

LA JURISPRUDENCIA DE CANADÁ Y OTRA VUELTA DE TUERCA (Cánones y valor en aduana)

POR DANIEL ZOLEZZI

SUMARIO

- I. Preliminar.
- II. Cánones en el valor en aduana.
- III. La “condición de venta”.
- IV. Distintas interpretaciones.
- V. Corte Suprema. “Mattel”.
- VI. Corte Federal. “Reebok”.
- VII. Conclusión.

I.- PRELIMINAR

Estas líneas se suscitan a raíz de una de las conversaciones que, sobre cosas de nuestra común especialidad, solemos entablar con mi distinguido colega Julio Carlos Lascano. Como él ha hecho un meduloso estudio sobre los fallos que hoy traigo a colación, es de toda justicia señalarlo al comienzo mismo de este breve trabajo. Los fallos de los que hablo son los dictados por la Corte Suprema de Canadá en “Mattel” y, luego, por la Corte Federal de ese país en “Reebok”³²².

II.- VALOR EN ADUANA Y CÁNONES

Como es sabido, para el Acuerdo de Valor del

GATT, el valor de transacción es el primer y principal método de valoración de las mercancías importadas. El mismo se legisla en sus arts. 1 y 8. Según el primero, el valor en aduana equivale al precio realmente pagado o por pagar por tales mercancías, con más la adición de ciertos importes que ordena el segundo. Entre ellos, está el de los cánones y derechos de licencia que el comprador pague “directa o indirectamente como condición de venta” de dichas mercancías.

III.- LA “CONDICIÓN DE VENTA”

El art. 8 exige, por lo tanto, tres requisitos para que proceda la inclusión de los cánones en el valor en aduana. La presencia o la ausencia de dos de ellos, ante un caso concreto, es fácil de

322. LASCANO, Julio Carlos, “El valor en aduana de las mercancías importadas”, Osmar Buyatti, 2ª ed., págs 249 y siguientes.

comprobar. El primero es que su importe no esté ya incluido en el precio. El segundo, es que el pago de los cánones se relacione con las mercancías importadas. El tercer requisito, el de que el canon se pague “directa o indirectamente como condición de venta” de tales mercancías, no es tan fácil de dilucidar, y ha provocado distintas opiniones en la doctrina y en la jurisprudencia.

IV.- DISTINTAS INTERPRETACIONES

Dos han sido las posturas interpretativas con respecto a la mencionada expresión del Acuerdo. Una sostiene que tal “condición de venta” no equivale a una estipulación en el contrato de compra. Opina que no lo exige así el Acuerdo y que éste, al legislar así, se hace cargo de la realidad comercial, en la que muy raramente una condición de venta ha de presentarse de ese modo. Cree, esta corriente de pensamiento, que la posible existencia de tal condición ha de estudiarse en las circunstancias de hecho y en la documentación que ampare cada operación en concreto, especialmente en la interrelación entre el contrato de venta y el que obligue a pagar un canon o un derecho de licencia. En esa línea se han expedido el Tribunal Supremo de España y la Corte de Apelaciones de Nueva Zelandia (en “Warner Music” y en “Adidas”, del 17/11/2006 y del 13/10/98 respectivamente) y, también, el Comité Técnico de Valoración Aduanera³²³. A ese parecer adhiero personalmente³²⁴. Curiosamente, también esa era la posición que sostenía la Corte Federal de Canadá³²⁵ antes de que la Corte Suprema de ese país sentara, en “Mattel”, el criterio opuesto. Luego de ello, la Corte Federal

varió su postura, adoptando el criterio sentado por la Corte Suprema e, incluso, haciéndolo más riguroso.

La otra corriente de opinión, considera que la condición de venta a la que se refiere el art. 8 del Acuerdo consiste en una cláusula que debe obrar en el contrato de venta de las mercancías importadas. De esa postura participa la Corte Suprema de Canadá, de modo que la abordaré al correr del comentario a su sentencia en “Mattel”. Más adelante veremos cómo la Corte Federal – en un nuevo caso “Reebok – adoptó los parámetros de “Mattel”, extremándolo hasta un punto, al cual –tal vez– la Corte Suprema no se propuso llegar. Veamos el núcleo de ambos pronunciamientos.

V.- CORTE SUPREMA. “MATTEL”

En esos autos – en los que recayó sentencia el 7 de junio de 2001 – los hechos eran los siguientes: el importador compraba las mercancías importadas a un fabricante extranjero y pagaba, por estampar en ellas unos dibujos protegidos, un canon a una tercera persona, titular de los derechos sobre esos dibujos. El superior tribunal canadiense – citando la obra de T.S. Atiyah “The sale of goods” - sostuvo que: “en el sentido habitual, una condición es una modalidad que, sin ser la obligación principal impuesta por el contrato, conlleva tal importancia vital que alcanza la esencia de la transacción”.

A ello añadió que: “En la apelación en cuestión, las regalías no fueron pagadas como condición de venta. *Si Mattel Canadá se rehusara a pagar las regalías al concedente de licencia X, Mattel U.S no podría rehusarse a*

323. Dicho Comité funciona en la Organización Mundial de Aduanas y es uno de los dos órganos de administración del Acuerdo, conforme a su art. 18.

324. Ver, por ejemplo, la Opinión Consultiva 4.11 que concluye que existe condición de venta, aunque “en el contrato de venta...no consta condición alguna que estipula el pago de un canon”. Me extiendo sobre el tema en otro trabajo en esta Revista, titulado “Las Marcas, las Patentes y el Valor en Aduana” y en el Capítulo VIII de mi libro “Valor en Aduana”, Ed. La Ley, Bs.As, 2008, 2ª edición.

325. Lo había sentado en otra causa, también llamada “Reebok” - como la que comentamos - resuelta el 30 de junio de 1997.

vender las mercaderías bajo licencia a Mattel Canadá o repudiar el contrato de venta”.

El fallo concluye que sólo existe condición de venta en aquellos casos en los que —ante la falta de pago del canon por parte del comprador— el vendedor puede rehusarse a vender las mercancías bajo licencia o bien, puede llegar a repudiar al propio contrato de venta.

Aunque el tribunal no lo aclare, puede pensarse que tal estipulación solo sería necesaria cuando, como en el caso de autos, el vendedor es una persona y el titular de la licencia, otra. En efecto, si ambos roles los desempeñara una misma persona, la condición de venta podría presumirse, pues —ante la falta de pago del canon— el cese de las ventas, al menos, caería de maduro.

VI.- CORTE FEDERAL. “REEBOK”

Este tribunal, que antes sostuviera un criterio distinto, luego que la Corte Suprema se expidiera en “Mattel”, adhirió a los postulados de esta sentencia. Y, al modo de los conversos recientes, lo hizo con extrema rigidez. Ello sucedió en “Reebok”, resuelto el 10 de abril de 2002. Allí se discutía si un canon se pagaba o no como condición de venta. A diferencia de lo que sucedía en “Mattel”, el vendedor y el titular de la licencia eran una misma persona.

Pues bien, se ve que la representación letrada de la aduana, esgrimió algo parecido a lo que insinuó más arriba. Debe haber dicho que, aún siguiendo los parámetros de “Mattel”, existía una condición de venta, toda vez que era evidente que, si no se abonaba el canon, las ventas habrían de suspenderse.

Si supongo eso, es porque la Corte Federal comenzó admitiendo la razonabilidad de ese discurrir. Dijo: “Estamos de acuerdo en que el vendedor, en el presente caso, *probablemente se negaría a vender al comprador si éste no cumpli-*

era con el pago de las regalías”. Sin embargo, sostuvo que no necesariamente las obligaciones de un contrato (el de venta) pasan a constituir obligaciones del otro (el de licencia).

Lascano señala acertadamente que: “...no era esa la *negativa a vender* a la que se refería la Corte en el *leading case* Mattel. Es decir, que no es la presunción de que el vendedor podría negarse a realizar ventas en el futuro al comprador que no paga las regalías, sino la negativa a vender relacionada con un compromiso de venta anterior al incumplimiento”. Puede suponerse que esa *negativa a vender relacionada con un compromiso de venta anterior*, se explicaba por ser distintas personas el vendedor y el titular de la licencia. En “Reebok”, aunque ambos roles los cumplía una misma persona, el tribunal estimó necesario igual compromiso. Así, dio otra vuelta de tuerca, haciendo más restrictiva la inclusión de los derechos de licencia en el valor en aduana.

VII.- CONCLUSIÓN

Pienso que se pudo haber atendido a las diferentes situaciones que se daban en “Mattel” y en “Reebok”. Parecería ir de suyo que, ante los hechos del segundo —vendedor que es, a la vez, titular de la licencia— la falta de pago del canon implicaría la suspensión de las ventas, aunque nada se hubiera previsto al respecto. No me parece que el espíritu de “Mattel” se hubiera alterado de haberse llegado a esta conclusión.

Tal vez un caso similar a “Reebok” llegue, en el futuro, a conocimiento de la Corte Suprema de Canadá. Si ello sucede, se despejará el interrogante de si la Corte Federal fue más estricta de lo que lo hubiera sido la Corte Suprema. Estemos atentos a ello y, también, a la jurisprudencia de otros países sobre este punto tan debatido del Acuerdo de Valor.

7. ABARCA, Alfredo "*Procedimientos Aduaneros*", Ed. Universidad, Bs. Aires, 1999, pág. 272.