) 2. (Domicilio, población, país)
	1. (Nombre o Razón social.) 2. (Domicilio fiscal, población.)		3. (Condición del Exportador)
	3. NOMBRE Y DOMICILIO DEL COMPRADOR NACIONAL		4. NOMBRE Y DOMICILIO DEL FABRICANTE:
		FECHA:	
		DOCUMENTO DE DESPACHO:	
		AUTORIZACION DE IMP.:	
		SECC.	PARTIDA ARANC.º
<b>III CONDICIONES COMERCIALES QUE CONCURREN EN LA IMPORTACION:</b>			
1. LIBRE COMPETENCIA <input type="checkbox"/>	2. Vinculación comercial:	CLAVE	3. Vinculación financiera:
4. Vinculación derivada de los derechos de propiedad intelectual:			
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:
			Firme: <input type="text"/>
			Revisable: <input type="text"/>
<b>IV REFERENCIAS DE LA MERCANCIA A IMPORTAR:</b>		<b>V 1. Especificación comercial detallada de las características de la mercancía:</b>	
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. <i>Descuentos de carácter especial, a incluir:</i>				
— 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. <i>Descuentos de carácter general, admisibles:</i>				
— 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 desestiba 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.....				
<b>VII</b>	Solicito la unión de esta declaración al documento de despacho. ..... de ..... de 19..... <b>EL IMPORTADOR: (Firma, antefirma y sello).</b>			



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

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

ANVERSO

Apellidos y nombre		TITULAR APODERADO O gerente
Importador		
Su domicilio		Ciudad
Observaciones	N.º de Registro: del poder	
FIRMA	de la autorización expresa	

Mod. - B. - 248.

REVERSO

DILIGENCIA DE RECONOCIMIENTO  
DE LA FIRMA DEL ANVERSO

<b>ADUANA DE</b>	<b>D. V. n.º:</b>
<b>HOJA DE INCIDENCIAS A RESOLVER</b>	
<b>MERCANCIA:</b>	
<b>IMPORTADOR:</b>	
<b>DISCREPANCIAS QUE MOTIVAN LA INCIDENCIA Y SUS FUNDAMENTOS:</b>	
<b>SERVICIO DE VALORACIONES</b>	
<b>INSPECTOR VISTA ACTUARIO</b>	
<b>DEL SERVICIO DE VALORACIONES</b>	<p style="text-align: right;"><b>Base resultante según D. V.:</b> <input style="width: 100px;" type="text"/></p> <p><b>Incrementos parciales por:</b> <input style="width: 150px;" type="text"/> <input style="width: 100px;" type="text"/> <input style="width: 100px;" type="text"/></p> <p><b>Cuantía de los incrementos:</b> <input style="width: 150px;" type="text"/> <input style="width: 100px;" type="text"/> <input style="width: 100px;" type="text"/> <input style="width: 100px;" type="text"/></p> <p><b>FECHA:</b> <input style="width: 150px;" type="text"/> <b>FIRMA:</b> <input style="width: 150px;" type="text"/></p>
<b>DEL INSPECTOR VISTA ACTUARIO</b>	<p><b>Incrementos parciales por:</b> <input style="width: 150px;" type="text"/> <input style="width: 100px;" type="text"/> <input style="width: 100px;" type="text"/></p> <p><b>Cuantía de los incrementos:</b> <input style="width: 150px;" type="text"/> <input style="width: 100px;" type="text"/> <input style="width: 100px;" type="text"/> <input style="width: 100px;" type="text"/></p> <p><b>Total general de los incrementos propuestos:</b> <input style="width: 100px;" type="text"/></p> <p><b>BASE PROPUESTA COMO CONSECUENCIA DE LA ACTUACION:</b> <input style="width: 100px;" type="text"/></p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 10px;"> <p>A ..... de ..... de 19.....</p> <p style="text-align: center;">EL INSPECTOR VISTA.</p> </div>

Modelo 23.

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 quede 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 ultime 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.

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

Modelo 2-5

**QUEDO NOTIFICADO** de que la base rectificadora 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 rectificadora, 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,**



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 REPRESENTE,

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,

Conforme:  
EL ADMINISTRADOR,