

## NOTA EXPLICATIVA 2.1

### COMISIONES Y CORRETAJES EN RELACIÓN CON EL ARTÍCULO 8 DEL ACUERDO

#### *Introducción*

1. El artículo 8 párrafo 1 a) i) del Acuerdo establece que, para determinar el valor en aduana de conformidad con lo dispuesto en el artículo 1, se añadirán al precio realmente pagado o por pagar las comisiones y los gastos de corretaje, salvo las comisiones de compra, en la medida en que corran a cargo del comprador y no estén incluidos en el precio. Según la Nota interpretativa al artículo 8, la expresión "comisiones de compra" comprende la retribución pagada por un importador a su agente por los servicios que le presta al representarlo en el extranjero en la compra de las mercancías objeto de valoración.
2. Las comisiones y los corretajes son remuneraciones pagadas a intermediarios por su participación en la concertación de un contrato de venta.
3. Aunque la denominación y la definición exacta de las funciones de esos intermediarios no sean las mismas en las diferentes legislaciones nacionales, sin embargo, presentan las características comunes siguientes:

#### *Comisionistas*

4. El comisionista (denominado también agente o intermediario) es una persona que compra o vende mercancías, a veces en su propio nombre, pero siempre por cuenta de un comitente. Toma parte en la concertación de un contrato de venta, representando bien al vendedor bien al comprador.
5. La remuneración del agente es una *comisión*, por regla general un tanto por ciento sobre el precio de las mercancías.
6. Puede establecerse una distinción entre comisionistas de compra y comisionistas de venta.
7. Un comisionista de venta es una persona que actúa por cuenta de un vendedor; busca clientes, recoge los pedidos y, eventualmente, se encarga del almacenamiento y de la entrega de las mercancías. La retribución que recibe por los servicios prestados en la concertación de un contrato de venta recibe usualmente el nombre de "comisión de venta". Por regla general, las mercancías que se venden por intermedio de un comisionista de venta no pueden adquirirse sin pagar la comisión de éste. Tales pagos pueden efectuarse de las maneras expuestas a continuación.
8. Los proveedores extranjeros que remiten sus mercancías como cumplimiento de pedidos hechos por mediación de un comisionista de venta, retribuyen ellos mismos los servicios de este intermediario, y cargan a los clientes un precio global. En tales casos no es necesario ajustar el precio de factura para tener en cuenta estos servicios. Si, según las condiciones de venta, un comprador tiene que pagar, además del precio facturado, una comisión de venta cuyo pago se efectúa por regla general directamente al intermediario, para determinar el valor de transacción según el

artículo 1 del Acuerdo deberá añadirse al precio de factura el importe de esta comisión.

9. Un comisionista de compra es una persona que actúa por cuenta de un comprador a quien presta servicios buscando proveedores, informando al vendedor de los deseos del importador, recogiendo muestras, verificando las mercancías, y, en ciertos casos, encargándose del seguro, transporte, almacenamiento y entrega de las mercancías.
10. La retribución del comisionista de compra, que recibe usualmente el nombre de comisión de compra, consiste en una remuneración que le abona el importador aparte del pago por las mercancías.
11. En este caso, según lo dispuesto en el artículo 8.1 a) i), la comisión pagada por el comprador de las mercancías importadas no debe añadirse al precio realmente pagado o por pagar.

#### *Corredores (y corretajes)*

12. La distinción entre los términos "corredor" y "corretaje" y los términos "comisionista" y "comisión" es más bien teórica; en la práctica, no existe una clara diferencia entre estas dos categorías. Además, en algunos países, los términos "corredor" y "corretaje" se utilizan poco o no se utilizan.
13. El término "corredor", allí donde se utiliza, hace referencia, por regla general, a un intermediario que no actúa por su propia cuenta; interviene tanto en favor del vendedor como del comprador y su papel se limita generalmente a poner en relación a ambas partes en la transacción. La retribución del corredor es el "corretaje" que consiste, por lo general, en un tanto por ciento del importe del negocio concertado por su mediación. El reducido porcentaje recibido por un corredor se corresponde con sus responsabilidades más bien limitadas.
14. Cuando el corredor es remunerado por el proveedor de las mercancías, normalmente estará incluido en el precio de factura el costo total del corretaje; en tales casos no se plantea ningún problema para la valoración. En el caso de que no esté incluido todavía, y corriera a cargo del comprador, deberá añadirse al precio pagado o por pagar. En cambio, cuando el corredor es remunerado por el comprador, o cuando cada una de las partes en la transacción paga una parte de los gastos de corretaje, éstos deben añadirse al precio realmente pagado o por pagar si corren a cargo del comprador, si no están ya incluidos en dicho precio y si no constituyen una comisión de compra.

#### *Conclusión*

15. En resumen, para determinar el valor de transacción de las mercancías importadas, deberán incluirse en este valor las comisiones y los gastos de corretaje que corran a cargo del comprador, salvo las comisiones de compra. Por consiguiente, la cuestión de saber si las remuneraciones pagadas a intermediarios por el comprador y no incluidas en el precio realmente pagado o por pagar deben añadirse a este precio dependerá, en definitiva, del papel desempeñado por el intermediario, y no de la denominación (comisionista o corredor) bajo la cual se le conoce. Se deduce

también de las disposiciones del artículo 8 que las comisiones o los corretajes que corran a cargo del vendedor, pero no se cargan al comprador, no podrán añadirse al precio realmente pagado o por pagar.

16. Es preciso, quizá, indicar que la existencia y la naturaleza de los servicios prestados por los intermediarios en relación con una venta no pueden determinarse, a menudo, en base sólo a los documentos comerciales presentados en apoyo de la declaración en aduana. Dada la importancia de los intereses en juego, las Administraciones nacionales necesitarán adoptar las medidas razonables que juzguen necesarias para comprobar la existencia y la naturaleza concreta de los servicios de que se trata.