

CARTILLA DE COMISIONES Y GASTOS DE CORRETAJE

UAE DIAN

PROCESO CUMPLIMIENTO DE OBLIGACIONES ADUANERAS Y CAMBIARIAS

VERSIÓN N° 2

AÑO (2021)

Código CT-COA-0092

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	3
1. OBJETIVOS.....	4
2. DEFINICIONES Y SIGLAS	5
3. COMISIONES Y GASTOS DE CORRETAJE.....	8
3.1 CARACTERÍSTICAS GENERALES	8
3.1.1 Comisionistas.....	9
3.1.2 Corredores (y corretajes).....	9
3.1.3 Conclusión	10
3.2 COMISIONES DE COMPRA	10
3.2.1 FUNCIONES DEL COMISIONISTA DE COMPRA	12
3.2.2 COMPROBACIÓN DE UNA COMISIÓN DE COMPRA	12
3.2.3 DEDUCCIÓN DE LA COMISIÓN DE COMPRA	15
3.3 COMISIONES DE VENTA.....	16
3.4 GASTOS DE CORRETAJE.....	18
4. MATERIAL DE CONSULTA.....	19
4.1 CONTRATOS DE COLABORACIÓN MERCANTIL.....	19
4.1.1 LEGISLACIÓN ESPAÑOLA.....	21
4.1.2 LEGISLACIÓN COLOMBIANA	24
4.2 EJEMPLOS ILUSTRATIVOS ESTADOS UNIDOS.....	29
4.2.1 COMISIONES DE COMPRA	31
4.2.2 COMISIONES DE VENTA.....	43
5. CONTROL DE CAMBIOS	44
6. ANEXOS	45

INTRODUCCIÓN

La Subdirección Técnica Aduanera de la Dirección de Gestión de Aduanas, se propuso elaborar una cartilla de apoyo sobre los ajustes de gastos por comisiones y corretajes dentro del valor en aduanas, con el propósito de orientar sobre la correcta aplicación de las normas de valoración aduanera, de cuya consulta se espera lograr mejorar la presentación y gestión previa y posterior a la nacionalización de las mercancías.

En esta cartilla sobre la aplicación de las comisiones y corretajes, que se pone a disposición, se desarrollan distintos aspectos establecidos en las normas previstas en el Acuerdo sobre Valoración de la OMA, sus Notas Interpretativas a los artículos, los Instrumentos del Comité Técnico de Valoración en Aduana, el Reglamento Comunitario adoptado por la Resolución 1684 de 2014, y las Normas Nacionales.

Se presentan también orientaciones sobre los distintos tipos de Contratación Mercantil, que servirán de apoyo para comprender los tipos de contratos que se pueden presentar en el marco de la contratación y representación entre las empresas, y las diferencias entre las distintas formas de contratación similares a los contratos de comisión. Se ilustra el tema con referencias de la legislación española y de la legislación colombiana.

Y hay una serie de consideraciones tratadas en la Jurisprudencia y administración de aduanas de Estados Unidos, donde definen casos de contratación y comisiones presentadas ante la administración, con la advertencia de que es solo material apoyo, y no pueden utilizarse como sustento legal, en nuestros procesos.

1. OBJETIVOS

- Compartir información que sirva de ayuda en la identificación de la existencia de comisiones y gastos de corretaje a efectos de establecer los posibles ajustes al precio pagado o por pagar, en el marco del artículo 8 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC.
- Ofrecer material de consulta para el estudio y determinación de las comisiones y gastos de corretaje dentro del valor en aduana.
- Servir de apoyo en la correcta determinación del valor en aduana, mediante los ajustes por gastos de comisión y corretaje.
- Aprender a identificar cuándo se trata de una comisión de compra o de venta.

2. DEFINICIONES Y SIGLAS

Las definiciones que se incorporan en esta cartilla tienen por objeto facilitar la comprensión de los conceptos relacionados con las comisiones y gastos de corretaje; para su elaboración se tomaron en cuenta el Acuerdo sobre Valoración de la OMC, sus Notas Interpretativas a los artículos, los Instrumentos del Comité Técnico de Valoración en Aduana, el Reglamento Comunitario adoptado por la Resolución 1684 de 2014, y las Normas Nacionales, y otras referencias consultadas en internet. Sin embargo, las definiciones que contengan explícitamente las normas nacionales o internacionales tendrán en todo caso prelación.

- **CAN:** Comunidad Andina
- **CBP:** Customs and Border Protection (Aduanas y Protección Fronteriza – Estados Unidos)
- **C. de Co:** Código de Comercio
- **Comisionista o agente.** Se entenderá como comisionista, o agente a la persona que actúa por cuenta de un comitente o mandante, y facilita la concertación del contrato de compraventa, representando al vendedor o al comprador. En tal sentido, al comisionista que interviene por cuenta del vendedor se le llamará comisionista de venta y al que lo hace por cuenta del comprador se denominará comisionista de compra. A los fines de su correcta identificación, se tendrá en cuenta que el papel que desempeñan los comisionistas en relación con sus actividades es el que determina su naturaleza. Fuente: Art. 21 del Reglamento Comunitario adoptado por la Resolución 1684 de 2014
- **Comisiones.** Se entenderá por comisiones, las remuneraciones pagadas por el comprador o por el vendedor de las mercancías importadas, a un intermediario denominado agente o comisionista por los servicios prestados por su facilitación en la concertación del contrato de compraventa de tales mercancías. Las remuneraciones percibidas generalmente toman la forma de un porcentaje sobre el precio de las mercancías. Fuente: Art. 22 del Reglamento Comunitario adoptado por la Resolución 1684 de 2014
- **Comisión de venta:** Retribución que recibe el comisionista de venta de parte del vendedor por los servicios prestados en la concertación de un contrato de venta. Fuente: Nota Explicativa 2.1 de los Instrumentos Técnicos del CTVA
- **Comisión de compra:** Retribución pagada por un importador/comprador, aparte del pago por las mercancías, a su agente por los servicios que le presta al representarlo en el extranjero en la compra de las mercancías objeto de valoración. A efectos de la determinación de la comisión de compra, el “importador” se entenderá como el “comprador” de las mercancías. Fuente: Art. 24 del Reglamento Comunitario adoptado por la Resolución 1684 de 2014 y Nota Explicativa 2.1 de los Instrumentos Técnicos del CTVA
- **Comisionista de venta:** Persona que actúa por cuenta de un vendedor; busca clientes, recoge pedidos y eventualmente se encarga del almacenamiento y de la entrega de las mercancías. Fuente: Nota Explicativa 2.1 de los Instrumentos Técnicos del CTVA

- **Comisionista de compra:** 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. Fuente: Nota Explicativa 2.1 de los Instrumentos Técnicos del CTVA
- **Contrato de Colaboración Mercantil:** Son aquellos contratos mercantiles por los que operadores de mercado se comprometan a realizar ciertos trabajos o prestar ciertos servicios para otro empresario u operador de mercado, durante un tiempo determinado, sin establecerse nunca una relación laboral entre ambas partes, si uno de los operadores fuese persona física. Fuente: <https://elabogadoperspicaz.com/2015/10/01/diferencias-y-similitudes-entre-los-contratos-de-comision-agencia-y-mediacion/>, publicado por [Paloma Morales Villanueva](#) · 1 octubre, 2015.

Podemos enunciar y definir los siguientes tipos

- **Contrato de Comisión:** Es el contrato considerado como, el mandato que tenga por objeto la realización de un acto u operación de comercio, conferido por una parte, denominada comitente, a otra, denominada comisionista, de manera ocasional o puntual a cambio de una remuneración, que se obliga a realizar dicho mandato por cuenta de otros pero en nombre propio.
- **Contrato de Agencia:** Aquel contrato por el cual una persona natural o jurídica, denominada agente, se obliga frente a otra, denominada empresario, de manera continuada o estable a cambio de una remuneración, a promover actos u operaciones de comercio por cuenta ajena o promoverlos y concluirlos por cuenta y en nombre ajenos, como intermediario independiente, sin asumir, salvo pacto en contrario, el riesgo y ventura de tales operaciones. Destacar aquí la inexistencia de relación laboral entre el agente y el empresario.
- **Contrato de Mediación o de Corretaje:** Es el contrato por el cual una de las partes, denominada mediador, se obliga, a cambio de una remuneración, a promover o facilitar la celebración de un determinado contrato entre la otra parte, empresario u operador de mercado, y un tercero, que tendrá que buscar al efecto. Este tipo de contrato también es conocido o denominado como contrato de corretaje. En él una persona (el **principal**) se obliga a pagar una remuneración a otra (el **mediador** o **corredor**), que se obliga a promover o facilitar la celebración de un contrato determinado con un tercero. El mediador, por tanto, se limita a buscar o a poner en contacto a las dos partes, pero su función no va más allá. A diferencia del contrato de comisión o del de agencia, no firma el contrato en nombre de su principal.
- **Contrato de Distribución:** Acuerdo por el cual una de las partes, denominada distribuidor, actúa como empresario independiente, asumiendo el riesgo de las operaciones que realiza y obligándose a adquirir de la otra, denominada proveedor o fabricante, bienes o servicios para comercializarlos de manera duradera y estable, con o sin exclusividad.
- **Contrato de Concesión:** Decimos del contrato por el cual el distribuidor, denominado concesionario, pone su establecimiento al servicio de un proveedor o fabricante, denominado

concedente, para comercializar, en régimen de exclusividad y bajo directrices y supervisión de éste, bienes y servicios en una zona geográfica determinada.

- **Contrato de Franquicia:** Contrato por el cual el titular de la franquicia, denominado franquiciador, cede al distribuidor, denominado franquiciado, el derecho a explotar en beneficio de éste un sistema de comercialización de bienes o servicios, bajo los signos distintivos y la asistencia técnica permanente del franquiciador, a cambio de una compensación económica y del compromiso de ajustarse en todo momento a las reglas de actuación establecidas.
 - Bajo los llamados contratos de colaboración mercantil se encuentran los tipos contractuales, que podrán estar legalmente contemplados o no, en los que se gestionan intereses ajenos como medio para establecer y obtener la colaboración de un tercero en la realización de determinadas actividades mercantiles de cierta complejidad.
- **Corredor:** Intermediario en la transacción que no actúa por su propia cuenta y no está expresamente ligado al comprador ni al vendedor, siendo su función esencial la de aproximar comercialmente a las partes y facilitar la realización de las transacciones u operaciones derivadas de las mismas. Fuente: Art. 25 del Reglamento Comunitario adoptado por la Resolución 1684 y Nota Explicativa 2.1 de los Instrumentos Técnicos del CTVA
 - **Corretaje.** Retribución percibida por el corredor, la cual comprende las remuneraciones pagadas por el comprador y/o por el vendedor de las mercancías importadas, por los servicios prestados. La misma puede ser una suma fija o un porcentaje del importe negociado. Fuente: Art. 25 del Reglamento Comunitario adoptado por la Resolución 1684
 - **CTVA:** Comité Técnico de Valoración en Aduanas
 - **DIAN:** Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales
 - **OMC:** Organización Mundial del Comercio
 - **OMA:** Organización Mundial de Aduanas
 - **Precio realmente pagado o por pagar.** Es el pago total que por las mercancías importadas haya hecho o vaya a hacer efectivamente el comprador al vendedor, en beneficio de éste, de manera directa o indirecta. Fuente: Nota Interpretativa al artículo 1 del Acuerdo
 - **TLC:** Tratado de Libre Comercio
 - **Valor de transacción.** Precio realmente pagado o por pagar por las mercancías, cuando éstas se venden para su exportación al país de importación, ajustado de conformidad con lo dispuesto en el artículo 8. Fuente: Art. 1 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC y/o Num. 2 del Art. 4 del Reglamento Comunitario, adoptado por la Resolución 1684 de 2014
 - **Valor en Aduana de las mercancías importadas.** Valor de las mercancías a los efectos de precepción de derechos *ad valorem* sobre las mercancías importadas. Fuente: Num 1.a) del art. 15 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC

3. COMISIONES Y GASTOS DE CORRETAJE



3.1 CARACTERÍSTICAS GENERALES

Para determinar el valor en aduana en aplicación del artículo 1 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC, y de acuerdo con el párrafo 1.a.i) del artículo 8 del mismo, los pagos por concepto de comisiones y corretajes deben añadirse al precio pagado o por pagar siempre que corran a cargo del comprador y no estén incluidos en el precio de las mercancías importadas; excepto las comisiones de compra.

A efectos de la valoración aduanera, el tratamiento de las comisiones y/o corretajes depende de la naturaleza exacta de los servicios que presta el intermediario. Para su comprobación es preciso acopiar, sin perjuicio de otros, documentos tales como:

- a. Contrato de intermediación
- b. Correspondencia entre el comisionista y el vendedor o el comprador
- c. Certificados o autorizaciones de representación
- d. Cotizaciones sobre las mercancías a importar, previas a su adquisición
- e. Facturas y comprobantes de pago del servicio de intermediación prestado

No obstante, muchas veces los contratos o documentos comerciales no reflejan la verdadera naturaleza de las actividades del intermediario, por lo que para saber si se trata de un corredor o un comisionista de compra o de venta, no basta con las pruebas documentarias acopiadas, sino que hay que tomar medidas apropiadas que aseguren la correcta aplicación de las comisiones y/o corretajes.

De acuerdo con la Nota explicativa 2.1 de los Instrumentos Técnicos del CTVA de Comisiones y Corretajes en relación con el artículo 8 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC, 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:

3.1.1 Comisionistas

- La remuneración del agente es una comisión, por regla general un tanto por ciento sobre el precio de las mercancías.
- Puede establecerse una distinción entre comisionistas de compra y comisionistas 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.
- 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.
- 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. 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.

3.1.2 Corredores (y corretajes)

- 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.
- 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.
- 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.

3.1.3 Conclusión

- 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.
- 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.

De acuerdo con el Numeral 2 del Artículo 21 del Reglamento Comunitario, adoptado por la Resolución 1684 de 2014, en los casos que el comisionista refacture la mercancía, el precio realmente pagado o por pagar a tener en cuenta a efectos de la determinación del valor en aduana, siempre será el que se pacte entre el comprador y el vendedor, según conste en la factura comercial expedida por el vendedor de la mercancía, sin perjuicio de la consideración de los demás soportes documentales que sean procedentes, cuando en la transacción existan pagos indirectos u otros elementos constitutivos del precio. Así mismo, la denominación de agente y comisión de venta o de agente y comisión de compra, estará dada por la condición de la persona por cuenta de quien se prestan los servicios y no por la condición del que paga la comisión.

Ante la dificultad de identificar cuándo se trata de una comisión de compra o de venta, es necesario tener en cuenta las consideraciones planteadas en la presente cartilla tanto en el control simultáneo como posterior.

3.2 COMISIONES DE COMPRA

De acuerdo con el Numeral 2 del Artículo 24 del Reglamento Comunitario, adoptado por la Resolución 1684 de 2014, la comisión de compra la paga el comprador al agente de compra, como resultado de una actividad que este comprador emprende voluntariamente y no porque sea una exigencia del vendedor; en consecuencia, como el comisionista actúa por cuenta del comprador, tal comisión no debe añadirse al precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas, según lo establecido en los artículos 20 apartado 1.a) i. y 33 2a) de dicho Reglamento.

El importador deberá presentar a la Autoridad Aduanera el contrato escrito de comisión y/u otras pruebas documentales, que prueben claramente la participación del comisionista de compra en la facilitación de la concertación de la compraventa. A falta de dichas pruebas o cuando éstas resulten

insuficientes para acreditar dicha situación, la retribución pagada no se considerará como una comisión de compra y formará parte del valor en aduana.

Cuando el comprador presente a la aduana una factura comercial extendida por el comisionista de compra, en la que éste consigna además del precio de la mercancía el monto de su remuneración, a fin de determinar el valor en aduana, la Autoridad Aduanera, exigirá además, la presentación de la factura originalmente emitida por el vendedor, como soporte del precio que se le ha pagado por la venta de las mercancías, dado que el pago efectuado al vendedor es la base fundamental del Valor de Transacción.

Cuando el llamado comisionista tenga derecho de propiedad de las mercancías y/o actúe por cuenta propia, no podrá ser considerado como comisionista de compra.

En los controles efectuados por la aduana debe tenerse especial cuidado con los conceptos que el comisionista de compra cobra al extender su factura. Cuando la misma comprenda servicios que el comisionista haya pagado por cuenta del comprador y que sí forman parte del valor en aduana, entre otros, los gastos de entrega hasta el lugar de importación referidos en el artículo 30 del Reglamento Comunitario, adoptado por la Resolución 1684 de 2014, en tal caso, la suma total cobrada no podrá considerarse como una comisión de compra y sólo se podrá considerar que no forma parte del valor en aduana el importe correspondiente al servicio de intermediación propiamente dicho.

El agente o comisionista de compra se distingue de las sociedades de exportación o comercializadoras, porque éstas actúan de manera independiente, tienen derechos de propiedad sobre las mercancías y ejercen control sobre el precio que pague el importador.

La comisión de compra la paga el comprador a su agente o comisionista de compra como resultado de una actividad que el comprador emprende voluntariamente y no porque sea una exigencia del vendedor, por consiguiente, dicha comisión **“no debe añadirse al precio realmente pagado o por pagar”**.

A estos efectos el comprador es el importador y debe presentar a la autoridad aduanera el contrato de intermediación u otras pruebas documentales que acrediten las actividades que realmente ejecuta el comisionista o agente a su favor. La falta o insuficiencia en la información de éstas, conllevará a que la retribución pagada no se considere como comisión de compra y por consiguiente se añadirá al precio pagado o por pagar.

No obstante, si el comisionista está vinculado con el vendedor o tiene un interés financiero en las actividades de éste, deberá examinarse con cuidado el papel que desempeña en la transacción a fin de evitar que exista una simulación de la comisión de compra.

Cuando se deduzca una comisión de compra, porque quien factura es el comisionista de compra y ha incluido, además del precio de la mercancía, el monto de su remuneración, la autoridad aduanera exigirá la factura originalmente expedida por el vendedor de la mercancía y en ausencia de ésta se rechazará la deducción y el valor en aduana declarado, por cuanto el precio pagado al proveedor es la base del valor de transacción.

Si el comisionista con sus propios recursos económicos sufraga, por cuenta del comprador, algunos gastos o costos de que trata el artículo 8 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC, estos gastos se

deben añadir al precio pagado o por pagar y no pueden considerarse parte de la “comisión de compra”. Igualmente, la deducción procederá cuando esté incluida en el precio y se distinga del mismo.

3.2.1 FUNCIONES DEL COMISIONISTA DE COMPRA

Para identificar si se trata de un comisionista de compra es imprescindible tener en cuenta algunas actividades propias de su intermediación que se detallan a continuación:

- El agente o comisionista no actúa por cuenta propia sino por cuenta del comprador.
- El agente o comisionista no asume riesgos.
- Entre el comprador y su agente o comisionista en el exterior no existe relación de exclusividad.
- El agente o comisionista independiente o vinculado al comprador, trabaja por cuenta de éste.
- El agente o comisionista de compra no es el propietario de la mercancía y en consecuencia su actividad no es la de reventa.
- El agente o comisionista de compra no puede fijar el precio de las mercancías.
- El agente o comisionista de compra no mantiene existencias de mercancías.
- El agente o comisionista de compra se encarga de buscar proveedores según necesidades del importador/comprador, recoger muestras, verificar las mercancías y en ciertos casos, se encargan del seguro, transporte, almacenamiento y entrega de las mercancías; inclusive del pago de las mercancías, sin que esto último lo convierta en su propietario.
- Encontrar proveedores de las mercancías que quiere el comprador.
- Expresar las necesidades del comprador al vendedor.
- Obtener muestras de las mercancías para que las examine el comprador.
- Ayudar al comprador a negociar mejores precios.
- Ayudar a la gestión del seguro, el transporte y la entrega.
- Consolidar los envíos, cuando hay diferentes vendedores.
- Preparar la documentación necesaria para la nacionalización de la mercancía.

3.2.2 COMPROBACIÓN DE UNA COMISIÓN DE COMPRA

1. El comentario 17.1 de los Instrumentos Técnicos del CTVA, facilita unas directrices respecto a las pruebas necesarias que permitan establecer en qué circunstancias pueden considerarse como comisiones de compra las remuneraciones que un comprador pague a un intermediario:
 - En este contexto, deben facilitarse a las Aduanas todos los documentos pertinentes necesarios para indagar la existencia y la naturaleza exacta de los servicios de que se trate.
 - Puede destacarse entre tales documentos el contrato de comisión mercantil concertado entre el comprador y el comisionista, en el que se pormenorizan las formalidades y actividades que el comisionista de compra tenga que cumplir al desempeñar sus funciones, hasta el momento en que ponga las mercancías a disposición del comprador. El contrato de comisión mercantil deberá reflejar con exactitud los términos del acuerdo concertado entre el comprador y el comisionista, y, si las Aduanas así lo solicitaran, se presentarán asimismo otras pruebas documentales, por ejemplo, pedidos, teletipos, cartas de crédito, correspondencia, etc., que acrediten claramente que el contrato de comisión mercantil es genuino.

- Cuando no haya un contrato de comisión mercantil escrito, se presentarán, si las Aduanas lo solicitan, otras pruebas documentales tales como las citadas en el anterior párrafo, que atestigüen claramente la existencia de una vinculación con un comisionista de compra.
- Cuando estas pruebas resultan insuficientes para acreditar la existencia de una vinculación con un comisionista de compra, las Aduanas pueden concluir que no existe tal vinculación.
- A veces, los contratos o documentos no representan o no reflejan claramente la naturaleza de las actividades del presunto comisionista. En tales casos es imprescindible que se averigüen los elementos de hecho efectivos que les sean propios y se tomen en consideración los diversos elementos que se indican a continuación.
- Una de las cuestiones que podría indagarse es, por ejemplo, si el supuesto comisionista de compra asume algún riesgo o presta servicios adicionales diferentes de los indicados en el párrafo 9 de la Nota explicativa 2.1 y que normalmente los prestaría un comisionista de compra. La importancia de tales servicios adicionales podría afectar el trato aplicable a las comisiones de compra. Podría darse el caso de que el comisionista utilizase sus propios fondos para pagar las mercancías importadas. Existiría, pues, la posibilidad de que el presunto comisionista sufra pérdidas u obtenga ganancias por el hecho de ser propietario de las mercancías, en vez de cobrar una remuneración, acordada de antemano, por actuar como comisionista de compra. En tal situación, podrían examinarse todas las circunstancias que establezcan claramente la existencia de un acuerdo de comisionista de compra.
- El resultado de este examen podría indicar que el comisionista actúa por cuenta propia y/o que tiene derecho de propiedad sobre las mercancías. A este respecto, cabe destacar las sociedades de exportación o los intermediarios llamados independientes que desempeñan actividades semejantes y quienes, a diferencia de los comisionistas de compra, tienen derechos de propiedad sobre las mercancías y ejercen el control sobre la transacción o el precio que pague el importador. En tales supuestos, al llamado intermediario no se le puede considerar como comisionista de compra.
- Otro factor que se examinará es la vinculación, en el sentido del artículo 15.4 del Acuerdo, entre las partes en la transacción. Por ejemplo, la vinculación del comisionista con el vendedor o con una persona vinculada a éste, influye en la facultad del presunto comisionista de actuar en el interés del comprador. Pese a la existencia de un contrato de comisión mercantil, las Aduanas tienen el derecho a examinar todas las circunstancias para averiguar si el presunto comisionista actúa realmente por cuenta del comprador y no por la del vendedor o incluso por la suya propia.
- En algunas transacciones, el comisionista concierta el contrato, y extiende una factura al importador en la que hace constar por separado el precio de las mercancías y su remuneración. Por el simple hecho de facturar de nuevo las mercancías no se convierte en su vendedor. Ahora bien, puesto que la base para el valor de transacción según el Acuerdo es el precio pagado al proveedor, la Aduana puede pedir al declarante que presente la factura extendida por aquél, así como los documentos que acrediten el valor declarado.
- La omisión del importador de presentar a la Aduana la factura comercial extendida por el proveedor para el comisionista, u otra prueba que acreditara la venta, podría impedir que las Aduanas comprobaran el precio realmente pagado o por pagar en la supuesta venta para la exportación al

país de importación y podría impedir que las Aduanas consideraran dicha venta como una venta bona fide para la exportación.

- También podría comprobarse la adecuación de la remuneración a los servicios prestados. Puede que un comisionista de compra preste servicios que estén fuera de las funciones usuales de un comisionista de compra. Tales servicios adicionales afectarían a la remuneración cobrada al comprador. Por ejemplo, un comisionista de compra, en vez de tramitar solamente el transporte de las mercancías de la fábrica al puerto o lugar de exportación, las transporta él mismo e incluye en su remuneración los gastos de transporte. En este ejemplo, la remuneración total cobrada no puede considerarse como una comisión de compra; sin embargo, la parte identificable de dicha remuneración que está relacionada con los servicios del comisionista de compra puede considerarse como comisión de compra.
 - Puede deducirse de lo que antecede que las Aduanas tienen varias posibilidades para comprobar la naturaleza de los servicios en cuestión. Al efectuar las investigaciones, las Aduanas deben poder contar con la plena cooperación de los importadores para comprobar la veracidad y la exactitud de toda información, documento o declaración, conforme a lo dispuesto en el artículo 17 del Acuerdo y en el párrafo 6 del Anexo III. A este respecto, se reconoce que algunas de las informaciones que requieren las Aduanas pueden ser consideradas como confidenciales por las partes interesadas. En tales casos, las Aduanas actuarán conforme a lo dispuesto en el artículo 10 del Acuerdo y en la legislación del país de importación.
2. El Manual de Valoración de la OMA en su Parte III, Capítulo 11 COMPROBACIÓN DE LAS COMISIONES DE COMPRA, facilita unas directrices respecto a las pruebas necesarias que permitan establecer en qué circunstancias pueden considerarse como comisiones de compra las remuneraciones que un comprador pague a un intermediario:
- Compruébese si el comisionista factura por separado un importe por los servicios prestados en la compra, es decir, si "distingue" su remuneración del precio realmente pagado o por pagar por las mercancías.
Nota: Si la comisión consta en la factura del comisionista, indáguese si el comisionista es de compra o de venta.
 - Obténganse todos los detalles sobre las funciones que desempeña el comisionista. Solicítense copias del contrato de comisión mercantil y/u otras pruebas documentales, tales como pedidos, télex, cartas de crédito, correspondencia, etc., relacionados con las actividades del comisionista y con la comisión (remítase al Cuestionario en Anexo de esta Cartilla).
Nota:
 - (a) *El trato aplicable a las comisiones y gastos de corretaje, a efectos de la valoración en aduana, depende de la naturaleza exacta de los servicios que presta el intermediario. Si el supuesto intermediario actúa por cuenta propia y/o si tiene derecho de propiedad sobre las mercancías, no se le puede considerar como un comisionista de compra.*
 - (b) *A veces, los contratos o documentos no representan o no reflejan la naturaleza verdadera de las actividades del supuesto comisionista. En tales casos se averiguarán los elementos de hecho reales que les sean propios.*
 - (c) *Si el comisionista está vinculado al vendedor o a una persona vinculada a éste, pese a la existencia de un contrato de comisión mercantil, las Aduanas tienen el derecho de examinar*

todas las circunstancias para averiguar si el comisionista actúa realmente por cuenta del comprador y no por la del vendedor o incluso por la suya propia.

(d) A las sociedades de exportación o a los agentes llamados independientes que desempeñan actividades semejantes, pero quienes, a diferencia de los comisionistas de compra, tienen derecho de propiedad sobre las mercancías y ejercen el control sobre la transacción o el precio que pague el importador, no se les puede considerar como comisionistas de compra.

- Obténganse los detalles sobre el importe de la comisión y sobre la forma de calcularla.

Nota:

(a) Si el comisionista de compra factura de nuevo las mercancías al importador, la factura extendida por el proveedor podría remitirse a las Aduanas, para que éstas verifiquen el precio realmente pagado o por pagar al vendedor de las mercancías y el importe de la comisión de compra.

(b) También habrá que comprobar la adecuación de la remuneración a los servicios prestados. Puede que un comisionista de compra preste servicios que estén fuera de las funciones usuales de un comisionista de compra. Tales servicios adicionales afectarían a la remuneración cobrada al comprador.

(c) Si el importe de la comisión no concuerda con las prácticas comerciales, se examinarán las circunstancias de la venta. Ocurre, a veces, que las empresas compran mercancías por intermedio de sucursales establecidas en el país de importación y les pagan comisiones de compra. Es posible que la comisión de compra se pague con vistas a la subvaloración.

En general y resumiendo los aspectos más importantes que se deben considerar al momento de comprobar si las circunstancias de una relación comercial pueden tratarse de una comisión de compra, tenemos:

- Considerar si el importador controla el proceso de compra.
- Si las acciones que realiza el agente son en beneficio del comprador.
- Si la relación, especialmente financiera, indica que las partes en realidad están actuando como un mandante y un agente.
- Si el envío y la manipulación son responsabilidad del importador.
- Si las acciones del agente están en consonancia con las condiciones del Acuerdo con el agente comprador y con el lenguaje utilizado en la factura comercial.
- Si el comprador tiene derecho a conocer toda la información que brinde el agente sobre cualquier transacción realizada por dicho agente en nombre del comprador.
- La comisión de compra no se debe incluir en el precio realmente pagado o por pagar por la importación de la mercancía.

3.2.3 DEDUCCIÓN DE LA COMISIÓN DE COMPRA

En los casos en los cuales un importador solicite ante la autoridad aduanera la deducción de gastos realizados, por considerar que son parte de su actividad como comisionista de compra, se deben cumplir los siguientes requisitos establecidos en el artículo 185 y 186 de la Resolución 4240 de 2000

- Tales gastos están relacionados con la mercancía importada.
- Los importes están incluidos en el precio pagado o por pagar por las mercancías importadas.
- Los conceptos se pueden distinguir del precio de la mercancía en la factura comercial.

- Entre el comprador y su agente en el exterior no existe relación de exclusividad.
- El agente puede ser independiente del comprador o puede estar vinculado al comprador y trabajar por cuenta de éste.
- El agente de compra no es el propietario de la mercancía y en consecuencia su actividad no es la de la reventa.
- El agente de compra no puede fijar el precio de las mercancías.
- El agente de compra no mantiene existencias de mercancías.
- El agente de compra puede encargarse de buscar proveedores según necesidades del importador, recoger muestras, verificar las mercancías, así como del seguro, transporte, almacenamiento, entrega e inclusive del pago de las mercancías, sin que esto último lo convierta en su propietario.

Los anteriores aspectos permiten distinguir un agente de compra, de las sociedades de exportación o comercializadoras que actúan de manera independiente.

Si el comisionista está vinculado con el vendedor o tiene un interés financiero en las actividades de éste, deberá examinarse con cuidado el papel que desempeña en la transacción a fin de evitar que exista simulación de la comisión de compra.

Cuando se deduzca una comisión de compra, porque quien factura es el comisionista de compra, la autoridad aduanera exigirá la factura originalmente expedida por el vendedor de la mercancía y en ausencia de ésta se rechazará la deducción y el valor de transacción declarado.

3.3 COMISIONES DE VENTA

1. De acuerdo con el Art. 23 del Reglamento Comunitario, adoptado por la Resolución 1684 de 2014, las comisiones de venta se añadirán al precio realmente pagado o por pagar, siempre que se cumplan las siguientes condiciones:

- i. Que no estén incluidas en dicho precio
- ii. Que corran a cargo del comprador

Cuando la comisión de venta la pague el vendedor, y la cargue al comprador incluyéndola en el precio que le factura por las mercancías vendidas, a efectos de la valoración, no se efectuará un ajuste al precio pagado o por pagar puesto que la comisión ya está incluida en él.

La expresión “que corran a cargo del comprador” señalada en el artículo 20, numeral 1, literal a) de dicho Reglamento, significa que es el comprador quien tiene que pagar la comisión al intermediario, además de pagar al vendedor por el precio de las mercancías. En este caso, el importe de la comisión deberá añadirse al precio realmente pagado o por pagar, a efectos de la valoración de la mercancía importada, independientemente de que el pago se haga en el territorio aduanero comunitario donde se importen las mercancías, inclusive en moneda nacional.

La comisión de venta la paga el vendedor a su agente o comisionista de venta, pero corre a cargo del comprador y **se debe añadir al precio pagado o por pagar** siempre que no esté incluida en el mismo, independientemente de que el pago se haga en el territorio aduanero nacional y en moneda nacional. Para identificar si se trata de un comisionista de venta es imprescindible tener en cuenta algunos aspectos que se señalan a continuación:

- Las mercancías vendidas por intermedio del agente o comisionista de venta no pueden adquirirse sin el pago previo de la comisión de éste.

El pago de la comisión de venta se puede generar en diferentes circunstancias a saber:

- El comprador efectúa la importación; el vendedor factura la mercancía al comprador **incluyendo** el importe de la comisión y el agente o comisionista recibe su pago de parte del **vendedor**. No procede el ajuste porque la comisión ya está incluida en el precio facturado por el vendedor.
- El comprador efectúa la importación; el vendedor factura la mercancía al comprador **sin incluir** el importe de la comisión y el agente o comisionista recibe su pago de parte del **comprador**. Procede el ajuste porque la comisión no está incluida en el precio facturado por el vendedor.
- El agente o comisionista del vendedor efectúa la importación; el vendedor factura la mercancía al agente o comisionista **incluyendo** el importe de la comisión; el agente o comisionista a su vez **refactura** la mercancía al comprador una vez nacionalizada y el agente o comisionista recibe su pago de parte del **vendedor**. No procede el ajuste porque la comisión ya está incluida en el precio facturado por el vendedor.
- El agente o comisionista del vendedor efectúa la importación; el vendedor factura la mercancía al agente o comisionista **sin incluir** el importe de la comisión; el agente o comisionista a su vez **refactura** la mercancía al comprador una vez nacionalizada incluyendo su comisión y recibe su pago de parte del **comprador**. Procede el ajuste porque la comisión no está incluida en el precio facturado por el vendedor.

En los cuatro casos, el agente actúa por cuenta del vendedor y el importe de la comisión de venta forma parte del valor en aduana, independientemente de que sea pagada por el vendedor o por el comprador de las mercancías. Dado que en los casos b. y d., la comisión de venta no está incluida en el precio realmente pagado o por pagar, su importe deberá adicionarse para calcular el valor en aduana de las mercancías.

Cualquiera que sea la actuación del comisionista de venta según lo señalado anteriormente, se deberá presentar a la Autoridad Aduanera, la factura comercial originalmente emitida por el vendedor, como soporte del precio que se le ha pagado por la venta de las mercancías, dado que el pago efectuado al vendedor es la base fundamental del Valor de Transacción.

1. De acuerdo con el Manual de la OMA, se tiene:

- Comisiones de venta

A veces, las comisiones de venta o los gastos de corretaje no se facturan. Ahora bien, el nombre de una tercera parte que conste en la factura podría ser indicio de la intervención de un comisionista de venta. Al visitar los locales del importador, para efectuar la comprobación del valor declarado, se tendrá presente que podrían hallarse anotadas en los libros de cuentas o en la contabilidad financiera del

importador comisiones de venta, concretamente en la partida "comisiones sobre ventas" en las cuentas "comercialización" (o "venta y distribución"). (Véase Parte II, Capítulo 5, párrafo 5 (Nota, Factura).)

3.4 GASTOS DE CORRETAJE

De acuerdo con el Art. 23 del Reglamento Comunitario, adoptado por la Resolución 1684 de 2014, el corretaje lo paga el vendedor y/o el comprador de las mercancías y **debe añadirse al precio realmente pagado o por pagar** siempre que no esté incluido y corra a cargo del comprador.

Características esenciales de un corredor:

- Actúa por cuenta propia
- Actúa tanto a favor del vendedor como del comprador
- No está ligado al comprador ni al vendedor
- Aproxima comercialmente a las partes
- Facilita la transacción de compraventa u operaciones derivadas de la misma
- Tiene responsabilidades muy limitadas

El pago del corretaje se puede generar de la siguiente manera:

- El vendedor de las mercancías remunera al corredor; entonces normalmente el corretaje estará incluido en el precio de factura y no se añadirá al precio pagado o por pagar por la mercancía importada.
- Cuando sea el comprador quien pague el corretaje, y siempre que dicho importe no esté incluido en la factura comercial emitida por el vendedor de la mercancía importada, deberá añadirse al precio realmente pagado o por pagar, a efectos de determinar el valor en aduana.
- El comprador remunera al corredor; caso en el cual el corretaje no está incluido en el precio pagado o por pagar por la mercancía importada y deberá añadirse, siempre que corran a cargo del comprador y no constituya una comisión de compra. Igualmente, si cada uno asume una parte del corretaje.

En el Anexo II de esta Cartilla, se presenta para consulta un comparativo que distingue los aspectos más relevantes de las comisiones (venta y compra) y el corretaje.

En el evento en que se esté adelantando una investigación de valor en el control posterior por un tema de comisiones y corretajes y se requiera adelantar una visita al importador se recomienda aplicar el cuestionario que se adjunta en el anexo I.

Un contrato de corretaje se diferencia de un contrato de comisión de compra, porque el comisionista de compra, ejecuta las actividades y negocios que le encomendó el comitente comprador, los puede ejecutar en nombre propio o en nombre de su representado y recibe un pago por la retribución por los servicios que presta al comprador de la mercancía en el extranjero; mientras que el corredor solo actúa para acercar a las partes para que estas celebren el negocio, el corredor es un facilitador de las relaciones entre los comerciantes.

4. MATERIAL DE CONSULTA

4.1 CONTRATOS DE COLABORACIÓN MERCANTIL



Como complemento a las directrices mostradas hasta ahora en esta Cartilla, sobre los aspectos más relevantes de las Comisiones y Corretajes, se trata en este aparte una información general sobre los distintos contratos de colaboración mercantil, ya que las fronteras entre estos, cada día se van volviendo más difíciles de establecer, por lo cual se pretende dar alguna información que permita tener un conocimiento sobre estos contratos con el fin de establecer diferencias y similitudes que permitan establecer con mayor certeza los contratos de comisión, tema central de este cartilla.

En el ámbito del comercio internacional las pequeñas y medianas empresas suelen necesitar invariablemente de la colaboración de otras empresas para poder establecerse con efectividad y sin un alto coste en los mercados exteriores. Una de las formas más habituales es el establecimiento de acuerdos con distribuidores locales que conocen el mercado de primera mano y por tanto gozan *in situ* de un amplio abanico de contactos. La importancia de estos contratos por tanto es fundamental, no se puede ignorar que más de la mitad de los contratos internacionales celebrados se realizan a través de algún tipo de representación.

Para ponernos en situación podemos definir los Contratos de Colaboración Mercantil como aquellos contratos mercantiles por los que operadores de mercado se comprometan a realizar ciertos trabajos o prestar ciertos servicios para otro empresario u operador de mercado, durante un tiempo determinado, sin establecerse nunca una relación laboral entre ambas partes, si uno de los operadores fuese persona física.

Matriz comparativa contratos de colaboración mercantil

En el siguiente enlace, se puede encontrar una matriz que compara las diferentes formas de colaboración mercantil: <http://javiersancho.es/2016/10/01/contratos-de-colaboracion-comision-franquicia-agencia-corretaje-y-factoring/>

	Representante	Agente	Comisionista	Distribuidor
Obligaciones	Aporta Clientela	Promoción a ventas del mandante	Actúa en nombre propio, por cuenta del comitente	Compra en firma, y revende a terceros
		Actúa en nombre ajeno y concluye contrato en nombre ajeno	No responde del buen fin de la operación	
		Inscrito en colegio oficial	No colegiado	
Personalidad Jurídica	Comerciante Individual (Persona Física)	Persona Física o Jurídica	Persona Física o Jurídica	Preferentemente persona jurídica
Vínculo contractual	Se presume vínculo laboral salvo pacto en contrario Excepción, se puede pactar vínculo mercantil	Vínculo mercantil	Vínculo mercantil	Vínculo mercantil
Ley aplicable	Ley donde actúe el representante, salvo pacto en contrario	Ley donde actúe el agente o su domicilio salvo pacto en contrario	Ley donde actúa el comisionista, salvo pacto en contrario	Ley donde actúa el distribuidor, salvo pacto en contrario
Jurisdicción competente	Juzgado de lo social, salvo que se pacte vínculo mercantil en cuyo caso se somete a arbitraje o jurisdicción ordinaria	Arbitraje o jurisdicción ordinaria	Arbitraje o jurisdicción ordinaria	Arbitraje o jurisdicción ordinaria
Indemnización	Clientela	Clientela Por daños y perjuicios	Clientela	Lucro cesante y daño emergente
Modalidad	Exclusivo, autorizado o principal	Exclusivo, autorizado o principal	Exclusivo o autorizado	Exclusivo, autorizado o principal
Vigencia del Contrato	1 a 3 años Posibilidad de prorroga por tacita reconducción	1 a 5 años Posibilidad de prorroga por tacita reconducción	2 a 5 años Posibilidad de prorroga por tacita reconducción	3 a 7 años Posibilidad de prorroga por tacita reconducción
Normativa	Laboral	Ley 12/1992 Directiva 86/653	Mercantil	Mercantil
Remuneración	Salario/Comisiones	Comisiones	Comisiones	Precio de reventa y Porcentaje

Podemos concluir que el concepto de distribución comercial y su práctica, han evolucionado a lo largo de la historia de la humanidad, pasando desde un mandato puro y simple hasta lograr instituciones jurídicas como los contratos de suministro, consignación de mercancías, hasta llegar a unas más elaboradas y con unas amplias protecciones jurídicas, aún vigentes como lo es, la agencia mercantil, lo cual ha facilitado la creación de empresas de agencia comercial.

El contrato mercantil, es el contrato celebrado entre dos partes (contrato bilateral o multilateral), que consienten en obligarse a la realización de un servicio o la realización de un objeto u obra determinada y la otra a pagar por ello, un precio cierto, rigiéndose por el código mercantil o código de comercio y supletoriamente por el código civil.

En derecho mercantil se suele aglutinar una serie de contratos bajo la etiqueta de **contratos de colaboración**. En esta denominación se incluyen figuras muy diversas, pero, por regla general, se trata de contratos en los que se contraen obligaciones de hacer relacionadas con la gestión de intereses ajenos a cambio de algún tipo de contraprestación económica.

Algunos de estos contratos, como el de comisión o el de agencia, están regulados, ya sea en el Código de Comercio o en una ley especial. Otros son contratos atípicos, lo que no facilita su identificación. La terminología tampoco ayuda demasiado, ya que, en ocasiones, se hace referencia a **agentes, viajantes o representantes** sin diferenciarlos. Otras veces se intercambian, sin demasiado criterio, los términos de **agente, comisionista, mediador o corredor**.

4.1.1 LEGISLACIÓN ESPAÑOLA

Diferencias y similitudes entre los contratos de comisión, agencia y mediación

Se considera de importancia, tener referencias y documentación que ayuden a los funcionarios a establecer diferencias entre los distintas formas de contratos mercantiles, cada país tiene sus propias legislaciones, como referencia se puede citar desde la legislación y jurisprudencia española, contemplada en el Real Decreto de 22 de agosto de 1885, por el que se publica el Código de Comercio, se trae a esta cartilla, este estudio encontrado en internet en la página, <https://elabogadoperspica.com/2015/10/01/diferencias-y-similitudes-entre-los-contratos-de-comision-agencia-y-mediacion/>, publicado por [Paloma Morales Villanueva](#) · 1 octubre, 2015.

Este estudio lo vamos a dedicar a las diferencias y similitudes entre tres de los tipos de contratos que engloban los Contratos de Colaboración Mercantil, el Contrato de Comisión, el Contrato de Agencia y el Contrato de Mediación Comercial, por ser en la práctica la forma más habitual en la que los empresarios u operadores de comercio y agentes económicos se organizan para el desarrollo de su actividad en el mercado y ser común tender al uso y aplicación de los mismos de forma equívoca, pudiéndonos llevar a tener grandes consecuencias en un futuro que repercutan directamente en nuestro negocio y nuestros beneficios se vean afectados por ello, ya que cuando las cosas marchan bien, el contrato negociado y firmado está ahí pero, cuando hay un pequeño contratamiento, todos acudimos rápidamente al contrato y siendo éste el adecuado para el negocio concreto que se esté llevando a cabo, nos evitará de problemas futuros, protegiendo nuestro negocio.

Entrando a comentar las dos cuestiones principales objeto de estudio en esta entrada, por un lado, las diferencias y por otro lado, las similitudes entre estos tres tipos de contratos, Comisión, Agencia y Mediación decir que éstos a pesar de pertenecer al mismo grupo, a los Contratos de Colaboración Mercantil, tienen diferencias y muy importantes entre sí.

La primera diferencia la encontramos en la **regulación legal** ya que el contrato de comisión que viene regulado principalmente en nuestro [Código de Comercio de 1885](#), en su Libro II. De los Contratos Especiales del Comercio, Título III. De la Comisión Mercantil, en sus artículos 244 a 280; el contrato de agencia, mediante una ley especial, la [Ley 12/1992, de 27 de mayo, sobre el Contrato de Agencia](#) que transpone la [Directiva 86/653/CE, relativa a la coordinación de los derechos de los Estados miembros en lo referente a los agentes comerciales independientes](#); y el contrato de mediación, que hasta el momento carece de regulación legal y se rige por la legislación mercantil y la jurisdicción civil y mercantil.

La segunda diferencia la encontramos en la **perfección** de los contratos debido a las diferentes modos de perfeccionarse los mismos, el contrato de comisión decimos que se perfecciona por la aceptación del comisionista del encargo encomendado por el comitente, ya sea de forma expresa o de forma tácita, realizando alguna gestión del desempeño del encargo recibido, actuando por cuenta y encargo del comitente, pero en nombre propio, que es lo habitual, asumiendo el comisionista los riesgos de la operación o por cuenta y en cargo del comitente y en nombre de este último, siempre que ello fuese acordado así; en contrato de agencia, por el contrario se perfecciona cuando transcurridos quince días desde que el empresario presenta al agente de la actividad profesional a desarrollar objeto del contrato y el empresario comunica al agente la aceptación o rechazo de la operación o actividad profesional a desarrollar comunicada, aquí el agente realiza la operación por cuenta y encargo del empresario y en

nombre del mismo, asumiendo el empresario el riesgo y ventura de la operación y por último, el contrato de mediación, que se perfecciona cuando el mediador comunica su consentimiento a la otra parte, mandante, obligándose a poner en relación a su mandante con un tercero para celebrar o concluir un negocio jurídico.

La tercera diferencia entre los tres tipos de contratos de colaboración que venimos analizando la podemos encontrar en el **objeto** del contrato debido a que en el contrato de comisión una parte, comisionista, se obliga a prestar algún servicio o a hacer alguna cosa, por cuenta ajena y en nombre propio; en cambio, en el contrato de agencia, su objeto se centra en la promoción de actos u operaciones de comercio que debe realizar el agente o promover y concluir, pero siempre por cuenta y en nombre ajenos; y en el contrato de mediación, el mediador se obliga a poner en relación a su mandante con un tercero, sin estar ligado a ninguna relación de dependencia, es decir, por cuenta ajena y en nombre propio.

La cuarta diferencia la encontramos en los **sujetos** ello es debido a que en el contrato de comisión el comisionista se obliga a ejecutar encargos o mandatos por cuenta del comitente y pueden ser en nombre del comitente, obligándose este último con el tercero que se contrate o en nombre propio y será el propio comisionista el que se obligue con el tercero, quedando el comitente libre de cualquier obligación para con ese tercero, de manera ocasional y puntual y la única obligación que tiene el comitente sería abonar al comisionista el precio de la comisión pactado más los gastos y desembolsos que puedan darse en la realización de dicho encargo; en cambio, por el contrato de agencia el agente se obliga a promover actos y operaciones de comercio frente a la otra parte, empresario, sin asumir ningún tipo de riesgo y ventura por la ejecución de tales operaciones, de manera duradera y estable y a cambio de una remuneración pero, sin derecho al reembolso de los gastos que le hubiese originado el ejercicio de su actividad profesional; y por último, el contrato de mediación, por el cual el mediador, se obliga a realizar la actividad de intermediación necesaria para lograr la conclusión del negocio que ha sido encomendada, a cambio de la retribución que recibirá de su mandante y del tercero con quien relacione a dicho mandante, sin asumir ningún tipo de riesgo y ventura, de manera puntual y teniendo derecho al abono de los gastos que pudiesen haberse producido por parte del mandante.

La quinta diferencia, la localizamos en las **garantías** porque en el contrato de comisión el comisionista y el comitente en caso de concurso de acreedores, disfrutan del juego del privilegio, debiendo pagarse al comisionista con preferencia a los acreedores del comitente y viceversa, quedando garantizados los derechos del comitente sobre los efectos que por su cuenta se hallen en poder del comisionista, excluyendo esos efectos de la masa del concurso; en el contrato de agencia, la garantía principal es el pacto de no competencia, limitando las actividades profesionales a desarrollar por el agente; y el contrato de mediación, tiene como garantía, que independientemente de que la mediación llevada a cabo de resultado o no, el mediador recibirá su retribución correspondiente.

Por último, la sexta diferencia, la encontramos en la **extinción** de los contratos, pero con un matiz, y es que solo dos de los tres tipos objeto de análisis de esta entrada, comisión y agencia, a pesar de que comparten algunas causas como, cumplimiento del plazo de duración del contrato, desistimiento unilateral o libre revocabilidad o por muerte o declaración de fallecimiento, se terminan por causas muy dispares, ya que la comisión finalizaría por el cumplimiento de encargo o mandato o por imposibilidad sobrevenida de llevarlo al efecto y en el contrato de agencia, se extinguiría por incumplimiento de las partes de cualquiera de sus obligaciones o por declaración de concurso. Aquí, incluir como matiz la indemnización por clientela que el empresario debe pagar al agente si éste ha incrementado

sustancialmente la clientela y una vez extinguido el contrato, el empresario continúa percibiendo beneficios y ventajas sustanciales de dicha clientela.

Por otro lado, por lo que a las similitudes o símiles de estos tres tipos de contratos de colaboración mercantil, contrato de comisión, agencia y mediación, se refiere decimos que encontramos la primera similitud en la **regulación legal** futura ya que es merecedor apuntar que estos tres tipos de contratos estarán regulados por el mismo cuerpo normativo en un futuro muy próximo ya que el [Anteproyecto de Ley del Código Mercantil](#), regula estos tres tipos de contratos dentro de su Libro V. De los Contratos Mercantiles en Particular, Título IV. De los Contratos de Colaboración, Capítulos I, II y IV, que entrará en vigor antes de finalizar el presente año.

La segunda similitud es la **forma** que adquieren los mismos, ya que estos tres tipos de contratos que venimos analizando son contratos consensuales y la forma que estos contratos adopten es la que las partes acuerden, prevaleciendo siempre el principio de libertad de pactos, formalizándose de manera verbal o escrita y de ser escrita esta puede ser en soporte papel o en soporte electrónico. Al no exigirse por Ley que su formalización sea por escrito para su validez, las partes pueden formalizarlo por escrito en el momento de celebración del contrato o con posterioridad a la celebración del mismo, así como cualquiera de sus modificaciones, debiéndose firmar por todas las partes y en tantos ejemplares como partes haya.

La tercera similitud la observamos en los **requisitos** que deben tener los contratos para que éstos sean efectivamente válidos, ya que si algún contrato no cumple la regla general contenida en el artículo 1.261 del [Código civil](#), con base en el siguiente literal, no sería válido ni podría celebrarse entre las partes:

“No hay contrato sino cuando concurren los requisitos siguientes:

- 1º. Consentimiento de los contratantes.
- 2º. Objeto cierto que sea materia del contrato.
- 3º. Causa de la obligación que se establezca.”

Así las cosas, decimos que el contrato de comisión es válido cuando el comitente formula el encargo y el comisionista lo acepta, siendo ese mandato un acto u operación de comercio y se obligue el comitente a pagar un precio al comisionista una vez que haya realizado el encargo y la única particularidad que encontramos aquí es la provisión de fondos que en caso de ser necesaria para la realización del mandato el comitente deberá poner a disposición del comisionista una cantidad de dinero al efecto; del mismo modo, para que el contrato de agencia sea válido tiene que darse el consentimiento de los contratantes, de manera directa o indirecta, ya que en este tipo de contrato el empresario presenta la operación al agente y el empresario es el que pasado un tiempo prudencial para haber estudiado al agente que le ha propuesto realizar la operación, es el que acepta que el agente preseleccionado sea el que lleve a cabo dicha operación, por lo que aquí el consentimiento del agente es indirecto, el objeto debe ser un acto u operación de comercio que el agente realice por cuenta del empresario y el agente reciba a cambio una remuneración del empresario; y en el contrato de mediación se deben producir los mismos tres requisitos para que sea válido, obligándose el mediador a promover o facilitar la celebración del negocio jurídico presentado por el mandante, entre el propio mandante y

un tercero, cuya promoción o intermediación es el objeto del contrato y a cambio de un precio que recibirá el mediador de su mandate y el tercero.

La cuarta similitud la encontramos en la **duración** del contrato, ya que decimos que para establecer la duración de los tres tipos de contratos que venimos estudiando prima el principio de autonomía de la voluntad de las partes o de libertad de pacto entre las partes, por lo que el plazo de duración será el que las partes acuerden para que el comisionista, el agente o el mandante puedan realizar el objeto cierto y propio de cada tipo de contrato por el que cada una de estas partes se ha obligado.

La quinta similitud la encontramos en las **obligaciones** que tienen las partes en cada uno de estos tres tipos contractuales, comisión agencia y mediación, ya que en los tres tipos encontramos como obligación principal del comisionista, agente o mediador a la realización o desempeño del mandato o encargo realizado por el comitente, empresario o mandante respectivamente, y estos últimos a satisfacerles un precio a la conclusión del mismo. No obstante, lo anterior, haciendo un análisis más exhaustivo de las mismas, encontramos diferentes obligaciones secundarias para cada una de las mismas.

Por último, el sexto símil entre estos contratos se deduce a la hora de analizar el **precio** que se establece en los mismos ya que, todos ellos coinciden en que el precio o remuneración del comisionista, agente o mediador se fijará por mutuo acuerdo de las partes, primando el principio de autonomía de la voluntad de las partes y en caso de falta de pacto expreso, éste de determinará de acuerdo a los usos de la práctica del mercado del lugar dónde se desarrolle el objeto del contrato y de no existir, el que fuera razonable teniendo en cuenta las circunstancias que hayan concurrido en el desarrollo del mandato. Apuntar aquí, que tanto en el contrato de comisión como en el de agencia, el comisionista y el agente pueden recibir derechos de cobro de garantía o comisiones de garantía, además de la comisión o precio ordinario, lo que eximiría al comitente o empresario de asumir riesgo o ventura por el encargo encomendado.

Por todo lo expuesto, podemos concluir la suma importancia la elaboración y negociación del tipo de contrato adecuado al caso concreto, analizando y estudiando previamente el proyecto o encargo que se vaya a desarrollar y características que complementen al mismo y así, se desarrolle correctamente la colaboración y se eviten problemas a futuro, porque a pesar de pertenecer al mismo tipo de contratos, Contratos de Colaboración Mercantil, ellos entre sí tienen diferencias y muy importantes en la práctica.

4.1.2 LEGISLACIÓN COLOMBIANA

4.1.2.1 Diferencia entre la agencia comercial y otros contratos de comercialización como: Contrato de distribución, mandato corriente, ejercicio del corretaje, comisionista, concesión comercial. En la legislación colombiana.

Se considera de importancia, tener referencias y documentación que ayuden a los funcionarios a establecer diferencias entre las distintas formas de contratos mercantiles, desde la legislación y jurisprudencia nacional, por lo cual se trae a esta cartilla, este estudio realizado en la Universidad del Valle (Cali – Colombia) por Isabel C. García Velasco, <http://sociedadyeconomia.univalle.edu.co/index.php/cuadernosadmin/article/view/1555/2510>

Principales apartes:

En el mundo de los negocios se propende por establecer un conjunto de normas uniforme del comercio internacional. Se trabaja en formas de contratación que produzcan beneficios para la comercialización (productos, bienes y servicios) local e internacionalmente; esto lo ha entendido el comercio y el derecho. No obstante, son muchos los obstáculos (fiscales, arancelarios, protección jurídica de algunas formas contractuales, cláusulas limitativas entre otros) y se propone que desaparezcan, especialmente, aquellos que impliquen una protección exagerada del comercio nacional. Los estados buscan mecanismos que ayuden a regular las relaciones entre los diferentes actores y son los tratados la principal fuente de la cual emanan directrices que repercuten en la economía nacional y mundial, facilitando la creación de empresas para explorar nuevas plazas de mercado. Es así que, en los acuerdos o tratados comerciales, el objetivo es que el comercio pueda fluir libremente y los países se beneficien de los intercambios comerciales. En el derecho privado de los diferentes países existen instituciones jurídicas que por su protección nacional hacen difícil su aplicación a nivel internacional, como es el caso de la agencia comercial, contrato controversial desde sus inicios, sin desconocer que ha sido una alternativa de hacer empresa en Colombia.

En este artículo se analiza críticamente el marco jurídico del contrato de agencia comercial frente a los objetivos integracionistas en negociaciones de tratados de libre comercio que propenden por flexibilizar esta forma contractual, acorde con las condiciones impuestas por Estados Unidos de modificar en la legislación colombiana algunas prestaciones del contrato. Lo anterior conlleva a plantear que, si con las modificaciones a las que se comprometió el Estado Colombiano, en el marco de las negociaciones del TLC, la figura de este contrato continuará siendo atractiva, como una manera de conformar empresas de representación comercial en Colombia.

Cada contrato, bien sea de agencia, concesión, suministro, distribución, definidos anteriormente, se encuentra muy claramente definido en las diferentes legislaciones, con sus obligaciones, normas propias, y características.

Diferencia entre agencia y contrato de distribución

Como se ha sostenido y debido al grado de protección por parte del legislador nacional del contrato de agencia comercial, los empresarios colombianos prefieren otro tipo de contrato para la representación comercial (concesión, distribución, suministro), buscando que un tercero conquiste nuevos mercados para sus productos, objeto del contrato de agencia.

En Colombia no está tipificado el contrato de distribución, en 1980 la Corte Suprema de Justicia, con ponencia del Magistrado Germán Giraldo Zuluaga, trata el tema de la distribución y señala unos lineamientos basados en la doctrina internacional donde sostiene que: *“Quien distribuye artículos que ha adquirido en propiedad, no obstante que fueron fabricados por otro, al realizar su venta en una determinada zona no ejecuta actividad de agente comercial, sino de simple vendedor o distribuidor de productos propios”*, por lo tanto contrario a la caracterización especial del contrato de agencia, que estipula unas prestaciones finales en el artículo 1324 Código de Comercio Colombiano (inciso primero) en favor del agente mercantil como es la cesantía mercantil o comercial y la indemnización equitativa. Además, que obliga al agente a asumir en forma independiente y de manera estable el encargo de promover o explotar negocios.

El contrato de distribución puede ser tomado en sentido genérico, como forma de establecer comercialización por terceros como empresarios independientes; y en un sentido estricto, para referirse a un medio contractual con unas funciones propias. En palabras del profesor Farina (1994) *“parece utilizada en sentido genérico, comprensiva de las diversas maneras de establecer canales de comercialización por medio de terceros que actúan sin relación de dependencia; o bien, en un sentido estricto, para referirse a un medio determinado, con características propias, que utiliza el productor (o mayorista) para colocar su mercadería en el mercado”*.

Si bien el contrato de distribución es el género; el profesor Farina, sostiene que en Argentina (fallo CNCom, Sala B, 17/2/87, ED., 123-461) *“el contrato de distribución otorga al distribuidor el derecho de vender en un sector determinado, cuya ganancia consiste, generalmente, en la diferencia entre el precio de compra y el de venta, denominada impropriamente comisión y más acertadamente de reventa”*.

En este tipo de regulación no se habla de remuneración, que implica el pago de un tercero a favor del agente, que obtiene una ganancia por su actividad de reventa dependiendo exclusivamente de su éxito en el mercado y de la diferencia que obtenga entre lo que debe pagar al proveedor y lo que cobre a sus clientes. Otro sector de la doctrina define al contrato de distribución: como aquel por el cual el productor o fabricante conviene el suministro de un bien final -producto determinado- al distribuidor, quien adquiere el producto para proceder a su colocación masiva por medio de su propia organización en una zona determinada, ”(subrayado mío). A cambio de ello, el distribuidor recibe del productor un porcentaje -que puede ser un descuento- sobre el precio de venta del producto, sin perjuicio de las condiciones relativas a pedidos previos y formas de pago, Marzorati (1992).

Por lo anterior sus elementos característicos pueden identificarse como: Exclusividad de zona, reventa de unos productos fabricados por un tercero, y no ocasiona remuneración ya que la ganancia es producto de su esfuerzo personal.

Teniendo en la cuenta las diferencias entre agente comercial y distribuidor se tiene que el primero promueve o explota negocios del agenciado (llámese empresario o comerciante) por cuenta del mismo comerciante o empresario y no por cuenta del agente, mientras que en el contrato de distribución, un distribuidor lleva a cabo negocios por cuenta y riesgo propios, y no por cuenta y riesgo ajenos, ya que el distribuidor compra los productos, invierte un dinero de su peculio y luego lo revende, mientras que, en el contrato de agencia comercial la labor de promoción y/o explotación de negocios que realiza el agente de manera independiente, estable y remunerada, la realiza por cuenta del agenciado.

Entonces, en Colombia la principal diferencia entre el contrato de agencia y el de distribución es lo concerniente a que en el primero se tiene el encargo de abrir, mantener, ampliar un mercado de otro llamado comerciante o empresario y la distribución es el contrato genérico cuya principal característica es vender productos propios que puede compartir con la agencia, elementos como exclusividad de zona, pero este último no tiene el encargo de *abrir, mantener y ampliar* un mercado.

Diferencia entre la Agencia y el Mandato Comercial

Si bien el artículo 1317 del Código de Comercio Colombiano dispone que por medio del contrato de agencia, un comerciante asume en forma independiente y de manera estable el encargo de promover o explotar negocios en un determinado ramo y dentro de una zona prefijada en el territorio nacional, como representante o agente de un empresario nacional, o extranjero o como fabricante o distribuidor

de uno o varios productos del mismo; a su vez el artículo 1262 del Código de Comercio, determina que *"El mandato comercial es un contrato por el cual una parte se obliga a celebrar o ejecutar uno o más actos de comercio por cuenta de otra"* y agrega en el inciso tercero *"conferida la representación, se aplicarán además las normas del capítulo II del Título I de este libro"*. A su vez el inciso 2º establece: *"El mandato puede conllevar o no la representación del mandante"*.

Conforme a lo expuesto ha dicho la Corte Suprema de Justicia que en nuestra legislación el mandato *no es esencialmente representativo, para significar que se puede ser mandatario sin descubrir a aquél con quien se contrata esa calidad*, es decir, que el tercero con quien se contrata ignora esta condición, pues el mandatario aparece frente a él como sujeto del interés derivado del contrato, por lo cual, el artículo 2177 del código civil señala que cuando el mandatario obra en su propio nombre no obliga respecto de terceros al mandante, pues, que es él mismo quien queda obligado frente a los terceros a cumplir las prestaciones del contrato celebrado.

Así, aunque el contrato de agencia por su función del encargo de abrir un mercado, puede llegar a tener afinidades con el contrato de mandato, pues como bien se sostiene la agencia se inspiró en el mandato presenta sus diferencias con el artículo 1317 del C. de Comercio Colombiano, diferenciándolo del mandato, toda vez que este último no tiene un encargo duradero, carece de estabilidad al concluir el encargo y se produce la terminación del mandato, contrario sensu del agente comercial al cual se le encomienda una promoción de un negocio de manera estable, sucesiva e indefinida manteniendo el contrato.

Diferencia entre la Agencia y el Corretaje

Conocido el corretaje, también como el contrato de mediación, en nuestra normatividad se encuentra en el artículo 1340 hasta el 1346 del C. de Co., consiste en una operación mercantil donde el corredor no representa a las partes, que han de celebrar el negocio jurídico, sino que aproxima a las partes y allana el camino para su entendimiento, sin ser un mandatario y tampoco es un comisionista toda vez que actúa en nombre propio, pero por cuenta ajena. Con su intermediación se propicia el acercamiento entre la oferta y la demanda. Según se afirma, a diferencia del mandato, de la agencia mercantil y de la comisión, en el corretaje *"no se retribuyen los esfuerzos del intermediario, sino, exclusivamente, los resultados"*, amén de que el artículo 1341 del Código de Comercio sólo permite la remuneración en los casos en que *"sea celebrado el negocio en que intervenga"*. Por ende -prosigue- si el negocio no se realiza, no habrá ninguna compensación, a pesar de los esfuerzos que hubiere hecho el intermediario.

Entonces, se considera que la obligación del corredor es de resultado y de ejecución instantánea, ya que consiste, fundamentalmente, en lograr el acercamiento de las partes, al paso que la remuneración está condicionada a que el contrato promovido se celebre (Corte Suprema de Justicia de Colombia, sala de casación Civil. EXP. No. 11001-31-03-013-2001-00900-01. 9 de febrero de 2011) contrario a las obligaciones derivadas de la agencia comercial de tracto sucesivo, caracterizada esencialmente por su estabilidad. A diferencia del simple mandatario, el agente tiene un encargo duradero, el cual no se extingue con la ejecución de un solo negocio, sino que se desarrolla a través de una serie sucesiva e indefinida de negocios. (Sentencia Corte Suprema de Justicia, Sala de Casación Civil, Sentencia del 2 de diciembre de 1980, M. P. Germán Giraldo Zuluaga).

Diferencia entre la Agencia, la Comisión y la Concesión Comercial

Son tomados como creaciones contemporáneas del mundo de los negocios, en aras de mantener la competencia y conquistar nuevos clientes, los productores buscan organizar la comercialización de sus productos, unificar sistemas de ventas y reducir costos de distribución, así aparece el contrato de comisión y el contrato de concesión mercantil, alternativas para conquistar y mantener mercados.

El contrato de comisión se regula en nuestro ordenamiento colombiano en los artículos 1287 hasta el 1311 del C. de Co. La doctrina lo toma como una especie del mandato sin representación, donde es un mandato no representativo, conferido a una persona que se dedica profesionalmente a la celebración o ejecución de negocios encomendados a él. Por eso le son aplicables las normas del mandato, mientras no pugnen con su naturaleza. (Artículo 1308). Quien confiere el encargo es conocido como el comitente y quien lo recibe es el comisionista.

Este contrato tiene un elemento *intuitu personae*, el comisionista debe desempeñar personalmente el encargo, y no le está permitido delegarlo o sustituirlo a otra persona para ejecutarlo, a menos que el comitente lo haya autorizado de antemano, las condiciones personales del comisionista como honorabilidad, conocimiento de los negocios fundamentan el carácter de la comisión como negocio de confianza.

El contrato de concesión en la legislación colombiana es un contrato atípico, y presenta una gran resistencia para darle autonomía propia a la figura, pretendiendo, en primer lugar, encuadrarla en figuras típicas ya existentes como la compraventa, venta con monopolio, venta con suministro, como contrato de mandato o de comisión o como agencia mercantil. Para el magistrado Arrubla Paucar (2006,p.331.), no se puede equiparar la concesión a un agente, toda vez que las obligaciones del primero son distintas y más extensas como son compra de los productos para revenderlos, no puede predicarse su independencia económica, en ningún momento el concesionario puede obrar sin tener en cuenta el estricto interés del concedente, así actúe en su propio interés, servicio de posventa, venta respetando tarifas impuestas, obligación de asegurar y participar en gastos de publicidad, entre otros.

Tabla 1. Matriz comparativa contrato de agencia comercial

Agencia Comercial	Mandato Comercial	Corretaje	Comisión	Concesión Comercial
Abrir, mantener Ampliar un mercado	Contrato por el cual una parte se obliga a celebrar o ejecutar uno o más actos de comercio por cuenta de otra	Conocido también como el contrato de mediación operación mercantil donde el corredor no representa a las partes, que han de celebrar el negocio jurídico sino que aproxima a las partes y allana el camino para su entendimiento	Una especie del mandato sin representación, donde es un mandato no representativo, conferido a una persona que se dedica profesionalmente a la celebración o ejecución de negocios encomendados a él	Contrato en virtud del cual un empresario llamado concedente, se obliga a otorgar a otro llamado concesionario, la distribución de sus productos o servicios o utilización de marcas y licencias o sus espacios físicos a cambio de una retribución que puede consistir en un precio o porcentaje fijo o una serie de ventajas indirectas que benefician sus rendimientos y posición en el mercado
Regulado 1317 y ss del código de comercio colombiano	Regulado artículo 1262 del Código de Comercio	Regulado artículo 1340 hasta el 1346 del código de comercio	Regulado artículos 1287 hasta el 1311 del código de comercio colombiano	Atípico en la normatividad Colombiana

fuelle: García Velasco, I. 2011.

El Contrato de Comisión admite diversas modalidades (concesión de distribución, venta, importación, representación) y se estructura como aquel contrato en virtud del cual, un empresario llamado concedente, se obliga a otorgar a otro, llamado concesionario, la distribución de sus productos o servicios o utilización de marcas y licencias o sus espacios físicos a cambio de una retribución que puede consistir en un precio o porcentaje fijo o una serie de ventajas indirectas que benefician sus rendimientos y posición en el mercado.(Arrubla, 2006, p.317-322.)

Conclusiones

Podemos concluir que el concepto de distribución comercial y su práctica, han evolucionado a lo largo de la historia de la humanidad, pasando desde un mandato puro y simple hasta lograr instituciones jurídicas como los contratos de suministro, consignación de mercancías, hasta llegar a unas más elaboradas y con unas amplias protecciones jurídicas, aún vigentes como lo es, la agencia mercantil, lo cual ha facilitado la creación de empresas de agencia comercial.

- En el Código de Comercio Colombiano del año 1971, se estipularon unas prestaciones finales en el artículo 1324 (inciso primero) en favor del agente mercantil, estas prestaciones en la actualidad son supremamente gravosas, por las prestaciones de cesantía mercantil o comercial.
- La principal diferencia entre la agencia y la distribución es lo concerniente a que el primero tiene el encargo de abrir, mantener, ampliar un mercado de otro llamado comerciante o empresario en tanto que la distribución es el contrato genérico cuya principal característica es vender productos propios. En la agencia comercial se conjugan elementos del mandato y corretaje.
- Los empresarios colombianos son muy reacios a la utilización de la agencia comercial y prefieren otro tipo de contratos (concesión, distribución, suministro).
- Dentro del marco de los tratados de libre comercio, la agencia comercial es mirada con recelo por los beneficios (Cesantía comercial e indemnización equitativa), consagrados por el legislador nacional, situación que no sucede en otras normatividades internacionales.
- No obstante, la Corte Suprema de Justicia en fallo de octubre de 2011, ha empezado a variar su doctrina expuesta anteriormente para empezar a darle cabida al principio de autonomía de la voluntad de las partes sujetas en la relación contractual.

4.2 EJEMPLOS ILUSTRATIVOS ESTADOS UNIDOS

Como material de consulta y estudio, que no pueden utilizarse como sustento legal en Colombia, se muestran unos ejemplos de análisis y determinaciones realizadas por la Aduana de los Estados Unidos, sobre el tema de COMISIONES Y CORRETAJES, que se encuentran publicados en la VALUATION ENCYCLOPEDIA, en la página web <https://www.cbp.gov/document/publications/customs-valuation-encyclopedia-1980-2015>. La traducción al idioma español, ha sido realizada utilizando el recurso de Google Traductor. Los números y fechas entre paréntesis al final de los conceptos, se refieren al número con el cual se pueden encontrar los documentos originales en la página <https://rulings.cbp.gov/>.

“Esta publicación pretende proporcionar orientación e información a la comunidad comercial. Refleja la posición de las Aduanas y Protección Fronteriza de los Estados Unidos (CBP) sobre la interpretación

de las leyes o regulaciones aplicables a la fecha de publicación. De ninguna manera sustituye o reemplaza esas leyes o reglamentos. Sólo la última versión oficial de las leyes o reglamentos es autorizada.”



4.2.1 COMISIONES DE COMPRA

Características de los agentes de venta y de compra

Los siguientes casos judiciales son relevantes para determinar si existe una relación de agencia entre un comprador de mercancía y un supuesto agente de compra. Si dicha relación existe entre las partes, las comisiones pagadas al agente de compra no forman parte del valor de transacción de la mercancía importada.

1. El tribunal indicó que el demandante tiene la carga de probar que existe una relación de agencia, y si de hecho el demandante no lo hace, entonces la relación no es una relación de agencia. Al decidir si existe tal relación, el tribunal debe examinar todos los factores pertinentes y cada caso se rige por sus propios hechos particulares. Citando J.C. Penney Purchasing Corp. v. Estados Unidos, 80 Cust. Connecticut. 84, 94, C.D. 4741, 451 F. Supp. 973, 982 (1978). Los factores para decidir si existe una relación de agencia de buena fe incluyen: el derecho del mandante a controlar la conducta del agente; Si el importador podría haber comprado directamente a los fabricantes sin emplear un agente; Si el intermediario estaba operando un negocio independiente, principalmente para sus propios beneficios; Y la existencia de un acuerdo de agencia de compra. Aunque ningún factor único es determinante, la principal consideración es el derecho del mandante a controlar la conducta del agente con respecto a los asuntos que se le confían.

En este caso, el tribunal encontró varios aspectos de la conducta del presunto agente que el importador no controlaba. En primer lugar, el importador no controló de qué fábrica se seleccionó la mercancía. En segundo lugar, el presunto agente compró cantidades hasta diez veces superiores a la cantidad ordenada por el importador. Además, el importador no controló la discreción ejercida en el proceso de compra. En cuarto lugar, el importador autorizó al supuesto agente a absorber el costo de envío y manipulación, hecho que es una prueba más de que no existe una verdadera relación de agencia. En quinto lugar, el importador no controlaba el modo de pago.

En conclusión, el tribunal sostuvo que el importador no cumplió con su carga de establecer una relación de agencia de buena fe entre sí y su intermediario.

2. El tribunal cita ejemplos de servicios que son característicos de los prestados por un agente de compra. Estos servicios incluyen la compilación de información de mercado, recolección de muestras, traducción, pedidos basados en las instrucciones del comprador, adquisición de la mercancía, asistencia en la negociación de la fábrica, inspección y embalaje de la mercancía y organización del envío y pago.

3. El importador impugnó la decisión del Servicio de Aduanas de que la entidad a la que se pagaron las comisiones no era un agente de compra de buena fe. El tribunal acordó con el importador que se presentaron pruebas suficientes para apoyar una constatación de que la entidad operaba como agente de compra del importador. Las comisiones pagadas no forman parte apropiadamente del valor sujeto a derechos de aduana de la mercancía importada bajo el valor de transacción. La evidencia presentada indica que el importador controló de hecho el proceso de compra. El agente conservó la discreción mínima en la compra de la mercancía. El tribunal declaró que este hecho apoya el hallazgo de una relación de agencia.

Además, la forma de pago establece que el agente compró mercadería únicamente bajo la dirección del importador. En este caso, el agente no conservó la facultad de deducir las comisiones, los fletes, etc., sino que el importador facturó los cargos por separado y pagó por estos cargos por separado, indicando además que el importador ejercía el control sobre el agente. El importador también tenía la opción de comprar mercancía directamente de los fabricantes, un hecho que el tribunal declaró es una prueba más que apoya la existencia de una relación de agencia.

El grado de control no es el único factor para determinar si existe una relación de agencia. Adicionalmente, al citar el Restatement (Second) of Agency, el tribunal indica que el agente debe actuar en beneficio del importador. La evidencia indicó que el agente no compró por cuenta propia, sino que compró en nombre del importador.

El demandante (importador) presentó una demanda contra el Servicio de Aduanas alegando que la Aduana incluyó indebidamente comisiones pagadas por presuntos servicios de compra. El importador pagó las comisiones directamente al vendedor de la mercancía importada, para el posterior desembolso al presunto agente por el vendedor.

El tribunal enmarcó la cuestión de la siguiente manera: si los dineros que fueron desembolsados por el comprador al vendedor con instrucciones del comprador para remitir el pago al agente del comprador, que ayudó en la realización de la venta, se incluyeron correctamente en el valor de la deuda Mercancía importada.

Después de discutir los factores a considerar para determinar si una relación de agencia de compra es de hecho de buena fe, el tribunal determinó que el agente en este caso era un agente de compra de buena fe. Sin embargo, el tribunal determinó que el pago era parte del precio realmente pagado o pagadero.

El tribunal sostuvo que cuando el comprador hace un pago por bienes al vendedor con instrucciones al vendedor de remitir una parte del pago al agente del comprador, cuando el agente le ayudó a realizar la venta, dicho pago es un desembolso Para el beneficio del vendedor en el sentido de 19 USC 1401a b) y forma parte del precio efectivamente pagado o por pagar.

4. El importador cuestionó si los pagos efectuados en virtud de un contrato de compraventa para órdenes de compra emitidas por el importador eran sujetos a impuestos. El agente fue nombrado representante de compras no exclusivo del importador y pagó una comisión basada en el precio de la mercancía ordenada.

Las comisiones y las compras se facturaron por separado.

Según los términos del acuerdo, los servicios del agente incluían: familiarizarse con las necesidades del importador y examinar los mercados potenciales; Ayudar a negociar términos y precios favorables; Realizar pedidos en nombre del importador; Visitar instalaciones de fabricación para inspeccionar la calidad de los productos pedidos y proporcionar informes de progreso al importador; Obtener registros de proveedores necesarios para asegurar la entrada de productos pedidos en los Estados Unidos; Asegurando que las facturas contenían descripciones precisas y completas de los productos y nombres de los proveedores; Y, asistiendo con la devolución de productos defectuosos.

El agente llevó a cabo muchas de sus funciones a través de un subagente relacionado. Además, en virtud de los términos del acuerdo, el agente estaba prohibido recibir cualquier tipo de

compensación de cualquier proveedor conectado a cualquier transacción realizada en beneficio del importador, y de compartir cualquier comisión recibida del importador con cualquier tercero. El agente debía certificar que no tenía propiedad ni interés financiero o control de ninguna entidad que suministraba bienes al importador y que ninguna entidad de ese tipo tenía el control del interés o el interés de la propiedad en el agente. El importador se mantuvo el derecho de aceptar o rechazar la mercancía. Se encontró que el agente era un agente de compra de buena fe y las comisiones pagadas al agente eran comisiones de compra de buena fe y no una parte o una adición al precio realmente pagado o pagadero.

5. El importador contrató a un agente para supervisar el suministro de ropa de la India. El agente pasó una cantidad considerable de tiempo en las instalaciones del vendedor para supervisar la compra de los materiales y todas las fases del proceso de producción. La amplia implicación del agente en el proceso de producción no es típica de un agente de compras. Por el contrario, los servicios prestados por el agente están asociados con la producción real de la mercancía. Además, el agente firmó los documentos comerciales en nombre del vendedor y utilizó la dirección de correo electrónico del vendedor. Los honorarios pagados al agente no constituyen comisiones de compra de buena fe y deben ser incluidos en el valor de transacción de la mercancía importada.

Control sobre el agente

1. La consideración principal para determinar si existe una relación de agencia es el derecho del director a controlar la conducta del agente con los asuntos que se le confían. En este caso, el agente coloca las órdenes de compra con proveedores de acuerdo con las instrucciones del importador y las órdenes de compra presentadas en nombre del importador se ajustan a las políticas del proveedor establecidas por el importador. El importador selecciona al fabricante sobre la base de información y muestras proporcionadas por el agente. Los libros y registros del agente están sujetos a revisión por el importador. Estos hechos son indicativos del control del importador sobre el poder adquisitivo. Si las acciones de las partes se ajustan a las descripciones proporcionadas y los términos del acuerdo de agencia se cumplen en la medida en que el importador ejerza el grado requerido de control sobre el agente de compra, entonces las comisiones pagadas se consideran comisiones de compra de buena fe. (545465 de fecha 6 de abril de 1994).
2. La evidencia presentada no es suficiente para establecer que existe una relación de agencia de compra entre las partes. El comprador no ha demostrado que tiene el derecho de ejercer ningún control sobre las actividades del presunto agente. Sin tales pruebas, no se puede establecer que el presunto agente actúe como agente de compra para el importador. El comprador no puede comprar mercancía directamente de los vendedores. Las comisiones pagadas por los servicios prestados no se consideran comisiones de compra de buena fe. Los pagos forman parte del precio realmente pagado o por pagar. (545362 del 31 de mayo de 1994).
3. Acuerdos entre el solicitante y un agente siempre que las partes identifiquen conjuntamente a los vendedores. El agente evaluó las calificaciones de fábrica para la revisión del solicitante; Tenía conocimiento de las especificaciones del producto para cada producto de las filiales de propiedad absoluta del solicitante y era responsable de la consulta en los preparativos del paquete de ofertas; Entregó paquetes de ofertas a posibles vendedores y facilitó las comunicaciones entre el solicitante y los vendedores; Seguimiento de los niveles de producción

con respecto a las cantidades de pedido y fecha de finalización prevista; Control de calidad monitoreado; Y llevó a cabo procedimientos de prueba de laboratorio y producto. El solicitante fue responsable de recibir las ofertas y de emitir órdenes de compra directamente a los vendedores. Las comisiones debidas al agente se calcularon sobre la base del precio FOB real pagado directamente por el solicitante al proveedor, proveedor o fabricante. Todas las actividades del agente estaban sujetas a la dirección y discreción del solicitante; El solicitante mantuvo el control y la autoridad de toma de decisiones sobre la selección de fábrica y de proveedores; El solicitante asumió el riesgo de pérdida por mercancías perdidas y dañadas; El solicitante controló la forma de pago y absorbió los costos asociados con el envío y manejo; El solicitante conservó los derechos para comprar bienes sin usar un agente; Y el agente no estaba relacionado con ningún proveedor o fabricante. El solicitante presentó documentación que respaldaba estas afirmaciones. Se encontró que existía una agencia de compra de buena fe entre el solicitante y el agente. (H043842 de fecha 31 de marzo de 2009).

Deduciendo las comisiones de compra

1. La "forma" de facturación es un factor importante para decidir si las comisiones pagadas a los agentes compradores no son sujetas a impuestos. Cuando las comisiones de compra se calculan deduciendo una cantidad del valor FOB facturado total, dichas comisiones son sujetas a impuestos como parte del precio realmente pagado o pagadero, sin importar si la relación de la agencia de compra es de buena fe en todos los demás aspectos. (545519 del 30 de junio de 1994; Modificado por 547087 del 30 de julio de 1998).
2. Las supuestas comisiones de compra se incluyen en el precio realmente pagado o por pagar por el comprador y se consideran como parte del valor de transacción de la mercancía importada.
El precio de la mercancía como se muestra en la factura del agente incluye las comisiones de compra. En consecuencia, las cantidades que el importador pagó al supuesto agente de compras representan en realidad el precio de las mercancías cuando se venden para su exportación a los Estados Unidos. No hay autoridad para deducir una comisión de compra si está incluida en el precio realmente pagado o pagadero. (545564 de fecha 8 de agosto de 1995).
3. Las comisiones del importador a su agente están incluidas en el precio realmente pagado o por pagar por la mercancía importada. Dado que las comisiones están incluidas en el precio, no existe ninguna autoridad estatutaria que permita deducir las comisiones de compra de ese precio. (546267 de fecha 4 de diciembre de 1998).

Imponible como parte del precio realmente pagado o por pagar

1. Las pruebas presentadas no apoyan la existencia de un agente de compra para el importador. El acuerdo no indica que el importador tenga el derecho de ejercer ningún control sobre las actividades del agente en la compra de la mercancía. Además, el método de pago de la comisión del agente, es decir, de la cuenta del vendedor, es insuficiente para establecer que el pago es una comisión de compra. No hay factura separada para la comisión y se calcula a partir del valor total facturado de la mercancía. Por lo tanto, las comisiones pagadas al agente son sujetas a impuestos como parte del valor de transacción de la mercancía importada. (544668 del 15 de julio de 1991).

2. Basándose en la falta de documentación que demuestre el control sobre los supuestos agentes de compra del importador y en ausencia de facturas reales de los fabricantes que cubren las entradas en cuestión, se rechaza la existencia de una relación de agencia de compra. En consecuencia, las comisiones son sujetas a impuestos como parte del precio realmente pagado o por pagar. (544610 del 23 de diciembre de 1991).
3. No se ha enviado ninguna factura u otra documentación del vendedor. Las aduanas sólo han recibido una factura del supuesto agente, y eso es insuficiente para demostrar que el presunto agente no es un vendedor. El único precio sobre el cual basar la tasación bajo valor de transacción es el precio total en la factura. En este caso, el precio realmente pagado o pagadero incluye el pago por la supuesta comisión, y las Aduanas no tienen autoridad para deducir la supuesta comisión del precio. (545296 del 16 de agosto de 1993).
4. El importador tiene la carga de probar que existe una relación de agencia y que los pagos a su agente constituyen comisiones de compra de buena fe. La factura del vendedor extranjero indica que el precio al comprador incluyó una comisión del cinco por ciento. Esta documentación, por sí sola, es insuficiente para demostrar la existencia de una comisión de compra de buena fe. Como tal, el valor de transacción de la mercancía incluye el total de los pagos realizados por el importador al vendedor extranjero. (548206 del 15 de noviembre de 2002).

Factores a considerar

1. Una comisión pagada a un agente que es dirigido y controlado por el importador se consideran una comisión de compra no sujetos a derechos. (542807 del 17 de mayo de 1982; 542919, de fecha 8 de octubre de 1982; 542924 del 17 de noviembre de 1982).
2. Una comisión de compra es de buena fe cuando el importador demuestra la existencia de una relación de agencia. El importador deberá presentar el acuerdo de compra firmado y ejecutado y los documentos de acompañamiento necesarios (facturas, comprobante de pago, etc.). Si estos documentos justifican que el importador tiene un control total sobre el proceso de compra y que él y el supuesto agente de compra operan independientemente entre sí y los fabricantes, la Aduana comprueba que existe una agencia de compra de buena fe entre el importador y el supuesto agente de compra. Las comisiones de compra de buena fe no están incluidas en las disposiciones legales para las adiciones al precio realmente pagado o pagadero y por lo tanto la comisión no es sujeto de impuestos. (548002 del 13 de junio de 2002).
3. De los tres escenarios establecidos, los pagos realizados por el importador al agente en el primer y segundo escenarios no son sujetos a impuestos. Bajo estos dos escenarios, los servicios proporcionados por el agente en representación del importador son típicos de los realizados por un agente de compra de buena fe. Por ejemplo, el agente identificará las fuentes del producto, solicitará muestras, realizará pedidos de mercancías, negociará precios, inspeccionará las mercancías y las instalaciones de fabricación y proporcionará apoyo logístico. El Contrato de Suministro que especifica las actividades a realizar por el agente para el importador indica que las actividades de adquisición del agente están siempre sujetas a las instrucciones y requisitos específicos del importador. El importador podía comprar la mercancía directamente a los vendedores sin la ayuda del agente. El agente actúa en nombre del importador y no en beneficio propio. El agente está financieramente separado de los vendedores y no está recibiendo ningún beneficio de los vendedores. El agente asume el riesgo de pérdida

por mercancía dañada, perdida o defectuosa sólo si es causada por el incumplimiento por el agente de sus responsabilidades y el importador es responsable de sus propios costos de envío. Sin embargo, los pagos realizados por el importador al agente bajo el tercer escenario son sujetos a pago. Los servicios que el agente llevará a cabo bajo el tercer escenario simplemente implican colocar una orden de compra con el vendedor extranjero, tomar el título de las mercancías, asumir el riesgo de pérdida y hacer el pago al vendedor. A pesar de que el agente realizará estos servicios bajo la dirección y el control del importador, sin más, no son servicios típicos prestados por un agente de compra. En su lugar, indican que las partes se desempeñan como comprador y vendedor. (H098419 de fecha 26 de octubre de 2010).

4. Los servicios que la Compañía B proporciona a la Compañía A son característicos de los tipos de servicios que un agente de compras generalmente realizará. Estos servicios incluyen la compilación de información de mercado, la traducción, la colocación de órdenes con proveedores, la negociación con proveedores, la supervisión del control de calidad de productos alimenticios, la obtención de muestras, el estudio de mercados potenciales, la asistencia a arreglos financieros, envío e inspección de mercancías, Preparando los documentos de envío y aduanas necesarios. En ciertas transacciones, la Compañía B empleará a la Compañía C como subagente para asistirle en el desempeño de sus responsabilidades como agente de compra a la Compañía A. La Compañía C será compensada por las comisiones que la Compañía A paga a la Compañía B. El uso de un Sub-agente para ayudar a proporcionar servicios no afecta la determinación de que la Compañía B es un agente de compra de buena fe siempre y cuando la evidencia demuestre que no están actuando como un vendedor independiente o en nombre del vendedor. (H148196 de fecha 28 de marzo de 2011).

Identidad del vendedor

1. El supuesto agente actúa como un vendedor independiente de la mercancía y no como un agente de compra para el importador de EE.UU. El supuesto agente de compras paga al fabricante extranjero un precio por la mercancía mientras cobra al importador otro precio más alto, sin el conocimiento del importador, sobre el cual se basa las supuestas comisiones del agente. Las supuestas comisiones son sujetas a impuestos y son parte del precio realmente pagado o por pagar por la mercancía importada. (543330 del 23 de mayo de 1984).
2. El importador no presentó facturas u otra documentación de los vendedores extranjeros reales de la mercancía importada. Por lo tanto, no hay pruebas suficientes para establecer que el supuesto agente no es el vendedor de mercancías. (543171 de fecha 20 de junio de 1984; 543148 de fecha 26 de junio de 1985).
3. Cuando un agente comprador incurre en el costo del flete terrestre extranjero e incluye esta cantidad en su factura al comprador, es necesario que el importador satisfaga a Aduanas que el comprador es, de hecho, un agente comprador de buena fe y no un vendedor independiente O un representante del fabricante y / o vendedor extranjero. (544026 del 20 de octubre de 1987).
4. Se requiere una factura u otra documentación del vendedor extranjero real al presunto agente para establecer que el agente no es el vendedor de la mercancía importada, así como para determinar el precio realmente pagado o pagadero al vendedor. El comprador no ha proporcionado una factura separada del vendedor extranjero real. En cambio, el comprador se ha limitado a proporcionar una copia de la factura del agente, presuntamente estampada por el

vendedor. Además del hecho de que no hay una factura separada, la comisión se calcula sobre la base del valor total de la factura de la mercancía. La documentación en este caso es insuficiente para apoyar la afirmación de que las comisiones pagadas al agente constituyen comisiones de compra de buena fe. (545174 de fecha 7 de septiembre de 1994).

5. No hay facturas disponibles del vendedor de la mercancía importada. Las únicas facturas relativas a la mercancía vendida son aquellas preparadas por el supuesto agente de compra y que sólo hacen mención del fabricante. La presunta Agente, no el fabricante prepara los documentos de confirmación de ventas, y los documentos identifican al presunto agente como el vendedor de la mercancía. Otra correspondencia presentada indica que el presunto agente, y no el fabricante, es responsable de no cumplir con los términos de la orden de compra / contrato. El hecho de que el presunto agente tenga la autoridad, por acuerdo de agencia, de preparar una factura comercial en ausencia de una del fabricante, no cambia el requisito de que la factura de un fabricante es necesaria para encontrar una relación de agencia de compra de buena fe. A pesar de la existencia del acuerdo de agencia, el resto de la documentación presentada se refiere específicamente al supuesto agente como el vendedor de la mercancía y no como el agente de compra. La documentación contradice los términos del acuerdo de agencia de compra presentado. Las comisiones pagadas al presunto agente son sujetas a impuestos como parte del precio realmente pagado o por pagar por la mercancía importada. (546604 de fecha 8 de agosto de 1997).
6. No se proporcionó ninguna factura de la fábrica y las comisiones no fueron identificadas por separado a la Aduana. Además, no existen pruebas de que el comprador determine quién fabrica la mercancía importada o siquiera conoce la identidad de las fábricas que fabrican las mercancías. Sobre la base de los hechos presentados, las comisiones no son comisiones de compra de buena fe. (546691 de fecha 8 de septiembre de 1997).
7. Las facturas presentadas no hacen referencia a ninguna comisión de compra, ni tampoco las facturas identifican a ninguno de los vendedores de la mercancía importada. Estas facturas son insuficientes para establecer la identidad de los vendedores al determinar si existe una relación de agencia entre el comprador y el supuesto agente de compra. (546709 de fecha 1 de diciembre de 1997; Aff'g 546539 del 30 de octubre de 1996).
8. La buena fe de la relación de la agencia de compra ha sido probada. El presunto agente actuó en todo momento como un agente de compra de buena fe. Además, las comisiones de compra no están incluidas en el precio realmente pagado o por pagar. Las facturas presentadas por el fabricante reflejan el precio realmente pagado o por pagar por el importador sin las comisiones. Las facturas de los agentes indican que los importes de la factura incluyen las comisiones de compra. Dado que la factura del fabricante refleja con exactitud el precio efectivamente pagado o pagadero sin las comisiones, las comisiones de compra no se incluyen en el valor tasado. (547087 de fecha 30 de julio de 1998; Modifica 545519 del 30 de junio de 1994).

Totalidad de circunstancias

1. La existencia de una comisión de compra de buena fe se determinará por la totalidad de las circunstancias. (542141 de fecha 29 de septiembre de 1980 (TAA No. 7)).

2. No existe impedimento legal para que una sociedad matriz actúe como agente de su sociedad filial. Sin embargo, la totalidad de la evidencia relativa a las transacciones debe demostrar que el supuesto agente es de hecho un agente de compra. (542912 del 28 de junio de 1983).
3. El hecho de que un agente de compras de un determinado importador actúe como agente de venta para el vendedor en una transacción separada no necesariamente niega la existencia de la relación de agente de compra establecida. (543053 del 11 de julio de 1983).
4. Un agente de compra, compra mercancía en una base de fábrica de un vendedor en nombre de un importador de EE.UU. El agente incurre en el costo de transporte de la mercancía desde el lugar de fabricación hasta el puerto de exportación, y la factura del agente al comprador identifica por separado el precio de las mercancías, los fletes interiores extranjeros y la comisión de compra del agente. Siempre y cuando la factura del agente refleje claramente que los términos de la venta son de fábrica, la comisión de compra detallada por separado y los cargos de flete interior extranjero no están incluidos en el valor de la mercancía sujeto a pago. (543208 del 28 de diciembre de 1983).
5. El agente alegado actúa principalmente como un vendedor de la mercancía importada y su conducta desmiente la relación de agencia de compra reclamada. (543305 del 27 de diciembre de 1984).
6. La totalidad de las circunstancias indican que los supuestos agentes funcionan como agentes de compra de buena fe y no como vendedores independientes. Desde el momento en que el comprador especifica los artículos que se comprarán hasta el momento en que las mercancías son enviadas en última instancia, los agentes actúan bajo la dirección y el control del comprador. Las facturas de los fabricantes no incluyen una cantidad por comisiones. Las comisiones de compra no son sujetas a impuestos. (545624 de fecha 25 de octubre de 1994).
7. La información presentada es insuficiente para establecer que existía una relación de agencia de compra entre las partes. No se proporcionaron detalles sobre los servicios supuestamente realizados por el agente. No hay información sobre el derecho del mandante a controlar las conductas del agente con respecto a los asuntos que le son confiados. Parece como si el presunto agente estaba operando un negocio independiente principalmente para su propio beneficio en lugar de actuar como un agente de compra. No se proporcionó ninguna factura u otra documentación del vendedor real. El comprador no ha cumplido su carga de probar que existió una relación de agencia o que los pagos constituyen comisiones de compra. (545715 del 8 de noviembre de 1994).
8. La información presentada es insuficiente para apoyar la existencia de una relación de agencia de buena fe. No hay pruebas que demuestren que el importador ejerció el control sobre el supuesto agente de compras y que no se presentaron facturas del fabricante al supuesto agente de compra. Las comisiones forman parte del precio realmente pagado o por pagar. (545744 de fecha 19 de enero de 1995).
9. El comprador hizo poco para controlar las acciones de su supuesto agente de compras. El comprador no conocía los nombres de las fábricas que producían la mercancía, no visitaba las fábricas y no sabía quién efectivamente negociaba el precio de las mercancías con las fábricas.

El comprador no ejerció control sobre el supuesto agente. Las comisiones pagadas no constituyen comisiones de compra. (545661 de fecha 3 de marzo de 1995).

10. Los términos del acuerdo de agencia de compra son consistentes con la existencia de una relación de agencia de compra de buena fe. Sin embargo, tener autoridad legal para actuar como agente de compra y actuar como agente de compra son asuntos diferentes, y las Aduanas tienen derecho a examinar pruebas que demuestren esto último. A pesar de la existencia del acuerdo de agencia, el oficial de tasación debe hacer una determinación caso por caso con respecto a si el agente actúa como un verdadero agente de compra. Mientras el agente evaluador esté convencido de que el agente actúa de acuerdo con los términos del acuerdo de agencia de compra, las comisiones pagadas al agente por el importador de los Estados Unidos no representan comisiones de compra sujetas a impuestos. (545129 de fecha 6 de marzo de 1995).
11. Aunque los términos del acuerdo de agencia de compra reservan el control sobre las acciones del supuesto agente de compras, tener autoridad legal para actuar como agencia de compra y actuar como agente de compra son asuntos diferentes y las Aduanas tienen derecho a examinar evidencia que demuestre esto último. En la situación actual, es cuestionable si el comprador ejerce control sobre las acciones del agente. No parece que el agente ponga órdenes en las fábricas sólo después de haber sido instruido por el director. Las acciones del presunto agente son en gran parte discrecionales. En consecuencia, el importador no ha establecido que las comisiones pagadas sean comisiones de compra. (544945 del 30 de junio de 1995).
12. La información presentada es insuficiente para apoyar la existencia de una relación de agencia de compra. Aunque una serie de servicios prestados por el presunto agente se encuentran entre los habitualmente realizados por un agente, hay varios aspectos de su conducta que el importador no controló. Nada en el acuerdo muestra que el importador controló de qué fábrica el agente ordenó la mercancía o que el importador tuvo que aprobar la orden antes de que fuera colocada. No hay evidencia que indique que el importador pudiera comprar la mercancía directamente al fabricante sin pasar por el agente o que el importador controlaba el método de pago. Los honorarios pagados no constituyen comisiones de compra, sino que están incluidos en el precio realmente pagado o por pagar. (545759 de fecha 11 de agosto de 1995).
13. No se han presentado pruebas suficientes para concluir que el presunto agente actuaba como un agente de buena fe para el importador. No existe un acuerdo escrito entre las partes, y los hechos y la documentación indican que el importador no ejerció control sobre las actividades del agente. No se ha establecido que exista una relación de agencia de compra. (545627 de fecha 13 de septiembre de 1995).
14. No se han presentado documentos como órdenes de compra, facturas o comprobantes de pago relativos a los presuntos agentes. La Aduana no puede llegar a la conclusión de que el comprador estaba implicado sustancialmente en la elección de fabricantes, participó en negociaciones con la fábrica, podía comprar directamente a los vendedores, absorber los gastos de envío y manipulación, o controlar la forma de pago. Además, las Aduanas no pueden determinar si los supuestos agentes actuaban como empresas independientes en su propio beneficio. La totalidad de la evidencia no permite a las Aduanas llegar a una conclusión sobre la buena fe de las relaciones de la agencia. (545938 del 5 de junio de 1996).

15. Cuando se examina si un supuesto agente es un agente de compra de buena fe, se requiere un escrutinio más detallado cuando el supuesto agente y el vendedor están relacionados. Sin embargo, tal relación no excluye automáticamente la existencia de una relación de agencia de compra. En este caso, la prueba establece que el presunto agente actuó como vendedor independiente y no como agente de compra. El importador no ejerce el grado de control requerido sobre el presunto agente, sino que el presunto agente actúa principalmente en su propio beneficio y no en beneficio de su principal pretendido. El precio realmente pagado o pagadero incluye el pago adicional del 20%. (546035 del 11 de julio de 1996).
16. Los deberes del supuesto agente de compras, de conformidad con un acuerdo escrito de agencia de compra, incluyen: investigar las posibilidades de compra; Comprobar la aceptabilidad de los proveedores potenciales; Obtener información de mercado; Asistir en las reuniones y negociaciones de proveedores; Obtención de muestras; Ayudar en la preparación de documentos; Inspeccionar la mercancía y agilizar el envío de la mercancía. Aunque estos servicios se realizan en nombre del comprador de la mercancía importada, el comprador toma todas las decisiones finales sobre el pedido de mercancía y el precio pagado por la mercancía. Sólo el comprador tiene la autoridad para realizar pedidos con un proveedor, y el agente no tiene la autoridad para aceptar o rechazar las cotizaciones de precios en nombre del comprador. Los términos del acuerdo de agencia de compra son consistentes con una agencia de compra de buena fe. Siempre y cuando las partes cumplan con los términos del acuerdo, las comisiones que el comprador paga al agente de compra son comisiones de compra. (546341 de fecha 12 de noviembre de 1996).
17. La información presentada es insuficiente para apoyar la existencia de una relación de agencia de compra de buena fe. No se ha proporcionado información sobre los servicios prestados por los supuestos agentes en nombre del importador. Además, no hay pruebas disponibles para indicar que el importador ejerció control sobre los supuestos agentes con respecto a los asuntos que se les encomendaron. Del mismo modo, no hay pruebas de que los supuestos agentes actuaran principalmente en beneficio del importador ni de que los supuestos agentes estuvieran económicamente separados del importador. No está claro si el importador podría haber comprado directamente a los fabricantes de la mercancía importada. Aunque se ha presentado un acuerdo de agencia de compra y se han proporcionado facturas de comisiones, estos elementos son insuficientes para apoyar la existencia de una relación de agencia. Los importes en cuestión deben incluirse en el valor de transacción de la mercancía importada. (546284 de fecha 14 de julio de 1997).
18. Se presentaron pruebas insuficientes para indicar que el supuesto agente de compras efectivamente se desempeñó como agente de compra de conformidad con el acuerdo o que prestó servicios típicos de un agente de compra, tales como recopilar información de mercado, recolectar muestras, realizar órdenes de acuerdo con la dirección del comprador, en las negociaciones de precios, inspección y embalaje de mercancías, y la organización de envío. Por el contrario, las pruebas presentadas indican que el comprador trata directamente con el proveedor extranjero. Los honorarios pagados no constituyen comisiones de compra de buena fe y se incluyen en el valor de transacción de la mercancía importada. (546262 de fecha 29 de noviembre de 1997).
19. De acuerdo con los términos del acuerdo de agencia de compra presentada, el presunto agente actuará en nombre y bajo el control del director, y el director delegará responsabilidades al

agente y pagará una comisión. El presunto agente actuará en nombre del principal solamente bajo instrucciones explícitas del director y no variará cualquiera de los términos de la orden de compra sin la autorización expresa por escrito del director. El acuerdo establece además que el agente nunca debe actuar como vendedor en ninguna transacción que involucre al principal y, sin excepción, el agente proporcionará al principal la factura del vendedor reflejando la transacción e indicando el precio a pagar por la mercancía. Mientras las partes negocien sus negocios de acuerdo con los términos del acuerdo, las comisiones pagadas son comisiones de compra de buena fe de tal manera que no se agregan al precio realmente pagado o pagadero. (547058 del 19 de mayo de 1998).

20. Sobre la base de las representaciones del abogado y de los términos del acuerdo de agencia de compra, parece que el principal controla las actividades y la conducta del agente. El principal controla la selección de proveedores a través del proceso de adquisición y su proceso de supervisión. El principal negocia sus contratos con los proveedores a través del agente, y el agente está prohibido de emitir cualquier orden de compra en nombre del principal sin aprobación previa. El director mantiene el control final de los términos de la compra y del proceso de negociación. El agente nunca corre el riesgo de pérdida por mercancías dañadas, pérdidas o defectuosas. Los términos del acuerdo de agencia de compra son consistentes con la existencia de una agencia de compra de buena fe. Asumiendo que las partes negocian negocios de acuerdo con las representaciones hechas por el abogado y los términos del acuerdo, las comisiones pagadas al agente son comisiones de compra de buena fe. (547117 del 31 de agosto de 1998).
21. Bajo los términos del acuerdo de agencia de compra presentada, los servicios a ser realizados por el agente son indicativos de aquellos generalmente proporcionados en una relación de agencia de compra. El agente puede estar visitando fábricas, negociando precios favorables, organizando el envío, inspeccionando las mercancías, pero todas las actividades están bajo el control del importador. Parece que el agente actúa principalmente en la dirección específica del director, como es necesario en una relación de agencia. Las comisiones pagadas al agente constituyen comisiones de compra de buena fe, de modo que los pagos no se suman al precio realmente pagado o pagadero por la mercancía importada. (547127 de fecha 20 de noviembre de 1998; Aclarado por 547239 de fecha 29 de marzo de 1999).
22. La información presentada apoya la conclusión de que las comisiones pagadas al agente constituyen comisiones de compra de buena fe cuando el agente y el vendedor están relacionados. Los pagos hechos al agente por el principal constituyen comisiones de compra de tal manera que no son adiciones al precio realmente pagado o pagadero bajo 19 U.S.C. 1401a (b). La totalidad de las pruebas debe demostrar que el supuesto agente es de hecho un agente de compra y ni un agente de venta ni un vendedor independiente. Adicionalmente, la determinación real de una relación de agencia de compra es hecha por el oficial evaluador en el puerto de entrada aplicable y se basará en la documentación de entrada enviada. (547239 de fecha 29 de marzo de 1999; Aclaración de 547127 con fecha 20 de noviembre de 1998 (hechos adicionales proporcionados, HRL 547127 sigue siendo válido)).
23. En el presente caso, los acuerdos no contienen disposiciones que expliquen cómo el importador ejercerá control sobre la filial y, a su discreción, la filial puede revender algunas mercancías al importador. Incluso después de la compra, el importador debe someterse a la política de reclamos de la subsidiaria para recuperar las pérdidas por mercancía dañada o defectuosa. Por

lo tanto, las comisiones pagadas por el importador a su filial deben agregarse al precio pagado o pagadero. (547645 de fecha 13 de febrero de 2002).

24. Las comisiones de compra son honorarios pagados por un importador a un agente para el servicio de representación en el extranjero en la compra de los bienes que se están evaluando. Aduanas no evaluará el acuerdo de agencia de compra entre el importador y el intermediario en una solicitud de revisión adicional de una protesta cuando el acuerdo fue redactado después de la protesta formal. Aun así, si las pruebas disponibles tomadas en su conjunto aún llevan a la conclusión de que existía una relación principal-agente, entonces la comisión de compra puede todavía clasificarse como de buena fe. Sin embargo, en el presente caso, el importador no cumplió con la carga de demostrar con pruebas suficientes la validez de su reclamación. La documentación insuficiente junto con la conclusión de una relación entre el intermediario y los fabricantes impide una relación de agencia de compra de buena fe entre el importador y el intermediario. (El intermediario está relacionado con el vendedor sobre la base de tener un funcionario común y tener un accionista común.) Las comisiones pagadas al intermediario por el importador son por lo tanto para el beneficio del vendedor y se consideran que forman parte del precio pagado o pagaderos por la mercancía en cuestión. (547608 de fecha 21 de febrero de 2002).
25. Sobre la base de los siguientes factores, no hubo pruebas suficientes para concluir que existía una agencia de compra de buena fe: (1) el intermediario y el fabricante son partes relacionadas; (2) las presentaciones del importador no incluyen ninguna documentación que indique que el importador ordenó al intermediario que comprara mercancía en su nombre; Y 3) no hay ninguna indicación concreta de que el importador haya instruido al intermediario sobre la forma de llevar a cabo su agencia en nombre del principal. Las comisiones pagadas por el importador al intermediario no constituyen comisiones de compra de buena fe, sino que son pagos hechos a una parte relacionada con el vendedor en beneficio del vendedor. Como tales, las comisiones deben ser incluidas en el valor de transacción de la mercancía importada. (547623 del 21 de febrero de 2002).
26. El hecho de que tanto el importador como el supuesto agente de compra tienen un interés financiero en el vendedor extranjero no niega una relación de otra manera legítima de la agencia de compra. El supuesto agente comprador realiza servicios en nombre del importador que son típicos de un agente de compras y el importador parece ejercer un control suficiente sobre las acciones del agente. Aunque el importador hizo un pago total al presunto agente por la mercancía importada y la supuesta comisión de compra, el importador pudo proporcionar pruebas suficientes de que controlaba el método de pago al fabricante. La totalidad de las circunstancias indica la existencia de una relación de agencia de buena fe. (W563617 de fecha 14 de septiembre de 2007).
27. Importador de prendas vendidas a tiendas de alquiler y distribuidas a minoristas que venden al público el valor de transacción reclamado como el método apropiado de tasación para la mercancía introducida. Se descubrieron pagos no declarados a varios proveedores y a entidades extranjeras. El importador no pudo proporcionar ninguna prueba de que se trata de comisiones de compra no sujetas a derechos. El puerto estaba en lo correcto al rechazar el valor de transacción y fue dirigido a considerar los diversos métodos de tasación establecidos en 19 U.S.C. 1401a secuencialmente. (H019263 con fecha 8 de noviembre de 2010).

4.2.2 COMISIONES DE VENTA

1. Con respecto a las comisiones de venta que se agregan al precio efectivamente pagado o por pagar por las mercancías importadas, la Nota Explicativa 2.1 del Comité Técnico de la CCC, párrafos 7 y 8, establece lo siguiente:
2. 1. Un agente vendedor es una persona que actúa por cuenta de un vendedor; Busca clientes y recoge órdenes, y en algunos casos puede arreglar el almacenamiento y la entrega de las mercancías. La remuneración que recibe por los servicios prestados en la celebración de un contrato se suele denominar "comisión de venta". Los bienes vendidos a través del agente del vendedor generalmente no se pueden comprar sin el pago de la comisión del agente de venta. Estos pagos pueden realizarse de la manera que se indica a continuación.
3. Los proveedores extranjeros que entregan sus mercancías en cumplimiento de órdenes realizadas a través de un agente de venta generalmente pagan por sí mismos los servicios del mismo, y cotizan precios inclusivos a sus clientes. En tales casos, no es necesario ajustar el precio de la factura para tener en cuenta estos servicios. Si los términos de la venta obligan al comprador a pagar, por lo general directamente al intermediario, una comisión adicional al precio facturado por las mercancías, esta comisión debe añadirse al precio al determinar el valor de transacción según el artículo 1 del Acuerdo.

Adiciones del precio realmente pagado o por pagar

1. Los documentos presentados establecen la existencia de una relación de agencia de venta entre las partes. Los documentos incluyen órdenes de compra detallando los términos del contrato, copias de cheques y órdenes de trabajo y facturas especificando los detalles del procesamiento adicional. (544382 de fecha 9 de octubre de 1990).
2. La cuestión en este caso es si la transacción entre el vendedor y el proveedor y / o entre el proveedor y el destinatario final son ventas de buena fe de tal manera que el precio realmente pagado o pagadero constituye un valor de transacción válido. El proveedor tomó posesión de la mercancía en la planta del vendedor por un instante, antes de que el título y el riesgo de pérdida pasaran al destinatario final. En esencia, el proveedor nunca tuvo título ni asumió el riesgo de pérdida. El proveedor actuó como agente de venta para el vendedor, y la mercancía debe valorarse según el valor de transacción basado en el precio pagado por el destinatario final. La diferencia entre el precio del vendedor y el del proveedor es una comisión de venta. (545105 del 9 de noviembre de 1993 - Ver Venta para Exportación, venta bona fide).
3. Sobre la base de la información presentada, el importador está operando como un agente de venta en lugar de como el comprador de mercancías. Los importes que se deducen de la factura son las comisiones del agente de ventas para arreglar la venta. Los términos de envío obligan al vendedor a soportar el riesgo de pérdida de la mercancía hasta que llegue al lugar de negocio del cliente de los Estados Unidos. La propiedad o propiedad de la mercancía importada nunca se transfiere al agente, sino que permanece con el vendedor hasta que llega al lugar de trabajo del cliente de los Estados Unidos. La comisión de venta se añade al precio efectivamente pagado o pagadero en la determinación del valor de transacción. (546037 de fecha 31 de enero de 1996).

4. No existe una venta de buena fe entre el vendedor extranjero y su filial de propiedad total en los Estados Unidos. La filial estadounidense es un agente de venta para el vendedor y el supuesto descuento es de hecho una comisión de venta y debe incluirse en el precio realmente pagado o pagadero en la determinación del valor de transacción. (545958 de fecha 12 de abril de 1996).
5. Sobre la base de la falta de documentación que demuestre que el importador controla las acciones del vendedor o comprador y las funciones poco claras de los agentes compradores y el vendedor / agente de EE.UU., se rechaza la existencia de una relación de agencia de compra de buena fe entre el importador y el vendedor. Por lo tanto, los honorarios pagados al vendedor / agente se sumarán al precio realmente pagado o por pagar por la mercancía importada y deben ser incluidos en el valor de transacción de la mercancía importada. (547417 del 9 de noviembre de 2001).
6. Una corporación multinacional (MNC) firmó un acuerdo con una compañía que sirve como IOR de los Estados Unidos. El acuerdo estipula que este último sirve como representante de ventas y distribuidor exclusivo de los productos de la MNC a los compradores de los Estados Unidos. En este caso, una filial extranjera del MNC produjo la mercancía objeto. La empresa estadounidense no funcionó como un comprador independiente de la mercancía importada, sino como un agente de venta en nombre de MNC. Por lo tanto, las comisiones recibidas por la empresa estadounidense constituyen comisiones de venta sujetas al pago de derechos. En ausencia de una venta de buena fe entre la filial extranjera de la MNC y la empresa estadounidense, el precio pagado por los compradores de los Estados Unidos, que ya incluye la comisión de venta, es el valor de transacción apropiado para ser utilizado a efectos de valoración en aduana. (548173 de fecha 6 de diciembre de 2002).
7. Para algunas de las entradas, no se presentaron pruebas de costos reales de flete. En consecuencia, la CBP comprobó que los gastos de flete no se pueden deducir para esas entradas. Para las entradas restantes, las facturas especiales de transporte internacional de carga, que se encontraban en su mayoría en chino, se presentaron como prueba de los costos reales de flete. CBP no pudo determinar a quiénes se habían emitido estas facturas y en qué consistía la lista de cargos en las facturas; En consecuencia, se sostuvo que no se puede hacer ninguna deducción por estos cargos. CBP sostuvo que los únicos deberes a deducir eran los que los protestantes pagaron realmente en el momento de la entrada puesto que la información presentada en deducciones para los deberes adicionales era inadecuada. (H200463 del 23 de julio de 2013).

5. CONTROL DE CAMBIOS

Versión	Vigencia		Descripción de Cambios
	Desde	Hasta	
1	24/01/2018	25/10/2021	Versión inicial de la modernización del SGCCI,
2	26/10/2021		Versión 2 que reemplaza lo establecido en la versión 1. Se generaron ajustes en el documento relacionados con el nombre del proceso de

			<p>acuerdo con la nueva estructura de procesos establecida en el considerando de la Resolución 060 del 11 de junio del 2020 y el código alfabético del mismo en la portada de la página 1.</p> <p>Se ajustaron las dependencias de acuerdo con la nueva estructura establecida en el Decreto 1742 del 22 de diciembre de 2020 y en la Resolución 000070 del 9 de agosto del 2021.</p> <p>Cabe aclarar, que el contenido técnico de los documentos no presenta cambios respecto a la versión anterior. Por lo tanto, cualquier consulta respecto a los contenidos técnicos de los mismos debe efectuarse a los elaboradores técnicos y revisores de la versión anterior.</p>
--	--	--	---

Elaboró:	Paola Alejandra Vergara Cano Ajusto metodológicamente	Gestor I	Coordinación de Procesos y Riesgos Operacionales - Subdirección de Procesos
Revisó:	Inírida Paredes	Directora de Gestión de Aduanas (A)	Dirección de Gestión de Aduanas
Aprobó:	Inírida Paredes	Directora de Gestión de Aduanas (A)	Dirección de Gestión de Aduanas

6. ANEXOS

Anexo 1. Cuestionario

CUESTIONARIO PARA AYUDAR A DETERMINAR SI LAS "COMISIONES" HACEN PARTE DEL VALOR EN ADUANA. (Manual de Valoración de la OMA)

Se debe indagar lo siguiente:

1. ¿Está el comisionista vinculado al vendedor?
2. En el supuesto de que el comprador haya anulado o modificado un pedido, ¿debe adquirir el comisionista el derecho de propiedad de las mercancías o encargarse necesariamente de la reventa de éstas?
3. Cuándo los costos de transporte y manipulación excedan a los acordados por el comprador, o les sean inferiores, ¿el comisionista debe costear los gastos excedentes, o en su caso, quedarse con lo sobrante?

4. ¿Adquiere el comisionista en algún momento, o es probable que adquiera, un derecho de propiedad de las mercancías, o asume el riesgo de su posesión?
5. ¿Asume el comisionista en algún momento los riesgos de la pérdida o daño de las mercancías?
6. ¿Se beneficia el comisionista, además de su remuneración, de descuentos o rebajas que conceda el vendedor?

Si la respuesta a alguna de las preguntas de los numerales 1 a 6 es "SI" es probable que el comisionista no actúe como un comisionista de compra de buena fe y las remuneraciones que el comprador le pague se añadirán al precio realmente pagado o por pagar, si todavía no están incluidas. Si la respuesta a todas las preguntas de los numerales 1 a 6 es "NO", pásese a las preguntas 7 a 9.

7. ¿Controla el comprador las actividades del comisionista en lo que respecta a: (SI/NO)
 - a. Las cantidades por comprar?
 - b. El nombre del/de lo (s) vendedor (es)?
 - c. El precio por pagar?
 - d. El tipo y la calidad de las mercancías?
 - e. El método y el momento del envío?
8. ¿Recibe el comisionista del comprador todos los fondos antes de que deba pagar al vendedor por las mercancías?
9. ¿Se calcula la comisión como un porcentaje del precio facturado?

La respuesta "SI" a las preguntas 7, 8 y 9 aunque hayan de tenerse en cuenta todas las circunstancias de la transacción, indicaría probablemente que el comisionista es un comisionista de compra de buena fe. Sin embargo, el que se responda "NO" a algunas preguntas (por ejemplo, si el comisionista cobra una remuneración fija), no constituye razón suficiente para no considerar al comisionista como un auténtico comisionista de compra.

También podría comprobarse la adecuación de la remuneración a los servicios prestados. Puede que un comisionista de compra preste servicios que estén fuera de las funciones usuales de un comisionista de compra. Tales servicios adicionales afectarían a la remuneración cobrada al comprador. Por ejemplo, un comisionista de compra, en vez de tramitar solamente el transporte de las mercancías de la fábrica al puerto o lugar de exportación, las transporta él mismo e incluye en su remuneración los gastos de transporte. En este ejemplo, la remuneración total cobrada no puede considerarse como una comisión de compra; sin embargo, la parte identificable de dicha remuneración que está relacionada con los servicios del comisionista de compra puede considerarse como comisión de compra.

Puede deducirse de lo que antecede que las Aduanas tienen varias posibilidades para comprobar la naturaleza de los servicios en cuestión. Al efectuar las investigaciones, las Aduanas deben poder contar con la plena cooperación de los importadores para comprobar la veracidad y la exactitud de toda información, documento o declaración, conforme a lo dispuesto en el artículo 17 del Acuerdo y en el párrafo 6 del Anexo III. A este respecto, se reconoce que algunas de las informaciones que requieren las Aduanas pueden ser consideradas como confidenciales por las partes interesadas. En tales casos, las Aduanas actuarán conforme a lo dispuesto en el artículo 10 del Acuerdo y en la legislación del país de importación.

Anexo 2. Resumen

	Comisión de venta	Comisión de compra	Corretaje
Agente	Actúa por cuenta del vendedor	Actúa por cuenta del comprador	No está expresamente ligado al comprador ni al vendedor.
Actividades	Busca clientes, recoge pedidos y eventualmente se encarga del almacenaje y de la entrega de las mercancías	Busca proveedores, informando al vendedor de los deseos del importador, recoge muestras, verificando las mercancías y en ciertos casos encargándose del seguro, transporte, almacenamiento y entrega de las mercancías.	Su papel se limita generalmente a poner en relación a ambas partes en la transacción.
Requisitos		Naturaleza exacta de los servicios que prestan los intermediarios, pruebas que permitan su identificación y acrediten el contrato de comisión mercantil. Si el supuesto intermediario actúa por cuenta propia y/o si tiene derecho de propiedad sobre las mercancías, no se le puede considerar como un comisionista de compra.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Intermediario que no actúa por su propia cuenta. 2. Interviene tanto en favor del vendedor como del comprador. 3. Su papel se limita, generalmente, a poner en relación a ambas partes en la transacción.
Valor en aduana	Sí forma parte del valor en aduana	No forma parte del valor en aduana	Sí forma parte del valor en aduana
Adiciones al precio por pagar	Si las paga el comprador y si no están incluidas en el precio por pagar		Si las paga el comprador y si no están incluidas en el precio por pagar
Documento soporte	Soporte documental emitido por el receptor del pago. (factura comercial expedida por el vendedor)	Contrato escrito y suscrito entre el comprador y el comisionista y/u otras pruebas documentales, tales como pedidos, cartas de crédito, correspondencia, etc. (factura del vendedor y factura del comisionista.)	Soporte documental emitido por el receptor del pago. (factura comercial expedida por el vendedor)
Deducciones			
Deducciones		Quando estén incluidas en el precio pagado o por pagar (factura) y se	

		distingan del mismo en la factura comercial.	
Requisitos		<ol style="list-style-type: none"> 1. Tales gastos están relacionados con la mercancía importada. 2. Los importes están incluidos en el precio pagado o por pagar por las mercancías importadas. 3. Los conceptos se pueden distinguir del precio de la mercancía en la factura comercial. 	
Aspectos a considerar		<ol style="list-style-type: none"> 1. Entre el comprador y su agente en el exterior no existe relación de exclusividad. 2. El agente puede ser independiente del comprador o puede estar vinculado al comprador y trabajar por cuenta de éste. 3. El agente de compra no es el propietario de la mercancía y en consecuencia su actividad no es la de la reventa. 4. El agente de compra no puede fijar el precio de las mercancías. 5. El agente de compra no mantiene existencias de mercancías. 6. El agente de compra puede encargarse de buscar proveedores según necesidades del importador, recoger muestras, verificar las mercancías, así como del seguro, transporte, almacenamiento, entrega e inclusive del pago de las mercancías, sin que esto último lo convierta en su propietario. 	
Documento soporte		Contrato escrito y suscrito entre el comprador y el comisionista y/u otras pruebas documentales, tales como pedidos, cartas de crédito,	

		correspondencia, etc. (factura del vendedor y factura del comisionista.)	
--	--	--	--