

380R1494

21. 6. 80

Diario Oficial de las Comunidades Europeas

N° L 154/3

REGLAMENTO (CEE) N° 1494/80 DE LA COMISIÓN**de 11 de junio de 1980****referente a notas interpretativas y principios de contabilidad generalmente aceptados en materia de valor en aduana**

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea,

1. Para la aplicación del Reglamento (CEE) n° 1224/80, los Estados miembros tendrán en cuenta las disposiciones reproducidas en los Anexos que siguen.

Visto el Reglamento (CEE) n° 1224/80 del Consejo, de 28 de mayo de 1980, referente al valor en aduana de las mercancías ⁽¹⁾ y, en particular, la letra a) del apartado 1 de su artículo 19,

2. Las disposiciones del Reglamento (CEE) n° 1224/80, recogidas en la primera columna del Anexo I, deberán ser aplicadas con arreglo o la nota interpretativa correspondiente que figura en la segunda columna.

Considerando que las disposiciones previstas en el presente Reglamento tienen por objeto asegurar la aplicación uniforme en la Comunidad de las disposiciones relativas a la determinación del valor en aduana;

3. Si, al determinar el valor en aduana, fuere necesario referirse a los principios de contabilidad generalmente aceptados, se aplicarán las disposiciones del Anexo II.

Artículo 2

Considerando que las medidas previstas en el presente Reglamento concuerdan con el dictamen del Comité del valor en aduana,

El presente Reglamento entrará en vigor el 1 de julio de 1980.

El presente Reglamento será obligatorio en todos sus elementos y directamente aplicable en cada Estado miembro.

Hecho en Bruselas, el 11 de junio de 1980.

Por la Comisión
Étienne DAVIGNON
Miembro de la Comisión

(1) DO n° L 134 de 31. 5. 1980, p. 1.

ANEXO I

Primera columna	Segunda columna
Referencia a las disposiciones del Título I	Notas
Artículo 1 apartado 2 e)	Se entenderá que una persona controla a otra, cuando, de hecho o de derecho, se halle en situación de imponerle limitaciones u orientaciones.
Artículo 2 apartado 3	<ol style="list-style-type: none"> 1. Los valores en aduana determinados mediante la aplicación de las disposiciones del apartado 3 del artículo 2, deberán basarse, en la mayor medida posible, en valores en aduana determinados anteriormente. 2. Los métodos de valoración que hay que utilizar en virtud del apartado 3 del artículo 2, deberán ser en principio los que definen los artículos 3 a 7, inclusive; pero se considerará que una flexibilidad razonable en la aplicación de tales métodos sería conforme a los objetivos y disposiciones del apartado 3 del artículo 2. 3. Algunos ejemplos mostrarán lo que debe entenderse por flexibilidad razonable: <ol style="list-style-type: none"> a) <i>Mercancías idénticas</i>. El requisito de que las mercancías idénticas sean exportadas en el mismo momento, o en uno muy cercano, que las mercancías objeto de valoración, podría interpretarse con flexibilidad; la base para la valoración en aduana podría estar constituida por mercancías idénticas importadas, producidas en un país distinto del de exportación de las mercancías objeto de valoración; podrían utilizarse los valores en aduana de mercancías idénticas importadas, ya determinados mediante aplicación de las disposiciones de los artículos 6 o 7. b) <i>Mercancías similares</i>. El requisito de que las mercancías similares sean exportadas en el mismo momento, o en uno muy cercano, que las mercancías objeto de valoración, podría interpretarse con flexibilidad; la base para la valoración en aduana podría estar constituida por mercancías similares importadas, producidas en un país distinto del de exportación de las mercancías que se valoran; podrían utilizarse los valores en aduana de mercancías similares importadas, ya determinados mediante aplicación de las disposiciones de los artículos 6 o 7. c) <i>Método deductivo</i>. El requisito previsto en la letra a) del apartado 1 del artículo 6, de que las mercancías deberán haberse vendido «en el mismo estado en que hayan sido importadas», podría interpretarse con flexibilidad. El plazo de «noventa días» podría exigirse con flexibilidad.
Artículo 3 apartado 1	El precio efectivamente pagado o por pagar es el de las mercancías importadas. Por consiguiente, las transferencias de dividendos y los demás pagos del comprador al vendedor, que no guarden relación con las mercancías importadas, no forman parte del valor en aduana.
Artículo 3 apartado 1 a) (iii)	Una restricción de este tipo podría producirse, por ejemplo, cuando un vendedor de automóviles exija al comprador que no los revenda ni los esponga antes de cierta fecha, que marca el comienzo del año para los modelos de que se trate.

Primera columna	Segunda columna
Referencia a las disposiciones del Título I	Notas
<p>Artículo 3 apartado 1 b)</p>	<p>Se podrá tratar, por ejemplo, de las siguientes situaciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) el vendedor fija el precio de las mercancías importadas, supeditándolo a la condición de que el comprador adquiera también otras mercancías en cantidades determinadas. b) el precio de las mercancías importadas depende del precio o precios a los que el comprador de estas mercancías venda otras al vendedor de las importadas. c) el precio se fija sobre la base de una forma de pago sin relación con las mercancías importadas: por ejemplo, cuando éstas son productos semiacabados, que el vendedor ha suministrado con la condición de recibir una determinada cantidad de productos acabados. <p>Sin embargo, otras condiciones o prestaciones relacionadas con la producción o comercialización de las mercancías importadas no ocasionarán el rechazo del valor de transacción. Por ejemplo, el hecho de que el comprador suministre al vendedor trabajos de ingeniería o planos, realizados en el país de importación, no conducirá a rechazar el valor de transacción a los efectos del artículo 3.</p>
<p>Artículo 3 apartado 2</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Las letras a) y b) del apartado 2 del artículo 3 prevén diversos medios de establecer la aceptabilidad de un valor de transacción. 2. La letra a) del apartado 2 prevé que, cuando el comprador y el vendedor estén vinculados, se examinarán las circunstancias propias de la venta y se admitirá el valor de transacción como valor en aduana, siempre que tal vinculación no haya influido en el precio. No debe entenderse que hay que examinar las circunstancias de la venta en todos los casos de vinculación entre comprador y vendedor. Sólo se exigirá dicho examen cuando haya dudas en cuanto a la aceptabilidad del precio. Cuando la Administración de Aduanas no tenga ninguna duda sobre dicha aceptabilidad, deberá admitir el precio, sin que el importador tenga que aportar datos complementarios. Por ejemplo, la Administración de Aduanas puede haber estudiado anteriormente la cuestión de la vinculación, o tener ya informaciones detalladas respecto al comprador y al vendedor y, como consecuencia, tener el convencimiento de que la vinculación no ha influido sobre el precio. 3. En el caso de que la Administración de Aduanas no pueda aceptar el valor de transacción sin investigación complementaria, debería, dar al importador la posibilidad de suministrar la información detallada adicional que pudiera ser necesaria para examinar las circunstancias de la venta. A este respecto, la Administración de Aduanas debería estar dispuesta a examinar los aspectos pertinentes de la transacción, incluida la forma en que el comprador y el vendedor organicen sus relaciones comerciales y la manera en que se haya fijado el precio de que se trate, con objeto de determinar si la vinculación ha influido sobre el precio. Si pudiera demostrarse que el comprador y el vendedor, aunque vinculados en el sentido del artículo 1, compran y venden entre sí como si no estuvieran vinculados, quedaría probado que los vínculos no han ejercido influencia sobre el precio. Por ejemplo, si el precio se hubiera fijado de forma compatible con las prácticas normales de fijación de precios en la rama de producción de que se trate, o como el vendedor fija sus precios en las ventas a compradores no vinculados, quedaría demostrado que la vinculación no ha influido en el precio. Asimismo, si se probara que el precio cubre todos los costes y permite un beneficio, que esté en consonancia con el beneficio global obtenido por la empresa en un periodo de tiempo suficientemente representativo -por ejemplo, un año- en ventas de mercancías de la misma naturaleza o especie, quedaría demostrado que el precio no ha sido influido.

Primera columna	Segunda columna
Referencia a las disposiciones del Título I	Notas
Artículo 3 apartado 2 (cont.)	<p>4. La letra b) del apartado 2 prevé que el importador tendrá la posibilidad de demostrar que el valor de transacción se aproxima mucho a un «valor criterio» aceptado anteriormente por la Administración de Aduanas, y que, por lo tanto, es aceptable de acuerdo con las disposiciones del artículo 3. Cuando se satisface uno de los criterios previstos en la letra b) del apartado 2, no es necesario examinar la cuestión de la influencia a que se refiere la letra a) del apartado 2. Si la Administración de Aduanas posee ya datos suficientes para estar convencida, sin necesidad de investigaciones más profundas, de que se satisface uno de los criterios previstos en la letra b) del apartado 2, no existirá motivo para exigir al importador que aporte la demostración.</p>
Artículo 3 apartado 2 b)	<p>Para determinar si un valor «se aproxima mucho» a otro, se deben tomar en consideración un cierto número de factores. Se trata, sobre todo, de la naturaleza de las mercancías importadas, de la índole de la rama de producción de que se trate, de la estación durante la cual se importen las mercancías y de si la diferencia de valor es significativa desde el punto de vista comercial. Como estos factores pueden variar de un caso a otro, sería imposible aplicar en todas las ocasiones una norma uniforme, como un porcentaje fijo. Por ejemplo, para determinar si el valor de transacción se aproxima mucho a los «valores criterio» enumerados en la letra b) del apartado 2 del artículo 3, una pequeña diferencia de valor podría ser inaceptable en el caso de un cierto tipo de mercancía, en tanto que una diferencia importante podría, quizá, ser admisible en el supuesto de otra clase de mercancía.</p>
Artículo 3 apartado 3 a)	<p>Un ejemplo de pago indirecto sería la liquidación total o parcial, por parte del comprador, de una deuda del vendedor.</p>
Artículo 4	<p>1. Al aplicar el presente artículo, la Administración de Aduanas se referirá, siempre que sea posible, a una venta de mercancías idénticas, efectuada al mismo nivel comercial y sensiblemente en la misma cantidad que la de las mercancías objeto de valoración. Cuando no exista tal venta, se podrá referir a una venta de mercancías idénticas realizada en cualquiera de las tres condiciones siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) venta al mismo nivel comercial, pero en cantidad diferente; b) venta a nivel comercial diferente, pero sensiblemente en la misma cantidad; c) venta a nivel comercial diferente y en cantidad diferente. <p>2. Si se ha comprobado la existencia de una venta en una cualquiera de las tres condiciones anteriores, se efectuarán ajustes para tener en cuenta, según el caso:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) únicamente el factor «cantidad»; b) únicamente el factor «nivel comercial»; c) al mismo tiempo, el factor «nivel comercial» y el factor «cantidad». <p>3. La expresión «y/o» permite referirse a las ventas y efectuar los ajustes necesarios en cualquiera de las condiciones descritas anteriormente.</p>

Primera columna	Segunda columna
Referencia a las disposiciones del Título I	Notas
<p>Artículo 4 (cont.)</p>	<p>4. Cualquier ajuste que se efectúe a causa de diferencias de nivel comercial o de cantidad ha de cumplir la condición, tanto si conduce a un aumento como a una disminución de valor, de que se base en la presentación de elementos de prueba que demuestren claramente que el ajuste es razonable y exacto, como por ejemplo, listas de precios vigentes, en las que figuren precios que se refieran a niveles diferentes o a cantidades distintas. Así, si las mercancías importadas que se valoran consisten en un envío de 10 unidades y las únicas mercancías idénticas importadas, para las que existe un valor de transacción, se han vendido en cantidad de 500 unidades, y se reconoce que el vendedor concede rebajas por cantidad, el ajuste necesario se podrá realizar consultando la lista de precios del vendedor y utilizando el precio aplicable a una venta de 10 unidades, con tal de haberse comprobado, por las ventas de otras cantidades, que la tarifa de precios es fidedigna. No obstante, si no existe tal criterio objetivo, no es apropiado determinar el valor en aduana según las disposiciones del presente artículo.</p>
<p>Artículo 5</p>	<p>1. Al aplicar el presente artículo, la Administración de Aduanas se referirá, siempre que sea posible, a una venta de mercancías similares, efectuada al mismo nivel comercial y sensiblemente en la misma cantidad que la de las mercancías objeto de valoración. Cuando no exista tal venta, se podrá referir a una venta de mercancías similares realizada en cualquiera de las tres condiciones siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) venta al mismo nivel comercial, pero en cantidad diferente; b) venta a nivel comercial diferente, pero sensiblemente en la misma cantidad; c) venta a nivel comercial diferente y en cantidad diferente. <p>2. Si se ha comprobado la existencia de una venta en una cualquiera de las tres condiciones anteriores, se efectuarán ajustes para tener en cuenta, según el caso:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) únicamente el factor «cantidad»; b) únicamente el factor «nivel comercial»; c) al mismo tiempo, el factor «nivel comercial» y el factor «cantidad». <p>3. La expresión «y/o» permite referirse a las ventas y efectuar los ajustes necesarios en cualquiera de las condiciones descritas anteriormente.</p> <p>4. Cualquier ajuste que se efectúe a causa de diferencias de nivel comercial o de cantidad ha de cumplir la condición, tanto si conduce a un aumento como a una disminución de valor, de que se basen en la presentación de elementos de prueba que demuestren claramente que el ajuste es razonable y exacto, como por ejemplo, listas de precios vigentes, en las que figuren precios que se refieran a niveles diferentes o a cantidades distintas. Así, si las mercancías importadas que se valoran consisten en un envío de 10 unidades y las únicas mercancías similares importadas, para las que existe un valor de transacción, se han vendido en cantidad de 500 unidades, y se reconoce que el vendedor concede rebajas por cantidad, el ajuste necesario se podrá realizar consultando la lista de precios del vendedor y utilizando el precio aplicable a una venta de 10 unidades. No es necesario que haya habido, efectivamente, una venta de 10 unidades, con tal de haberse comprobado, por las ventas de otras cantidades, que la tarifa de precios es fidedigna. No obstante, si no existe tal criterio objetivo, no es apropiado determinar el valor en aduana según las disposiciones del presente artículo.</p>

Primera columna	Segunda columna																			
Referencia a las disposiciones del Título I	Notas																			
<p>Artículo 6 apartado 1</p>	<p>1. La expresión «beneficios y gastos generales» debería considerarse como un todo. La cifra aplicable para efectuar esta deducción debería determinarse sobre la base de los datos suministrados por el importador, o en su nombre, a menos que las cifras del importador sean incompatibles con las que corresponden normalmente a las ventas en el país de importación de mercancías importadas de la misma naturaleza o especie. Cuando las cifras del importador sean incompatibles con estas últimas, la cantidad aplicable para beneficios y gastos generales puede basarse en informaciones pertinentes, distintas de las comunicadas por el importador, o en su nombre.</p> <p>2. Para determinar las comisiones o los beneficios y gastos generales habituales, conforme a la presente disposición, la cuestión de saber si determinadas mercancías son «de la misma naturaleza o especie» que otras mercancías, debe resolverse caso por caso, teniendo en cuenta las circunstancias. Deberían examinarse las ventas, en el país de importación, del grupo o gama más restringido de mercancías importadas de la misma naturaleza o especie que incluya las mercancías objeto de valoración, respecto de las que puedan suministrarse los datos necesarios. A los efectos de la presente disposición, las «mercancías de la misma naturaleza o especie» comprenden las mercancías importadas del mismo país que las que se valoran, así como las mercancías importadas precedentes de otros países.</p>																			
<p>Artículo 6 apartado 2</p>	<p>1. Cuando se recurra a este método de valoración, las deducciones efectuadas, para tener en cuenta el valor añadido por la elaboración o transformación posteriores, se basarán en datos objetivos y cuantificables, relativos al coste de esta operación. Los cálculos se efectuarán sobre la base de fórmulas, normas y métodos de cálculo admitidos en la rama de producción de que se trate y en otras prácticas de esta misma rama.</p> <p>2. Este último método de valoración no será normalmente aplicable cuando, como consecuencia de la elaboración o transformación posteriores, las mercancías importadas hayan perdido su identidad. Sin embargo, puede haber casos en que, aunque las mercancías importadas hayan perdido su identidad, el valor añadido por la elaboración o transformación se puede determinar con precisión y sin excesiva dificultad.</p> <p>Por el contrario, se pueden presentar casos en los que las mercancías importadas conservan su identidad, pero constituyen un elemento de tan reducida importancia en las mercancías vendidas en el país de importación que no estaría justificado utilizar este método de valoración. Habida cuenta de las consideraciones anteriores, las situaciones de este tipo deben ser examinadas caso por caso.</p>																			
<p>Artículo 6 apartado 3</p>	<p>1. Por ejemplo, se venden mercancías con arreglo a una lista de precios, que establece precios unitarios favorables para las compras en cantidades relativamente grandes.</p> <table border="1" data-bbox="662 1720 1350 2011"> <thead> <tr> <th data-bbox="662 1720 868 1816">Cantidad por venta</th> <th data-bbox="868 1720 959 1816">Precio unitario</th> <th data-bbox="959 1720 1216 1816">Número de ventas</th> <th data-bbox="1216 1720 1350 1816">Cantidad vendida a cada precio</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="662 1816 868 1895">de 1 a 10 unidades</td> <td data-bbox="868 1816 959 1895">100</td> <td data-bbox="959 1816 1216 1895">10 de 5 unidades 5 de 3 unidades</td> <td data-bbox="1216 1816 1350 1895">65</td> </tr> <tr> <td data-bbox="662 1895 868 1939">de 11 a 25 unidades</td> <td data-bbox="868 1895 959 1939">95</td> <td data-bbox="959 1895 1216 1939">5 de 11 unidades</td> <td data-bbox="1216 1895 1350 1939">55</td> </tr> <tr> <td data-bbox="662 1939 868 2011">Más de 25 unidades</td> <td data-bbox="868 1939 959 2011">90</td> <td data-bbox="959 1939 1216 2011">1 de 30 unidades 1 de 50 unidades</td> <td data-bbox="1216 1939 1350 2011">80</td> </tr> </tbody> </table>				Cantidad por venta	Precio unitario	Número de ventas	Cantidad vendida a cada precio	de 1 a 10 unidades	100	10 de 5 unidades 5 de 3 unidades	65	de 11 a 25 unidades	95	5 de 11 unidades	55	Más de 25 unidades	90	1 de 30 unidades 1 de 50 unidades	80
Cantidad por venta	Precio unitario	Número de ventas	Cantidad vendida a cada precio																	
de 1 a 10 unidades	100	10 de 5 unidades 5 de 3 unidades	65																	
de 11 a 25 unidades	95	5 de 11 unidades	55																	
Más de 25 unidades	90	1 de 30 unidades 1 de 50 unidades	80																	

Primera columna	Segunda columna																										
Referencia a las disposiciones del Título I	Notas																										
<p>Artículo 6 apartado 3 (cont.)</p>	<p>El mayor número de unidades vendidas a un determinado precio es de 80; por consiguiente, el precio unitario al que se vende la mayor cantidad total es 90.</p> <p>2. Otro ejemplo: se han hecho dos ventas, la primera de 500 unidades al precio de 95 unidades monetarias cada una y la segunda de 400 unidades al precio de 90 unidades monetarias cada una. En este ejemplo, el mayor número de unidades vendidas a un determinado precio es de 500; por consiguiente, el precio unitario al que se ha vendido la mayor cantidad total es 95.</p> <p>3. Tercer ejemplo: en la siguiente situación, se venden distintas cantidades a diversos precios:</p> <p>a) Ventas</p> <table data-bbox="635 786 1166 1014"> <thead> <tr> <th><i>Cantidad en cada venta</i></th> <th><i>Precio unitario</i></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>40 unidades</td> <td>100</td> </tr> <tr> <td>30 unidades</td> <td>90</td> </tr> <tr> <td>15 unidades</td> <td>100</td> </tr> <tr> <td>50 unidades</td> <td>95</td> </tr> <tr> <td>25 unidades</td> <td>105</td> </tr> <tr> <td>35 unidades</td> <td>90</td> </tr> <tr> <td>5 unidades</td> <td>100</td> </tr> </tbody> </table> <p>b) Totales</p> <table data-bbox="635 1081 1166 1234"> <thead> <tr> <th><i>Cantidad total vendida</i></th> <th><i>Precio unitario</i></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>65 unidades</td> <td>90</td> </tr> <tr> <td>50 unidades</td> <td>95</td> </tr> <tr> <td>60 unidades</td> <td>100</td> </tr> <tr> <td>25 unidades</td> <td>105</td> </tr> </tbody> </table> <p>En este ejemplo, el mayor número de unidades vendidas a determinado precio ha sido 65; por consiguiente, el precio unitario al que se ha vendido la mayor cantidad total es 90.</p>	<i>Cantidad en cada venta</i>	<i>Precio unitario</i>	40 unidades	100	30 unidades	90	15 unidades	100	50 unidades	95	25 unidades	105	35 unidades	90	5 unidades	100	<i>Cantidad total vendida</i>	<i>Precio unitario</i>	65 unidades	90	50 unidades	95	60 unidades	100	25 unidades	105
<i>Cantidad en cada venta</i>	<i>Precio unitario</i>																										
40 unidades	100																										
30 unidades	90																										
15 unidades	100																										
50 unidades	95																										
25 unidades	105																										
35 unidades	90																										
5 unidades	100																										
<i>Cantidad total vendida</i>	<i>Precio unitario</i>																										
65 unidades	90																										
50 unidades	95																										
60 unidades	100																										
25 unidades	105																										
<p>Artículo 7</p>	<p>1. Por regla general, el valor en aduana se determina según el presente Reglamento sobre la base de datos directamente disponibles en la Comunidad. Sin embargo, para determinar un valor calculado, podrá ser necesario examinar los costes de producción de las mercancías que se valoran y otros datos que deberán obtenerse fuera de la Comunidad. Además, en la mayoría de los casos, el productor de las mercancías estará fuera de la jurisdicción de las autoridades de los Estados miembros. La utilización del método del valor calculado se limitará, en general, a los casos en que comprador y vendedor estén vinculados, y el productor esté dispuesto a comunicar a las autoridades del país de importación los datos necesarios para la determinación de los costes, así como a conceder facilidades para todas las comprobaciones posteriores que pudieran ser necesarias.</p> <p>2. El «coste o el valor» a que se refiere la letra a) del apartado 1 del artículo 7, se determinará sobre la base de datos relativos a la producción de las mercancías objeto de valoración, que deberán ser suministrados por el productor, o en su nombre. Se basará en la contabilidad comercial del productor, siempre que ésta se lleve de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados, que se apliquen en el país de producción de las mercancías.</p>																										

Primera columna	Segunda columna
Referencia a las disposiciones del Título I	Notas
<p>Artículo 7 (cont.)</p>	<p>3. La «cantidad en concepto de beneficios y gastos generales» a que se refiere la letra b) del apartado 1 del artículo 7, se determinará sobre la base de los datos suministrados por el productor, o en su nombre, a menos que las cifras que comunique sean incompatibles con las que correspondan normalmente a las ventas de mercancías de la misma naturaleza o especie que las que se valoran, efectuadas por productores del país de exportación para la exportación con destino al país de importación.</p> <p>4. Para la determinación del valor calculado, no se podrá incluir más de una vez el coste o el valor de ninguno de los elementos contemplados en el apartado 3 del artículo 7.</p> <p>5. A este respecto, conviene observar que la «cantidad en concepto de beneficios y gastos generales» se debe considerar como un todo. De esto se deduce que, si en un determinado caso, el beneficio del productor es pequeño y sus gastos generales elevados, tomados ambos conceptos conjuntamente pueden resultar, no obstante, compatibles con los que corresponden normalmente a las ventas de mercancías de la misma naturaleza o especie. Este podría ser el caso, por ejemplo, si se lanzara un producto en la Comunidad y el productor se conformara con un beneficio pequeño o nulo para compensar los elevados gastos generales inherentes al lanzamiento. Cuando el productor pueda demostrar que obtiene un beneficio bajo en las ventas de las mercancías importadas como consecuencia de circunstancias comerciales especiales, deberían tenerse en cuenta las cifras de sus beneficios efectivos, siempre que los justifique con razones comerciales válidas y que su política de precios refleje las políticas de precios habituales en la rama de producción de que se trate. Tal caso podría darse, por ejemplo, cuando los productores se han visto obligados a bajar temporalmente sus precios a causa de una disminución imprevisible de la demanda o cuando venden mercancías para completar una gama de artículos producidos en el país de importación, contentándose con un pequeño beneficio con el fin de mantener su competitividad. Cuando las cifras de beneficios y gastos generales suministradas por el productor no sean compatibles con las que corresponden normalmente en las ventas de mercancías de la misma naturaleza o especie que las mercancías objeto de valoración realizadas por productores del país de exportación para la exportación con destino al país de importación, la cantidad aplicable en concepto de beneficios y gastos generales podrá basarse en informaciones pertinentes, distintas de las suministradas por el productor de las mercancías, o en su nombre.</p> <p>6. Para determinar si ciertas mercancías son «de la misma naturaleza o especie» que otras mercancías, será necesario proceder caso por caso teniendo en cuenta las circunstancias. Para determinar los beneficios y gastos generales habituales de conformidad con las disposiciones del artículo 7, debería procederse a un examen de las ventas de mercancías para la exportación con destino al país de importación del grupo gama más restringido que incluya las mercancías que se valoran, sobre las que puedan suministrarse las informaciones necesarias. A efectos del artículo 7, las «mercancías de la misma naturaleza o especie» deben proceder del mismo país que las mercancías objeto de valoración.</p>
<p>Artículo 8 apartado 1 b) ii)</p>	<p>1. Para imputar a las mercancías importadas los elementos especificados en el inciso (ii) de la letra b) del apartado 1 del artículo 8, deben tenerse en cuenta dos factores, a saber: el valor del elemento en sí y la forma en que se debe imputar este valor a las mercancías importadas. La imputación de estos elementos debería hacerse de forma razonable, adecuada a las circunstancias, y de conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados.</p>

Primera columna	Segunda columna
Referencia a las disposiciones del Título I	Notas
<p>Artículo 8 apartado 1 b) ii) (cont.)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 2. Por lo que se refiere al valor del elemento, si el importador lo adquiere de un vendedor al que no esté vinculado por un precio determinado, este precio constituye el valor del elemento. Si el elemento ha sido producido por el importador o por una persona vinculada al mismo, su valor sería el coste de producción. Cuando el importador haya utilizado anteriormente el elemento -con independencia de que lo hubiera adquirido o producido-, se debería reducir el coste inicial de adquisición o de producción, para tener en cuenta esta utilización, y poder obtener el valor del elemento. 3. Una vez determinado el valor del elemento, es necesario imputarlo a las mercancías importadas. Existen diversas posibilidades. Por ejemplo, el valor podría asignarse enteramente al primer envío, si el importador desea pagar los derechos de una sola vez sobre el valor total. Otro ejemplo: el importador puede solicitar que se impute el valor al número de unidades producidas hasta el momento del primer envío. Un ejemplo más: el importador puede solicitar que el valor se impute a la totalidad de la producción prevista, si existen contratos o compromisos en firme para dicha producción. El método de imputación que se adopte dependerá de la documentación que presente el importador. 4. Como ilustración de lo que precede, se puede considerar el caso de un importador que suministra al productor un molde para la fabricación de las mercancías que se van a importar y que firma con éste un contrato de compra de 10 000 unidades. En el momento de la llegada del primer envío de 1 000 unidades, el productor ha fabricado ya 4 000 unidades. El importador puede pedir a la Administración de Aduanas que se reparta el valor del molde entre 1 000, 4 000 o 10 000 unidades.
<p>Artículo 8 apartado 1 b) iv)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Las adiciones correspondientes a los elementos especificados en el inciso (iv) de la letra b) del apartado 1 del artículo 8 se deberían basar en datos objetivos y cuantificables. Con objeto de reducir al mínimo la carga que representa, tanto para el importador como para la Administración de Aduanas, la determinación de las cantidades que deben añadirse, convendría utilizar, en la medida de lo posible, los datos directamente disponibles en los libros de comercio del comprador. 2. En el caso de los elementos suministrados por el comprador, que éste haya comprado o alquilado, la cantidad que debería añadirse es el precio de compra o el alquiler. Los elementos que sean de dominio público no darán lugar a ninguna adición, salvo la del coste de las copias. 3. Los valores que deban añadirse se podrán calcular con más o menos facilidad, según la estructura de la empresa de que se trate, sus prácticas de gestión y sus métodos de contabilidad. 4. Por ejemplo, puede suceder que una empresa, que importa diversos productos de varios países, lleve la contabilidad de su centro de diseño -situado fuera del país de importación- de tal manera que aparezcan con exactitud los costes imputables a un producto determinado. En casos semejantes, puede efectuarse directamente un ajuste apropiado en aplicación de las disposiciones del artículo 8. 5. Por otro lado, puede ocurrir que una empresa incluya los costes del centro de diseño -situado fuera del país de importación- en sus gastos generales, sin imputarlos a productos determinados. En este supuesto, podría efectuarse el ajuste adecuado respecto de las mercancías importadas aplicando las disposiciones del artículo 8, repartiendo el coste total del centro de diseño entre todos los productos que se benefician de los servicios de este centro, y sumando el coste unitario resultante al precio de las mercancías importadas.

Primera columna	Segunda columna
Referencia a las disposiciones del Título I	Notas
<p>Artículo 8 apartado 1 b) iv) (cont.)</p>	<p>6. Las modificaciones de las circunstancias mencionadas anteriormente exigirán, como es natural, que se tomen en consideración factores distintos para la determinación del método adecuado de asignación.</p> <p>7. En los casos en que la producción del elemento de que se trate suponga la participación de un cierto número de países y se escalone durante un determinado periodo de tiempo, el ajuste se deberá limitar al valor efectivamente añadido a este elemento fuera del país de importación.</p>
<p>Artículo 8 apartado 1 c)</p>	<p>Los cánones y derechos de licencia mencionados en la letra c) del apartado 1 del artículo 8, pueden comprender, entre otros, los pagos efectuados por patentes, marcas de fábrica o de comercio y derechos de autor.</p>
<p>Artículo 8 apartado 2</p>	<p>Cuando no existan datos objetivos y cuantificables relativos a los elementos que es necesario sumar conforme a las disposiciones del artículo 8, el valor de transacción no se puede determinar mediante la aplicación de lo dispuesto en el artículo 3. Tal podría ser el caso, por ejemplo, en la siguiente situación: se paga un canon basado en el precio de venta, en el país de importación, de un litro de un determinado producto, importado por kilos y transformado en una solución después de la importación. Si el canon se basa, en parte, en las mercancías importadas y, en parte, en otros elementos que no tienen ninguna relación con las mismas (por ejemplo, cuando las mercancías importadas se mezclan con ingredientes de origen nacional y dejan de ser identificables separadamente, o cuando el canon no se puede distinguir de acuerdos financieros especiales entre comprador y vendedor), no sería adecuado efectuar un incremento por razón del canon. No obstante, si el importe del canon se basa únicamente en las mercancías importadas y puede cuantificarse fácilmente se podrá incrementar el precio efectivamente pagado o por pagar.</p>

*ANEXO II***Aplicación de los principios de contabilidad generalmente aceptados**

1. Los «principios de contabilidad generalmente aceptados» son aquellos que, en un país y en un momento dado, son objeto de un consenso reconocido o de una amplia adhesión de personas autorizadas, que determinan cuáles son los recursos y obligaciones económicos que deben registrarse en el activo y en el pasivo, qué cambios del activo y pasivo se deben registrar, cómo se deben medir el activo y el pasivo, así como sus variaciones, qué datos deberán divulgarse y de qué forma, y qué estados financieros deben confeccionarse. Estas normas pueden consistir tanto en principios amplios de aplicación general como en prácticas y procedimientos detallados.
2. A los efectos del presente Reglamento, la Administración de Aduanas afectada utilizará la información recogida de forma compatible con los principios de contabilidad generalmente aceptados en el país que corresponda según el artículo de que se trate. Por ejemplo, los beneficios y gastos generales habituales, a efectos de las disposiciones del artículo 6, se determinarán utilizando la información recogida de forma compatible con los principios de contabilidad generalmente aceptados en el país de importación. En cambio, los beneficios y gastos generales habituales, a efectos de las disposiciones del artículo 7, se determinarán utilizando la información recogida de forma compatible con los principios de contabilidad generalmente aceptados en el país de producción. Otro ejemplo: para la determinación de uno de los elementos contemplados en el inciso (ii) de la letra b) del apartado 1 del artículo 8, realizada en el país de importación, se utilizaría la información de forma compatible con los principios de contabilidad generalmente aceptados en dicho país.