





## ÍNDICE

	<u>Página</u>
<b>I. ANTECEDENTES DEL PROCEDIMIENTO.....</b>	<b>1</b>
<b>II. ELEMENTOS DE HECHO .....</b>	<b>3</b>
A. MEDIDAS EN LITIGIO .....	3
1. Sistema de transición.....	3
2. El nuevo sistema chileno.....	4
B. PRODUCTOS EN LITIGIO .....	5
1. Pisco.....	5
2. Los demás destilados en litigio.....	9
C. HISTORIA DE LOS IMPUESTOS APLICADOS A LAS BEBIDAS ALCOHÓLICAS EN CHILE .....	10
<b>III. ALEGACIONES DE LAS PARTES.....</b>	<b>12</b>
<b>IV. ARGUMENTOS DE LAS PARTES .....</b>	<b>13</b>
A. VISIÓN GENERAL.....	13
1. Segunda frase del párrafo 2 del artículo III del GATT.....	13
2. Sistema de transición.....	15
3. Nuevo sistema chileno .....	16
B. "DIRECTAMENTE COMPETIDORES O DIRECTAMENTE SUSTITUIBLES ENTRE SÍ" .....	18
1. Visión general.....	18
2. Consideraciones generales .....	18
3. Posible competencia.....	21
4. Los factores pertinentes y su valor probatorio.....	22
a) Factores pertinentes.....	22
b) Valor probatorio .....	23
i) Características físicas.....	23
ii) Usos finales.....	24
iii) Clasificación arancelaria .....	25
iv) El mercado.....	25

<b>5. Categorías de productos .....</b>	<b>27</b>
<b>6. Argumentos sobre cada factor.....</b>	<b>30</b>
a) Características físicas .....	30
b) Usos finales .....	35
i) <i>Formas en que se beben</i> .....	36
ii) <i>Ocasiones en que se beben</i> .....	36
iii) <i>Lugares en que se beben</i> .....	37
iv) <i>Perfil de los consumidores</i> .....	38
v) <i>Publicidad</i> .....	39
c) Clasificación arancelaria .....	40
d) Canales de distribución.....	41
e) Diferencias de precios.....	44
f) Elasticidad cruzada en función de los precios .....	48
i) <i>Evolución del mercado</i> .....	48
ii) <i>La encuesta de Search Marketing de 1998</i> .....	57
iii) <i>El estudio Gemines de 1995</i> .....	63
iv) <i>El estudio Gemines de 1996</i> .....	68
v) <i>La encuesta Adimark</i> .....	70
vi) <i>Posición de la rama de producción nacional y del</i> <i>Gobierno de Chile</i> .....	72
C. NO "SUJETOS A UN IMPUESTO SIMILAR" .....	73
<b>1. Visión general.....</b>	<b>73</b>
<b>2. Principal argumento de las CE.....</b>	<b>74</b>
a) Sistema de transición.....	74
b) Nuevo sistema chileno.....	75
<b>3. Chile - Argumento basado en la aplicación de "criterios objetivos" .....</b>	<b>76</b>
<b>4. Alcance de los asuntos Japón/Corea - Impuestos sobre las</b> <b>bebidas alcohólicas .....</b>	<b>90</b>
<b>5. Argumento de la "proporcionalidad directa".....</b>	<b>95</b>
D. "D	

...Tc... 73 0.....

.....1

a)39 0.1875 Tc Tw.(Ch1.1148).3114356CE)ifere.....imposi3

c)



## I. ANTECEDENTES DEL PROCEDIMIENTO

- 1.1 Este procedimiento ha sido iniciado por una parte reclamante, las Comunidades Europeas.
- 1.2 El 4 de junio de 1997, las Comunidades Europeas solicitaron la celebración de consultas con Chile, de conformidad con el párrafo 1 del artículo XXII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 ("GATT de 1994") y el artículo 4 del Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias ("ESD"), con respecto al impuesto especial sobre las ventas aplicado a las bebidas espirituosas en Chile (WT/DS87/1). Chile accedió a la solicitud. El Perú, los Estados Unidos y México solicitaron, en comunicaciones de fecha 19 de junio de 1997 (WT/DS87/2), 23 de junio de 1997 (WT/DS87/3) y 20 de junio de 1997 (WT/DS87/4), respectivamente, que se los asociara a esas consultas, con arreglo al párrafo 11 del artículo 4 del ESD. El 3 de julio de 1997, se celebraron consultas entre las Comunidades Europeas y Chile, en las que participaron el Perú, los Estados Unidos y México, pero las partes no lograron solucionar la diferencia.
- 1.3 El 3 de octubre de 1997, las Comunidades Europeas solicitaron el establecimiento de un grupo especial de conformidad con el artículo 6 del ESD (WT/DS87/5).
- 1.4 En su solicitud de establecimiento de un grupo especial, las Comunidades Europeas alegan que:
- Chile, al otorgar al pisco por medio del impuesto especial sobre la venta de bebidas espirituosas un régimen fiscal preferencial frente a determinadas bebidas alcohólicas clasificadas en la partida 2208 del SA, ha actuado de manera incompatible con lo dispuesto en el párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994, anulando o menoscabando de ese modo las ventajas resultantes para las Comunidades Europeas del GATT de 1994.
- 1.5 El Órgano de Solución de Diferencias (OSD) accedió a esta solicitud de establecimiento de un grupo especial en su reunión de 18 de noviembre de 1997 y estableció un grupo especial de conformidad con el artículo 6 del ESD con el mandato uniforme.
- 1.6 El Canadá, los Estados Unidos, México y el Perú se reservaron sus derechos a participar en las actuaciones del Grupo Especial en calidad de terceros.
- 1.7 El 15 de diciembre de 1997, las Comunidades Europeas solicitaron de nuevo la celebración de consultas con Chile, de conformidad con el párrafo 1 del artículo XXII del GATT de 1994 y el artículo 4 del ESD, en relación con el Impuesto Adicional a las Bebidas Alcohólicas, modificado por la Ley N° 19.534 (WT/DS110/1). En comunicaciones de fecha 23 de diciembre de 1997 (WT/DS110/2) y 27 de diciembre de 1997 (WT/DS110/3), respectivamente, los Estados Unidos y México solicitaron que se los asociara a esas consultas, con arreglo al párrafo 11 del artículo 4 del ESD. Además, el 16 de diciembre de 1997, los Estados Unidos solicitaron la celebración de consultas con Chile, de conformidad con el artículo XXII del GATT de 1994 y el artículo 4 del ESD (WT/DS109/1). En comunicaciones de fecha 17 de diciembre de 1997 (WT/DS109/2) y 27 de enero de 1998 (WT/DS109/3), respectivamente, el Perú y México solicitaron que se los asociara a esas consultas, con arreglo al párrafo 11 del artículo 4 del ESD. El 28 de enero de 1998, se celebraron entre las Comunidades Europeas y los Estados Unidos, como partes solicitantes, y Chile consultas conjuntas, en las que participaron el Perú y México, pero las partes no pudieron resolver la diferencia.
- 1.8 El 9 de marzo de 1998, las Comunidades Europeas solicitaron el establecimiento de un grupo especial de conformidad con el artículo 6 del ESD (WT/DS110/4).



## II. ELEMENTOS DE HECHO

### A. MEDIDAS EN LITIGIO

#### 1. Sistema de transición

2.1 La medida en litigio es el denominado "Impuesto Adicional a las Bebidas Alcohólicas" (en adelante "ILA"), previsto en la Ley N° 19.534.<sup>1</sup>

2.2 El ILA es un impuesto indirecto que grava la venta y la importación de bebidas alcohólicas. Debe ser pagado por el vendedor o, en el caso de las importaciones, por el importador. El ILA toma la forma de un impuesto *ad valorem*. La base impositiva es la misma que para el Impuesto sobre el Valor Añadido.

2.3 La Ley N° 19.534 fue firmada por el Presidente de la República de Chile el 13 de noviembre de 1997, se promulgó el 18 de noviembre y entró en vigor el 1° de diciembre de ese año, sustituyendo al Decreto Ley 825/1974, que contenía el sistema impositivo vigente hasta el 30 de noviembre de 1997 (en adelante, el "antiguo sistema chileno"). La Ley N° 19.534 establece un nuevo sistema impositivo que comenzará a aplicarse el 1° de diciembre del 2000 y un sistema de transición aplicable hasta esa fecha (en adelante, el "sistema de transición").

2.4 El antiguo sistema chileno distinguía tres tipos de destilados (pisco, whisky y los demás licores, una categoría residual que abarcaba todos los destilados distintos del pisco y el whisky), aplicando a cada uno de ellos un tipo impositivo *ad valorem* diferente.<sup>2</sup> El sistema de transición utiliza también distintos tipos impositivos, según que el producto se considere pisco, whisky o perteneciente a la categoría de los demás licores, hasta el 1° de diciembre del 2000. No obstante, como medida transitoria, prevé la reducción gradual del tipo aplicado al whisky de conformidad con el calendario que figura en el cuadro 1 *infra*, mientras que grava el pisco con el mismo tipo que el antiguo sistema chileno hasta que el nuevo sistema tributario entre en vigor el 1° de diciembre del 2000.<sup>3,4</sup>

---

<sup>1</sup> Ley N° 19.534 de 13 de noviembre de 1997, por la que se modifica el artículo 42 del Decreto Ley N° 825/74 (en adelante, "Ley 19.534/97") (Prueba 3 de las CE). Las Comunidades Europeas alegan que la medida en litigio está contenida en el Decreto Ley N° 825, de 27 de diciembre de 1974, sobre Impuesto a las Ventas y Servicios (en adelante, "Decreto Ley 825/74") (Prueba 4 de las CE), modificado por la Ley N° 19.534. El texto de este Decreto Ley fue reemplazado por el Decreto Ley N° 1606, de 30 de noviembre de 1976 (en adelante, "Decreto Ley 1606/76") (Prueba 6 de las CE). En cambio, Chile alega que la Ley N° 19.534 es una ley totalmente nueva, que deroga y reemplaza el Decreto Ley 825/74. El Grupo Especial considera que no existe una diferencia sustantiva entre ambas posiciones.

<sup>2</sup> Artículo 42 del Decreto 825/74, modificado por última vez por el artículo 4.III de la Ley N° 18.413, de 8 de mayo de 1985 (en adelante, "Ley 18.143/85") (Prueba 11 de las CE).

<sup>3</sup> Artículo transitorio de la Ley 19.534/97 (Prueba 3 de las CE).

<sup>4</sup> Primera comunicación de las CE, cuadro 4.

Cuadro 1

Tipos impositivos aplicables del 1° de diciembre de 1997 al 1° de diciembre del 2000

	<u>Whisky</u>	<u>Pisco</u>	<u>Los demás licores</u>
<b>Hasta el 30.11.1997*</b>	70%	25%	30%
<b>Desde el 1.12.1997</b>	65%	25%	30%
<b>Desde el 1.12.1998</b>	59%	25%	30%
<b>Desde el 1.12.1999/hasta el 1.12.2000</b>	53%	25%	30%

\* Antiguo sistema chileno.

## **2. El nuevo sistema chileno**

2.5 El nuevo sistema fiscal introducido por la Ley 19.534 (denominado en adelante el "nuevo sistema chileno") elimina la distinción entre el pisco, el whisky y los demás licores. En cambio, todos los aguardientes destilados son gravados según una escala basada en su graduación alcohólica.<sup>5</sup>

2.6 La Ley 19.534 dispone que, como puede verse en el cuadro 2 *infra*, a todos los aguardientes con una graduación alcohólica inferior o igual a 35° se les aplica un tipo del 27 por ciento. A partir de esa base, el tipo aumenta 4 puntos porcentuales por grado de alcohol adicional, hasta un máximo del 47 por ciento para todos los aguardientes embotellados con una graduación mayor de 39°.

Cuadro 2<sup>6</sup>

Tipos impositivos aplicables a partir del 1° de diciembre del 2000

<u>Contenido de alcohol</u>	<u>Tipo impositivo <i>ad valorem</i></u>
Inferior o igual a 35°	27%
Inferior o igual a 36°	31%
Inferior o igual a 37°	35%
Inferior o igual a 38°	39%
Inferior o igual a 39°	43%
Mayor de 39°	47%

<sup>5</sup> Artículo único de la Ley 19.534/97 (Prueba 3 de las CE).

<sup>6</sup> Primera comunicación de las CE, cuadro 5.

## B. PRODUCTOS EN LITIGIO

2.7 Los productos en litigio en esta diferencia son todos los destilados incluidos en la partida 22.08 de la nomenclatura del Sistema Armonizado ("SA") que comprenden, entre otros, los siguientes:

- todos los tipos de pisco incluidos en la partida 22.08 del SA;
- todos los tipos de whisky incluidos en la subpartida 2208.30 del SA (en adelante, "whisky");
- todos los tipos de brandy obtenido de la destilación de vino o de orujo de uvas incluidos en la subpartida 2208.20 del SA (en adelante, "brandy");
- todos los tipos de ron y aguardiente de caña o tafia incluidos en la subpartida 2208.40 del SA (en adelante, "ron");
- todos los tipos de gin y ginebra incluidos en la subpartida 2208.50 del SA (en adelante, "gin");
- todos los tipos de vodka incluidos en la subpartida 2208.60 del SA (en adelante, "vodka");
- todos los tipos de licores incluidos en la subpartida 2208.70 del SA, como los anisados, el curaçao, las cremas, las emulsiones y los amargos (en adelante, "licores"); y
- todos los tipos de aquavit, korn, brandy de frutas (como el brandy de ciruela, el brandy de cereza, el brandy de pera y el brandy de manzana), ouzo y tequila incluidos en la subpartida 2208.90 del SA (en adelante, "aquavit", "korn", "brandy de frutas", "ouzo" y "tequila", respectivamente).

### 1. Pisco

2.8 Con arreglo a la ley chilena, el término "pisco" es una indicación geográfica protegida, cuyo uso se reserva exclusivamente a los aguardientes obtenidos de la destilación de vino, producidos y embotellados en determinadas regiones de Chile a partir de ciertas variedades de uvas moscatel cultivadas en esas regiones.<sup>7</sup>

2.9 En el párrafo a) del artículo 28 de la Ley N° 18.455/85<sup>8</sup> se dispone que la denominación "pisco":

---

<sup>7</sup> Las Comunidades Europeas señalan que, según las explicaciones facilitadas por Chile durante las consultas, la indicación geográfica protegida del pisco adquirió carácter oficial en 1931, en virtud del Decreto Ley 181. Véanse las respuestas de Chile a preguntas de las CE de fecha 22 de julio de 1997 (Prueba 1 de las CE).

<sup>8</sup> Ley N° 18.455, de 31 de octubre de 1985, por la que se fijan normas sobre producción, elaboración y comercialización de alcoholes etílicos, bebidas alcohólicas y vinagres (en adelante, "Ley 18.455/85") (Prueba 12 de las CE).

[...] queda reservada para el aguardiente producido y envasado, en unidades de consumo, en las Regiones III y IV, elaborado por destilación de vino genuino potable, proveniente de las variedades de vides que determine el reglamento, plantadas en dichas regiones.

2.10 El término aguardiente se define, a su vez, en el Decreto 78/1986<sup>9</sup> (por el que se aplica la Ley N° 18.455/85) del modo siguiente:

El destilado de vinos al cual no se le han agregado aditivos, excepto azúcares y agua.<sup>10</sup>

2.11 En el Decreto 78/1986 se especifica también que el pisco sólo puede elaborarse a partir de vino proveniente de una o varias de las siguientes variedades de uva de la especie

- iv) el aguardiente bruto se envejece en recipientes de madera durante un período de tiempo relativamente corto que, por lo general, no es superior a varios meses. Las marcas de mayor calidad pueden almacenarse en cubas de roble americano durante un período más largo; y
- v) por último, el aguardiente procedente de las distintas destilerías se reúne para ser mezclado, diluido con agua desmineralizada para obtener la graduación alcohólica deseada, filtrado y embotellado.

2.15 Con arreglo a la ley, el pisco debe tener una graduación alcohólica no inferior a 30°; los cuatro tipos de pisco se denominan<sup>13</sup>:

- *Pisco corriente o tradicional* de 30° a 35°;
- *Pisco especial* de 35° a 40°;
- *Pisco reservado* de 40° a 43°;
- *Gran pisco* 43° o más.

2.16 Según las explicaciones facilitadas por Chile durante las consultas, la industria pisquera chilena produce y vende actualmente pisco con las siguientes graduaciones alcohólicas<sup>14</sup>:

- *Pisco corriente o tradicional* 30°, 32°, 33°
- *Pisco especial* 35°<sup>15</sup>
- *Pisco reservado* 40°
- *Gran pisco* 43°, 46° y 50°

2.17 Según las disposiciones vigentes, los cuatro tipos de pisco sólo se distinguen por su graduación alcohólica.<sup>16</sup> Como ya lo indica su nombre, el *pisco tradicional o corriente* era el tipo de pisco más vendido. Sin embargo, durante los últimos años, ha sido superado por el *pisco especial*, que es ahora el que más se vende. El *pisco reservado* y el *gran pisco* representan aproximadamente el 9 por ciento del mercado.

2.18 Aunque no se dispone de estadísticas oficiales sobre la producción o las ventas de los distintos tipos de pisco, las Comunidades Europeas presentaron datos sobre el mercado recogidos por AC Nielsen, una organización de estudios de mercado privada empleada por el sector europeo de los aguardientes destilados para calcular las cuotas de mercado de cada tipo de pisco, que resultaron ser las siguientes<sup>17</sup>:

---

<sup>13</sup> Decreto 78/1986, artículo 13.

<sup>14</sup> Respuestas de Chile a preguntas de las CE de fecha 24 de febrero de 1998 (Prueba 2 de las CE).

<sup>15</sup> Según las Comunidades Europeas, parece que la marca "Control de Guarda" se vende también con un contenido de alcohol de 36°. Véase la Prueba 51 de las CE.

<sup>16</sup> Artículo 13 del Decreto 78/1986 (Prueba 13 de las CE).

<sup>17</sup> Las Comunidades Europeas presentan la fuente del cuadro 4 como Prueba 24 de las CE.

Cuadro 3<sup>18</sup>

Ventas de pisco por categorías

	<u>Agosto 94/julio 95</u>	<u>Agosto 95/julio 96</u>	<u>Agosto 96/julio 97</u>
<i>Tradicional</i>	46,2%	35,8%	34,5%
<i>Especial</i>	40,8%	49,8%	51,4%
<i>Reservado</i>	5,5%	6,4%	6,3%
<i>Gran Pisco</i>	4,4%	4,8%	4,2%
<i>Pisco Sour</i> <sup>19</sup>	3,0%	3,2%	3,7%

Base: % de las ventas totales de pisco.

2.19 Chile proporciona información sobre la producción y las ventas de los diversos tipos de destilados en Chile. En el cuadro 4 figuran los datos correspondientes a 1997<sup>20</sup>:

Cuadro 4

Volumen en miles de litros y valor en miles de dólares de los Estados Unidos

<b>Tipo de destilado</b>	Producción 1997		Importaciones 1997		Exportaciones 1997		Consumo manifiesto 1997	
	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor
<b>Total de pisco de distintas graduaciones alcohólicas*</b>	40.977,9		0,0	0,0	301,6	933,3	40.676,3	
Pisco 30° *	16.276,5							
Pisco 35° *	20.969,0							
Pisco 40° - 46° *	3.732,5							
<b>Aguardiente mínimo 30°</b>			9,1	37,9				
<b>Aguardiente mínimo 50°</b>								
<b>Los demás aguardientes de vino</b>			94,4	336,2	106,1	266,0		
Brandy, cognac, armagnac (mínimo 38°)								
Grapa (mínimo 30°)								
<b>Whisky (mínimo 40°)</b>			2.484,7	13.799,7	0,2	3,6		
<b>Ron y los demás aguardientes de caña (mínimo 40°)</b>			642,8	1.640,8	0,3	1,6		
<b>Gin y ginebra (mínimo 40°)</b>			198,9	967,8	0,0	0,0		

<sup>18</sup> 318318

WT/DS87/R  
WT/DS110/R



2.25 En 1977, el Decreto Ley 826/74 fue modificado por el Decreto Ley 2.057/77, que eliminó el recargo.<sup>31</sup> Simultáneamente, el Decreto Ley 2.057/77 redujo el tipo del impuesto aplicado al pisco del 40 por ciento al 25 por ciento, mientras que el impuesto sobre los demás licores descendió del 40 por ciento al 30 por ciento.

2.26 En junio de 1979, el Decreto Ley N° 826/74 fue derogado, y el impuesto que preveía fue sustituido por el ILA, un nuevo impuesto aplicado conjuntamente con el sistema del Impuesto sobre el Valor Añadido.<sup>32</sup> En un primer momento, el ILA conservó los tipos del impuesto que había sustituido, es decir, el 25 por ciento para el pisco y el 30 por ciento para todos los demás destilados.<sup>33</sup> Pero, en diciembre de 1983, el tipo aplicado a los destilados distintos del pisco se elevó del 30 por ciento al 50 por ciento mientras que el tipo aplicado al pisco siguió siendo el 25 por ciento.<sup>34</sup>

2.27 El 23 de enero de 1984, el ILA se modificó de nuevo para reducir el tipo aplicable a los destilados distintos del pisco y el whisky, del 50 por ciento en que se situaba a su nivel anterior del 30 por ciento.<sup>35</sup> Al mismo tiempo, el tipo aplicado al whisky se elevó aún más, del 50 por ciento al 55 por ciento.<sup>36</sup> Así pues, tras estos cambios, el ILA tenía tres tipos diferentes: el 25 por ciento para el pisco; el 55 por ciento para el whisky y el 30 por ciento para todos los demás destilados.

2.28 En mayo de 1985, el tipo aplicado al whisky se elevó una vez más, del 55 por ciento al 70 por ciento.<sup>37</sup> Después de ese cambio, los tipos del ILA no variaron hasta la modificación aprobada en noviembre de 1997.

2.29 En el cuadro que figura a continuación se resume la evolución de los tipos aplicables desde 1974 hasta la entrada en vigor de la Ley 19.534, el 1° de diciembre de 1997.

Cuadro 6<sup>38</sup>

Evolución de los impuestos de 1974 a 1997

	<u>Pisco</u>	<u>Whisky</u>	<u>Los demás licores</u>
Con efectos desde el 12/74	40%	40%*	40%*
Con efectos desde el 12/77	25%	30%	30%
Con efectos desde el 7/79	25%	30%	30%
Con efectos desde el 12/83	25%	50%	50%
Con efectos desde el 1/84	25%	55%	30%
Con efectos desde el 5/85	25%	70%	30%

\* Licores importados sometidos al recargo del 50 por ciento hasta 1977.

### III. ALEGACIONES DE LAS PARTES

3.1 **Las Comunidades Europeas alegan que** tanto el sistema de transición como el nuevo sistema chileno son incompatibles con las obligaciones de Chile de conformidad con la segunda frase del párrafo 2 del artículo III del GATT.

3.2 Las Comunidades Europeas alegan que<sup>39</sup>:

- i) el sistema de transición vigente hasta el 30 de noviembre del 2000 es contrario a la segunda frase del párrafo 2 del artículo III del GATT porque prevé la aplicación al pisco de impuestos internos inferiores a los 35% (segunda frase de 15 párrafo 2 del artículo III del GATT).

3.2 Las Comunidades Europeas alegan que

3.3 **En respuesta, Chile sostiene** que el nuevo sistema chileno es plenamente compatible con el párrafo 2 del artículo III porque grava todos los aguardientes destilados, independientemente de su tipo y de si son importados o nacionales, con arreglo a criterios objetivos idénticos de graduación alcohólica y valor (*ad valorem*).

3.4

impositiva interna es incompatible con la segunda frase del párrafo 2 del artículo III, deben abordarse las tres cuestiones siguientes:

- i) si los productos importados y los productos nacionales son productos "directamente

4.8 En respuesta, **las Comunidades Europeas sostienen** que la estrategia de Chile en este asunto consiste en desviar la atención del Grupo Especial del examen de su propio sistema tributario, orientando el debate hacia otros sistemas fiscales (tanto reales como hipotéticos), que son fundamentalmente distintos del nuevo sistema chileno. Con el mismo propósito, Chile intenta que el

**3. Nuevo sistema chileno**

4.16 **Las Comunidades Europeas aducen** que el nuevo sistema chileno, que entrará en vigor el 1° de diciembre de

4.22 Chile sostiene que no hay infracción del artículo III simplemente porque, según algunas mediciones, un producto importado se grave con un impuesto más elevado que incluso un producto nacional similar, si la diferencia impositiva no se basa en la nacionalidad del producto sino que resulta de la aplicación de criterios objetivos. Como se demostrará más adelante, las Comunidades Europeas mismas han admitido en asuntos planteados en el pasado en el marco de la OMC que criterios neutros y objetivos como el valor (

B. "DIRECTAMENTE COMPETIDORES O DIRECTAMENTE SUSTITUIBLES ENTRE SÍ"

1. **Visión general**

4.28 **Las Comunidades Europeas aducen**

Dado que la segunda frase del párrafo 2 del artículo III prevé una consideración

WT/DS87/R  
WT/DS110/R

### 3. Posible competencia

4.41 **Las Comunidades Europeas ponen de relieve** que la segunda frase del párrafo 2 del artículo III se refiere no sólo a las diferencias impositivas entre los productos que son *realmente* competidores o sustituibles en un determinado mercado sino también a las diferencias impositivas entre los productos que son *potencialmente* competidores o sustituibles. Además, debe considerarse que la noción de la competencia potencial incluye no sólo la competencia que existiría si no fuera por las medidas fiscales en litigio sino también la competencia que podría razonablemente preverse para el futuro teniendo en cuenta, por ejemplo, las tendencias existentes en el mercado en cuestión o la situación en otros mercados.

4.42 Las Comunidades Europeas explican que el interés de la competencia potencial tal como se ha definido deriva del principio bien establecido de que el artículo III del GATT no protege los volúmenes de exportación sino las posibilidades de competencia. Como declaró el Órgano de Apelación en su informe sobre el asunto *Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas II*:



4.50 Chile aduce que, en resumen, ninguno de los supuestos elementos de la argumentación de las CE parece estar bien fundado. Aunque quizá no sea necesario que todos los factores estén presentes con la misma fuerza para que se llegue a la constatación de que dos productos son directamente competidores o directamente sustituibles entre sí, no es posible que todos los elementos sean tan débiles como las pruebas presentadas por las Comunidades Europeas. Por consiguiente, el Grupo Especial debería constatar que las Comunidades Europeas no han demostrado que el pisco y los demás aguardientes destilados sean directamente competidores o directamente sustituibles entre sí y que el sistema de transición es compatible con el párrafo 2 del artículo III, incluso durante su breve período de vigencia.

b) Valor probatorio

i) *Características físicas*

4.51 **Las Comunidades Europeas señalan** que, como lo demuestran la historia de la redacción del párrafo 2 del artículo III e informes de grupos especiales reunidos en el pasado, no es necesario que dos productos tengan las mismas características físicas para ser directamente sustituibles entre sí y competidores. Como se señaló en el informe del Grupo Especial que se ocupó del asunto *Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas II*:

[P]odía haber y de hecho había competencia entre productos sin necesidad de que éstos tuvieran las mismas características físicas. En opinión del Grupo Especial, el criterio decisivo para determinar si dos productos eran directamente competidores o sustituibles entre sí era que tuvieran o no un mismo uso final [...].<sup>55</sup>

4.52 Al mismo tiempo, sin embargo, según las Comunidades Europeas es evidente que si dos productos tienen características físicas suficientemente similares, esa similitud puede bastar por sí misma para que se llegue a la conclusión de que los productos de que se trata pueden servir para los mismos usos finales y, por lo tanto, son "directamente competidores o directamente sustituibles entre sí".

4.53 Las Comunidades Europeas aducen que, para ser directamente sustituibles entre sí y competidores dos productos no necesitan tener las mismas características físicas. En realidad, si no existen diferencias entre las características físicas de dos productos, éstos serán "similares" y no "directamente competidores o directamente sustituibles entre sí". El criterio decisivo para determinar si dos productos son "directamente competidores o directamente sustituibles entre sí" es que tengan usos finales comunes. Al mismo tiempo, parece evidente que, si dos productos presentan características físicas suficientemente similares, esa similitud puede por sí misma ser prueba suficiente para que se llegue a la conclusión de que los productos de que se trata sirven para los mismos usos finales y, por lo tanto, son "directamente competidores o directamente sustituibles entre sí".

4.54 Según las Comunidades Europeas, la existencia de diferencias entre las características físicas del shochu japonés y de los demás aguardientes destilados no impidió que los dos grupos especiales que se ocuparon de los asuntos *Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas I y II* llegaran a la conclusión de que estos productos eran directamente competidores y directamente sustituibles entre sí en el mercado japonés. Análogamente, en el asunto *Corea - Impuestos a las bebidas alcohólicas*, el Grupo Especial llegó a la conclusión de que el soju y varios otros aguardientes destilados eran

---

<sup>55</sup> Informe del Grupo Especial que se ocupó del asunto *Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas II*, *supra*, párrafo 6.22.

"directamente competidores o directamente sustituibles entre sí", pese a la existencia de diferencias en factores como el contenido de alcohol, el envejecimiento, el color o los aromatizantes utilizados.<sup>56</sup> Las diferencias entre los demás aguardientes destilados y el pisco son similares a las que existen entre éstos y el shochu o el soju. Por lo tanto, esas diferencias no pueden, por sí mismas, impedir que se llegue a la constatación de que el pisco y los demás aguardientes destilados son "directamente competidores o directamente sustituibles entre sí".

4.55 **Como réplica, Chile declara** que no es necesario que todas las características físicas de los productos de que se trata se superpongan para que esos productos se consideren "directamente competidores o directamente sustituibles entre sí". Sin embargo, Chile sí considera que las Comunidades Europeas deben demostrar que existe algo más que la coincidencia de una característica física, en este caso el contenido de alcohol de la bebida, antes de alegar que los productos son *directamente* competidores o *directamente* sustituibles entre sí en el sentido prescrito por el artículo III.

ii) *Usos finales*

4.56 **Las Comunidades Europeas declaran** que, como observó el Grupo Especial que se ocupó del asunto *Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas II* en el pasaje citado, el hecho de que dos productos tengan unos mismos usos finales es el "criterio decisivo" para determinar si son "directamente competidores o sustituibles entre sí". En realidad, los demás criterios sólo son pertinentes en la medida en que pueden ser una indicación de la existencia de esos mismos usos finales.

4.57 Según las Comunidades Europeas, a fin de ser directamente competidores o directamente sustituibles entre sí a los efectos de la segunda frase del párrafo 2 del artículo III, dos productos no tienen que ser competidores o sustituibles respecto de todos sus posibles usos finales. El Órgano de Apelación dejó esto claro en el asunto *Canadá - Publicaciones*.<sup>57</sup> En ese asunto, el Canadá adujo que las revistas estadounidenses y las revistas canadienses no eran directamente competidoras o directamente sustituibles entre sí porque, aunque se sustituían razonablemente bien como medio de transmisión de publicidad, no se sustituían satisfactoriamente como medio de entretenimiento y comunicación. Así pues, según el Canadá, entre las revistas estadounidenses y las canadienses sólo había una "posibilidad de sustitución imperfecta". El Órgano de Apelación rechazó este argumento, señalando que un caso de "posibilidad de sustitución perfecta" sería el previsto en la primera frase del párrafo 2 del artículo III.

4.58 Las Comunidades Europeas declaran a continuación que, análogamente, en el asunto *Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas I*, el Grupo Especial basó su conclusión de que la Ley del Impuesto sobre las Bebidas Alcohólicas del Japón infringía la segunda frase del párrafo 2 del artículo III en la constatación de que existían una competencia y una posibilidad de sustitución directas entre las bebidas alcohólicas de que se trataba, "aunque no necesariamente en todos los usos económicos que pudieran darse al producto".<sup>58</sup>

---

<sup>56</sup> Informe del Grupo Especial que se ocupó del asunto *Corea - Impuestos a las bebidas alcohólicas*, 17 de septiembre de 1998, WT/DS75/R y WT/DS84/R, párrafo 10.67.

<sup>57</sup> Informe del Órgano de Apelación en el asunto *Canadá - Publicaciones*, *supra*, página 32.

<sup>58</sup> Informe del Grupo Especial que se ocupó del asunto *Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas I*, *supra*, párrafo 5.7.

4.59 Además, las Comunidades Europeas sostienen que, del principio de que el artículo III se refiere a la protección de las oportunidades de competencia, se deduce que los usos finales que han de tenerse en cuenta abarcan todos los usos finales objetivos (o funcionales) que pueden darse a los productos, independientemente de si los productos se utilizan actualmente para esos usos finales en el mercado de que se trata. La similitud de los usos finales efectivos puede ser, por supuesto, una prueba más de la posibilidad de sustitución, pero no es necesaria para que se constate que los productos son directamente competidores o directamente sustituibles entre sí.

iii) *Clasificación arancelaria*

4.60 **A juicio de las Comunidades Europeas**, las nomenclaturas arancelarias clasifican los productos de conformidad con sus características físicas y sus usos finales. Por esta razón, como observó el Órgano de Apelación en el asunto *Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas II*, "si la clasificación arancelaria es lo bastante detallada puede ser un signo provechoso de similitud de productos".<sup>59</sup>

4.61 Las Comunidades Europeas señalan que diversos informes de anteriores grupos especiales se basaron ya en la clasificación arancelaria para determinar que un producto era "similar".<sup>60</sup> *A fortiori*, la clasificación arancelaria puede ser también pertinente a los efectos de determinar si dos productos quedan incluidos en la categoría más amplia de los "productos directamente competidores o directamente sustituibles entre sí".

4.62 Según las Comunidades Europeas, dos productos pertenecientes a la misma partida arancelaria pueden quedar incluidos en distintas consolidaciones y viceversa. Nomenclaturas arancelarias como el Sistema Armonizado clasifican los productos según sus características objetivas. Por este motivo, pueden constituir una orientación útil para determinar si los productos son "similares" o "directamente competidores o directamente sustituibles entre sí".

4.63 **Chile admite** el hecho evidente de que todos los aguardientes destilados pertenecen a la misma categoría arancelaria; sin embargo, según ese país, este punto prácticamente no tiene ninguna importancia jurídica, porque existen categorías de 4 dígitos del SA que comprenden productos que evidentemente no son "directamente competidores o directamente sustituibles entre sí"; por ejemplo, la gasolina para aviación y el aceite blanco de vaselina (SA 2710), la caballa y el caviar (SA 1604), la langosta y el cangrejo de mar (SA 0306) y el marfil y las uñas (SA 0507).

iv) *El mercado*

4.64 **Las Comunidades Europeas señalan** que, en el asunto *Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas II*<sup>61</sup>, el Órgano de Apelación aprobó la decisión del Grupo Especial de examinar el "mercado" y, en particular, la elasticidad cruzada en función de los precios de los productos de que se trataba. Sin embargo, al mismo tiempo, el Órgano de Apelación puso de relieve que la elasticidad

---

<sup>59</sup> Informe del Órgano de Apelación en el asunto *Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas II*, *supra*, página 26.

<sup>60</sup> Informe del Grupo Especial que se ocupó del asunto *Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas I*, *supra*, párrafo 5.6. Véanse también el informe del Grupo Especial que se ocupó del asunto *Medidas de la CEE en relación con las proteínas destinadas a la alimentación animal*, *supra*; y el informe del Grupo Especial que se ocupó del asunto *Estados Unidos - Pautas para la gasolina reformulada y convencional*, WT/DS2/R, adoptado el 20 de mayo de 1996.

<sup>61</sup> Informe del Órgano de Apelación en el asunto *Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas II*, *supra*, página 30.



WT/DS87/R  
WT/DS110/R







- iii) Envejecimiento: como el whisky y el brandy, el pisco se envejece en cubas de madera. Esto lo diferencia de aguardientes como el vodka, el aquavit, el korn o el ouzo, que no se envejecen. El ron y ciertos tipos de brandy de frutas también pueden envejecerse en cubas de madera.
- iv) Aromatizantes: a algunos aguardientes se les agregan determinados aromatizantes durante la destilación o después de ésta. Por ejemplo, el rasgo característico del gin es que está aromatizado con bayas de enebro.
- v) Contenido de alcohol: el pisco se embotella con una graduación de 30° a 50° y el whisky, el gin, el ron, el vodka, el ouzo, el korn y el aquavit con una graduación de 37°/37,5° a 50°. La graduación del brandy embotellado varía de 36° a 50°.

Cuadro 7<sup>72</sup>

Características físicas de los aguardientes destilados

	<u>Graduación alcohólica (% volumen)</u>	<u>Color</u>	<u>Aromatizantes agregados</u>	<u>Cuerpo/aroma (atributos sensoriales)</u>
<b>Whisky</b>	37-50	Ámbar	Sí	Medio a alto
<b>Brandy</b>	36-50	Ámbar/incoloro*	Sí	Medio
<b>Gin</b>	37-50	Incoloro	Sí	Ligero a medio
<b>Ron</b>	37-50	Incoloro/ámbar	Sí	Ligero a medio
<b>Vodka</b>	37-50	Incoloro	Sí	Ligero
<b>Pisco</b>	30-50	Incoloro/ ámbar pálido	Sí	Ligero a medio
<b>Soju</b>	25-45	Incoloro/ ámbar pálido	Sí	Ligero a medio
<b>Shochu</b>	20-45	Incoloro/ ámbar pálido	Sí	Ligero a medio
<b>Ouzo</b>	37,5-50	Incoloro	Sí	Medio a alto
<b>Korn</b>	32-45	Incoloro	No	Ligero a medio
<b>Aquavit</b>	37,5-50	Incoloro/ ámbar pálido	Sí	Ligero a medio
<b>Brandy de frutas</b>	37,5-45	Incoloro***	Sí**	Ligero a medio

\* La grapa es un ejemplo de brandy incoloro.

\*\* Determinados países (por ejemplo, las CE) no permiten que se agreguen aromatizantes al whisky, el ron y el brandy de frutas.

\*\*\* Excepto el brandy de ciruela (ámbar pálido/ámbar).

<sup>72</sup> Primera comunicación de las CE, cuadro 10.

Cuadro 8<sup>73</sup>

Procesos de elaboración de los aguardientes destilados

	<u>Materias primas*</u>	<u>Graduación en el momento de la destilación (% volumen)</u>	<u>Método de destilación</u>	<u>Envejecimiento en cubas de madera</u>	<u>Reducción con agua para alcanzar la graduación en el momento del embotellado</u>	<u>Graduación en el momento del embotellado (% volumen)</u>
<b>Whisky</b>	Cereales	Menos de 95	Continúa o en alambique caldeado directamente por la llama	Sí	Sí	37-50%*6751 Tf -0.1336 Brand T

4.88 Según las Comunidades Europeas, las mencionadas diferencias tienen una importancia relativamente menor y no impiden que el pisco y los demás aguardientes destilados sean

4.93 **Chile responde** que, desde el punto de vista mucho más objetivo de los ingredientes y las características físicas comunes, es evidente que los productos no tienen prácticamente ningún ingrediente o característica en común aparte del hecho de que contienen alcohol. Del mismo modo se podría considerar que los camiones y las bicicletas son sustituibles porque ambos tienen ruedas.

4.94 Chile considera que el hecho de que todos los productos de que se trata sean bebidas alcohólicas destiladas no es irrelevante. Sin embargo, cuando se trata de estimar si los productos son directamente competidores o directamente sustituibles entre sí, esta única característica común no es suficiente, por sí misma.

4.95 A juicio de Chile, anteriores grupos especiales consideraron que, para que se llegue a la conclusión de que unos productos son directamente competidores y directamente sustituibles entre sí, las partes reclamantes deben aportar pruebas no sólo de que esos productos tienen características físicas comunes (como la naturaleza y la calidad), sino también de que son similares sus usos finales, sus canales de distribución y puntos de venta, sus estrategias de comercialización, su elasticidad de sustitución y su precio.<sup>76</sup> Las Comunidades Europeas no presentaron al Grupo Especial pruebas concluyentes o fiables en ese sentido. (Chile señala, por ejemplo, que las Comunidades Europeas no parecen tener en cuenta en su evaluación el hecho de que el pisco se elabora a partir de uva perecedera producida en el país mientras que el whisky y las demás bebidas alcohólicas destiladas se elaboran a partir de cereales, que pueden producirse, expedirse y almacenarse en cualquier lugar.)

4.96 Chile no considera que tenga que haber superposición entre todas las características físicas de los productos de que se trata para que se considere que esos productos son "directamente competidores o directamente sustituibles entre sí". Sin embargo, sí cree que las Comunidades Europeas tienen que demostrar que existe algo más que la coincidencia de una característica física, en este caso, el contenido de alcohol de la bebida, antes de alegar que los productos son *directamente* competidores o *directamente* sustituibles entre sí, en el sentido prescrito por el artículo III.

4.97 **Las Comunidades Europeas responden** que el alcohol etílico y el agua representan conjuntamente más del 99 por ciento del volumen de todos los aguardientes destilados. Por ello, incluso si la afirmación de Chile de que el pisco y los demás aguardientes "no tienen prácticamente ningún ingrediente o característica en común aparte del hecho de que contienen alcohol" fuera cierta en todos los casos (*quod non*), difícilmente sería decisiva. Según las Comunidades Europeas, la

4.99 Chile indica que aceptar que todos los aguardientes tienen los mismos usos finales porque están constituidos básicamente por agua y alcohol equivale a decir que lo único que interesa al consumidor es el alcohol, independientemente de la bebida que lo contiene. Esto es lo mismo que decir que la pasta compite con el pan, porque ambos productos están hechos básicamente de harina de trigo y agua.

4.100 Chile señala que los aguardientes destilados no son en absoluto los únicos productos que comparten esa característica. El vino y la cerveza también contienen aproximadamente un 99 por ciento de agua y alcohol etílico pero, según las Comunidades Europeas, no son directamente competidores y directamente sustituibles. Chile dice que, según las Comunidades Europeas, sólo algunos de los productos que tienen las mismas características intrínsecas son competidores. Este razonamiento es muy discutible.

4.101 Chile afirma además que, dado que las Comunidades Europeas han insistido, aunque de manera poco convincente, en que los aguardientes destilados deben considerarse directamente competidores o directamente sustituibles entre sí, es imposible simpatizar con la alegación de que cada productor ha de tener derecho a comercializar su producto sobre la base de sus supuestas características únicas. Los grandes exportadores de aguardientes destilados no pueden condenar los sistemas fiscales que introducen diferencias impositivas sobre la base de distinciones arbitrarias entre los tipos y a continuación asumir la posición opuesta e insistir en que el artículo III debe no sólo tolerar sino promover activamente esas distinciones entre los tipos cuando ello favorece los intereses de los exportadores. El esfuerzo de creación necesario para someter al Grupo Especial a esta gimnasia mental puede ser digno de admiración en un cierto plano pero no merece apoyo desde el punto de vista de la interpretación del párrafo 2 del artículo III.

b) Usos finales

4.102 **Las Comunidades Europeas aducen** que, dado que tienen las mismas características físicas básicas, el pisco y los demás aguardientes destilados son intrínsecamente adecuados para los mismos usos finales. Además, hay pruebas de que, pese a las distorsiones de la competencia causadas por las actuales condiciones fiscales, los consumidores chilenos ya emplean el pisco y los demás aguardientes destilados para usos finales similares.

4.103 Según las Comunidades Europeas, a petición del sector de los aguardientes de las CE, Search Marketing S.A., una empresa de consultoría especializada en investigación de mercados con sede en Santiago, realizó en diciembre de 1997 una amplia encuesta sobre los hábitos de bebida de una muestra representativa de consumidores de aguardientes (en adelante, la "encuesta SM de 1997").<sup>77</sup> Los resultados de ese estudio demuestran que el pisco y los demás aguardientes destilados son bebidos en forma similar, en las mismas ocasiones y lugares y esencialmente por las mismas categorías de consumidores.

4.104 **Chile aduce** que aceptar que todos los aguardientes tienen los mismos usos finales porque están hechos básicamente de agua y alcohol, equivale a decir que lo único que interesa al consumidor es el alcohol, independientemente de la bebida que lo contiene.

---

<sup>77</sup> Prueba 21 de las CE.

*i) Formas en que se beben*

4.105 **Las Comunidades Europeas presentan** el cuadro 9, en el que se resumen los resultados de la encuesta SM de 1997 respecto de las formas en que se beben el pisco y los demás aguardientes destilados.

Cuadro 10<sup>81</sup>

Ocasiones en que se beben

iv) *Perfil de los consumidores*

4.109 Según las Comunidades Europeas, en el cuadro 12 puede apreciarse que todos los estratos sociales y grupos de edad consumen ampliamente tanto pisco como los demás destilados.<sup>84</sup>

Cuadro 12<sup>85</sup>

Perfil de los consumidores

	Estrato socioeconómico			Edad			Sexo		Total
	Alto	Medio	Bajo	20/34	35/44	45+	Masculino	Femenino	
<u>Pisco</u>	93	88	97	89	96	93	91	93	92
<u>Whisky</u>	66	55	39	51	46	54	56	44	51
<u>Tequila</u>	43	43	27	58	24	17	34	42	37
<u>Brandy chileno</u>	7	17	30	19	16	25	21	19	20
<u>Licores</u>	15	15	20	19	11	18	11	25	17
<u>Vodka</u>	21	16	15	25	7	10	19	13	16
<u>Ron</u>	20	18	10	23	8	12	17	14	16
<u>Gin</u>	13	17	9	20	11	8	17	10	14
<u>Brandy</u>	1	3	2	4	-	3	3	2	3

Base: % de los consumidores de cada tipo.

4.110 **Como refutación, Chile señala** que, en lo que se refiere a los usos finales de los distintos aguardientes, el cuadro 9 demuestra que existen diferencias significativas en el modo en que los consumidores utilizan los productos, siendo la más notable la tendencia totalmente distinta de los bebedores de pisco y de whisky en lo relativo al consumo de los respectivos productos en forma de mezclas.

4.111 Chile indica que, en lo que se refiere a los lugares y las ocasiones de consumo, la encuesta poco dice, salvo que la mayor parte de los chilenos que beben vodka muestran una tendencia notablemente mayor a consumir ese producto en discotecas y que los chilenos prefieren por lo general consumir todos los distintos tipos de productos con amigos (excepto los licores, que inexplicablemente atraen a consumidores chilenos menos sociables). Por lo demás, el estudio tiene aproximadamente el mismo valor probatorio que si, para decidir si la carne y el pan son directamente competidores o directamente sustituibles entre sí, se hiciera un estudio que demostrara que ambos suelen consumirse en las comidas (y con amigos o familia, supondría Chile).

4.112 Chile no está de acuerdo con la conclusión de la encuesta SM de 1997 de que el pisco y los demás aguardientes destilados son bebidos de las mismas formas, en las mismas ocasiones y lugares y esencialmente por las mismas categorías de consumidores. Aunque Chile no tiene intención de refutar cada uno de esos resultados, no está de acuerdo en que demuestren en forma concluyente (incluso si son ciertos) que existe posibilidad de competencia o sustitución directa, como lo requiere la segunda frase del párrafo 2 del artículo III del GATT.

<sup>84</sup> Encuesta SM de 1997, página iv (Prueba 21 de las CE).

<sup>85</sup> Primera comunicación de las CE, cuadro 15.

4.113 Chile aduce que, según el razonamiento de las CE, se debe llegar a la conclusión de que todos los tipos de alimentos son directamente competidores puesto que los come básicamente la misma categoría de consumidores (en realidad, todo el mundo tiene que comer), en las mismas ocasiones y lugares (hogar, casas de amigos, restaurantes, etc.) y de las mismas formas (cocinados, crudos, mezclados con otros alimentos).

4.114 Chile pone además en duda las conclusiones de las Comunidades Europeas acerca de las formas en que se beben estos productos. Como puede verse en el cuadro 9, el pisco se bebe sobre todo con una bebida no alcohólica (83 por ciento de los consumidores) mientras que el whisky se bebe sobre todo con hielo (75 por ciento); el 31 por ciento de los consumidores beben el pisco como

Combinando la sequedad del gin, la versatilidad del vodka, la casta del ron y el bouquet de un delicado cognac, usted descubrirá el único destilado con este exclusivo y aromático resultado.<sup>86</sup>

4.120 Según las Comunidades Europeas, Control describe también los usos finales del pisco del modo siguiente en su página de Internet:

El distinguido sabor y fresco aroma de Pisco Control puede ser disfrutado por sí solo, en las rocas, con limón o jugo de frutas, en su cocktail favorito, como también con otras bebidas suaves.<sup>87</sup>

4.121 Las Comunidades Europeas señalan que la versatilidad del pisco también se pone de relieve en los recetarios distribuidos por Control y Capel en Chile y en el extranjero.<sup>88</sup> Estos recetarios fomentan el consumo de pisco en las mismas formas que son también características de los demás aguardientes destilados: solo, con hielo, con limón o jugo de frutas o con cola o soda.

4.122 Las Comunidades Europeas señalan además que, en los recetarios tanto de Capel como de Control, se llega a recomendar el uso de pisco en lugar de otros aguardientes destilados empleados habitualmente en recetas conocidas de bebidas mezcladas. Así, por ejemplo, Capel sugiere que se

4.126 Las Comunidades Europeas observan que las bebidas no alcohólicas y las bebidas alcohólicas obtenidas por fermentación, como la cerveza o el vino, figuran en otras partidas del SA. Como se ha dicho, el hecho de que todos los aguardientes son bebidas alcohólicas destiladas basta para demostrar que tienen usos finales comunes y, por lo tanto, son "directamente competidores o directamente sustituibles entre sí".

4.127 Las Comunidades Europeas señalan además que, dentro del capítulo 22 del SA, la partida 2208 se sitúa al mismo nivel que las correspondientes al agua no edulcorada ni aromatizada (2201), el agua aromatizada o edulcorada (2202), la cerveza (2203), el vino (2204), el vermut (2205) y el vinagre (2209). Puede aducirse que cada uno de esos productos constituye (por lo menos) una sola categoría de "productos directamente competidores o directamente sustituibles entre sí".

4.128 Las Comunidades Europeas explican que las subpartidas de la partida 2208 corresponden cada una de ellas a un tipo de bebida conocido. La razón de que se crearan subpartidas específicas para ellas y no para las demás es simplemente que el brandy, el whisky, el gin, el vodka, el ron y los licores son los destilados comercializados en grandes cantidades a nivel internacional. Así, en el SA de 1996 se creó una nueva subpartida arancelaria para el vodka, que anteriormente quedaba clasificado en la subpartida residual "los demás" para reconocer el creciente comercio de ese aguardiente.

4.129 **Como refutación, Chile admite** que no cabe duda de que todos los aguardientes destilados pertenecen a la misma categoría arancelaria pero señala que este punto prácticamente no tiene ninguna importancia jurídica. Es evidente que dos productos incluidos en la misma categoría de 4 dígitos del SA no son necesariamente "directamente competidores o directamente sustituibles entre sí" porque, según ese razonamiento, el oxígeno y el arsénico se considerarían "sustituibles entre sí" ya que ambos quedan incluidos en la partida 2804 del SA; otro tanto puede decirse del gas para aviación y el aceite blanco de vaselina (2710); la caballa y el caviar (1604); la langosta y el cangrejo de mar (0306) y el marfil y las uñas (0507). Por lo tanto, este elemento de prueba también debería rechazarse.

d) Canales de distribución

4.130 **Las Comunidades Europeas señalan** que en el cuadro 13 que figura a continuación se exponen los resultados de la encuesta SM de 1997<sup>89</sup>





4.140 Según Chile, si se comparan los resultados obtenidos por AC Nielsen y Search Marketing, puede ponerse en duda la exactitud de las conclusiones de Search Marketing, según las cuales el 61 por ciento del pisco se vende en los supermercados.

4.141 Chile indica que no está de acuerdo con el argumento de las CE acerca de los estantes de los supermercados. Pese a lo que alegan las CE, el hecho es que, en los supermercados chilenos, muchos productos que no son en absoluto sustituibles entre sí (como el jabón y la pasta de dientes) se exponen en los mismos estantes.

e) Diferencias de precios

4.142 **Refutando el argumento de las CE, Chile pone de relieve** las diferencias entre el precio del pisco y el de los demás aguardientes destilados, utilizando el cuadro 15 que figura a continuación.

Cuadro 15<sup>93</sup>

Producto	Precio exento de derechos \$EE.UU.	Contenido de alcohol (°)	Derechos de aduana chilenos	Precio, incluidos los derechos de aduana chilenos \$EE.UU.	Nuevo sistema
----------	------------------------------------	--------------------------	-----------------------------	--	---------------

4.145 **Las Comunidades Europeas responden** que el cuadro 15 está incompleto e induce a error. En él se comparan los precios de una marca de whisky relativamente costosa (Johnnie Walker) con lo que parece ser el precio de una marca de pisco relativamente barata. Además, los precios corresponden a distintos niveles del comercio y, por lo tanto, no son comparables. Los precios del whisky son precios al por menor (es de suponer, en Chile), tal como figuran en el catálogo de un proveedor de productos exentos de derechos a los círculos diplomáticos e incluyen no sólo el flete y el seguro sino también lo que parece ser un margen bastante considerable para el distribuidor. En cambio, los precios del pisco son precios a la producción en fábrica.

4.146 Las Comunidades Europeas aducen que tanto el pisco como los demás aguardientes se venden con una amplia gama de precios. Como puede apreciarse en el cuadro 16 que figura a continuación, las diferencias entre los precios dentro de la categoría del pisco pueden ser tan considerables, tanto en términos absolutos como relativos, como las diferencias entre los precios del pisco y el whisky que figuran en el cuadro de Chile. Las Comunidades Europeas alegan que Chile no parece discutir el hecho de que todos los tipos y marcas de pisco constituyen un único producto y compiten entre sí.

Cuadro 16<sup>94</sup>

Precios al por menor del pisco, febrero de 1997

<u>Brand</u>	<u>Precio (pesos)</u>	<u>Índice de diferencias de precios</u>
Valle del Limarí 30%	869	1

4.147 Las Comunidades Europeas aducen además que el pisco no es menos costoso que los demás aguardientes. En el cuadro 17 que figura a continuación puede apreciarse que, pese a las distorsiones de los precios debidas a las diferencias impositivas, hay superposición entre los precios (impuestos incluidos) del pisco y los precios (impuestos incluidos) de los demás tipos de aguardientes (entre ellos, el whisky), más fuertemente gravados.

Cuadro 17<sup>95</sup>

Gama de precios al por menor (impuestos incluidos), febrero de 1997

<u>Aguardiente</u>	<u>Precio mínimo (pesos)</u>	<u>Precio máximo (pesos)</u>
<b>Pisco</b>	869	4.790
<b>Gin</b>	2.175	5.580
<b>Vodka</b>	2.545	8.050
<b>Ron</b>	1.490	6.838
<b>Brandy</b>	1.375	114.900
<b>Tequila</b>	3.180	54.901
<b>Whisky</b>	3.550	34.690

Fuente: Informe ISWR, Prueba 19 de las CE, páginas 53 y 54, 58, 62, 65, 70, 75 y 76, y 80 y 81.

4.148 Las Comunidades Europeas aducen también que, en cualquier caso, la comparación de las diferencias entre los precios absolutos tiene una utilidad limitada para determinar si dos productos compiten realmente entre sí en un determinado mercado. La teoría económica básica nos dice que es más importante examinar la respuesta de los consumidores a las variaciones de los precios relativos de los productos, es decir, la elasticidad cruzada en función de los precios.<sup>96</sup> Las Comunidades Europeas alegan que han proporcionado al Grupo Especial amplios elementos de prueba (incluidos dos estudios encargados por la propia industria pisquera) que demuestran que existe un grado significativo de elasticidad cruzada en función de los precios entre el pisco y los demás aguardientes y, por lo tanto, que éstos son directamente competidores o directamente sustituibles entre sí.

4.149 Las Comunidades Europeas agregan que, en el presente asunto, las diferencias entre los precios absolutos son incluso menos pertinentes, dada la naturaleza de los productos de que se trata. Los aguardientes destilados son bienes de consumo cuyo valor es reducido en relación con el ingreso y que se compran muchas veces a lo largo de un breve período de tiempo. Esto quiere decir que, incluso si uno de los aguardientes fuera mucho más caro que el otro, un descenso relativamente pequeño del precio del más costoso podría ser suficiente para que los consumidores aumentaran el número de ocasiones en que beberían ese aguardiente en lugar del más barato.<sup>97</sup>

---

<sup>95</sup> Respuesta de las CE a preguntas formuladas en la primera reunión sustantiva, cuadro 2.

<sup>96</sup> Informe del Grupo Especial que se ocupó del asunto *Corea - Impuestos a las bebidas alcohólicas*, *supra*, párrafo 10.94.

<sup>97</sup> Véase *ibid.*, párrafos 10.74 y 10.91.

4.150 Las Comunidades Europeas alegan además que las diferencias entre los precios absolutos pueden ser consecuencia de las medidas en litigio. La comparación de los precios anteriores a los impuestos no basta para eliminar todas las distorsiones que un sistema tributario protector puede haber causado a lo largo de un período de tiempo prolongado. Por ejemplo, uno de los efectos de un sistema fiscal protector puede ser favorecer la venta de las marcas de aguardientes importados de calidad superior a expensas de la de las marcas menos costosas. Asimismo, los impuestos protectores limitan el crecimiento de las ventas de los aguardientes importados y hacen que sus gastos de venta y distribución se mantengan en un nivel artificialmente alto en comparación con los de los productos nacionales vendidos en mayores cantidades.<sup>98</sup>

4.151 Las Comunidades Europeas recuerdan, por último, que las diferencias entre los precios absolutos pueden ser consecuencia de factores coyunturales, como los movimientos de los tipos de cambio.<sup>99</sup>

4.152 **En respuesta, Chile explica** que su intención al facilitar el cuadro 15 *supra* fue doble: 1) demostrar al Grupo Especial la existencia de una diferencia significativa entre los precios del pisco y el whisky; y 2) explicar mediante un ejemplo al Grupo Especial la carga desproporcionadamente mayor que representa en el caso de un producto de bajo precio la utilización de un impuesto específico, medido *ad valorem* (en este caso, el impuesto aplicado por algunos países de las CE al alcohol).

*Las Comunidades Europeas alegan que Chile no ha demostrado que el impuesto aplicado por algunos países de las CE al alcohol sea discriminatorio.*

4.153 Chile considera que la manera más exacta de comparar los precios del pisco y el whisky en Chile sería utilizar el precio del pisco en fábrica y el precio del whisky *id est* (en este caso, el precio del whisky en Chile).

barato". Esta es una suposición muy aventurada por parte de las Comunidades Europeas y hasta el momento no está demostrada.

4.158 Además, Chile discute la declaración de las CE acerca de "[...] las distorsiones que un sistema tributario protector puede haber causado a lo largo de un período de tiempo prolongado. Por ejemplo, uno de los efectos de un sistema fiscal protector puede ser favorecer la venta de las marcas de aguardientes importados de calidad superior a expensas de la de las marcas menos costosas". En primer lugar, los efectos de un sistema que se ha derogado no son pertinentes. En segundo lugar, como incluso el anterior sistema fiscal chileno actuaba sobre bases *ad valorem*, no había distorsión en favor de las marcas más caras.

4.159 Por último, Chile no está de acuerdo con el cuadro sobre los precios al por menor del pisco presentado por las CE, que intenta demostrar la existencia de una superposición entre los precios del pisco y el whisky. Chile aduce que esto induce a error y señala que el cuadro no refleja el hecho de que la mayor parte del pisco vendido en Chile cuesta menos de 3.000 pesos. En realidad, la superposición es muy pequeña, salvo cuando se trata de piscos de calidad superior, que también se gravarán en general con el mismo tipo que el whisky cuando entre en vigor el nuevo sistema chileno en diciembre del 2000.

f) Elasticidad cruzada en función de los precios

i) *Evolución del mercado*

4.160 **Las Comunidades Europeas alegan** que las ventas de pisco han seguido uniformemente los cambios de los factores que tienen un efecto directo en los precios de los demás aguardientes (y en particular, en el del whisky) pero no en los precios del propio pisco, como las modificaciones de los tipos del ILA aplicados a esos aguardientes, las del nivel de los derechos de importación que gravan los aguardientes destilados y las fluctuaciones del tipo de cambio entre el peso chileno y el dólar de los Estados Unidos. Esto demuestra que la demanda de pisco es sensible a las variaciones de los precios de los demás aguardientes y, por lo tanto, que éstos y el pisco son directamente competidores o directamente sustituibles entre sí.

4.161 Según las Comunidades Europeas, el mercado chileno de los aguardientes está dominado en gran medida por el pisco. Como puede verse en el cuadro 18 *infra*, en 1996, las ventas de pisco representaron el 74 por ciento de la cantidad total vendida en ese mercado. En el mismo cuadro se aprecia que las ventas de pisco han aumentado considerablemente (en más de un 400 por ciento) desde principios de los años ochenta.<sup>100</sup>

---

<sup>100</sup> Las Comunidades Europeas hacen también referencia al Informe IWSR, página 77, cuadro A (Prueba 19 de las CE).



4.163 Las Comunidades Europeas observan además que el whisky es el aguardiente que mejor se vende después del pisco. Como puede verse en el cuadro 18 *supra*, en 1996, las ventas de whisky representaron el 4,3 por ciento del mercado de los destilados. La producción chilena de whisky es insignificante.<sup>103</sup> Puede estimarse que las importaciones constituyen aproximadamente el 94 por ciento de las ventas totales de whisky.<sup>104</sup> A su vez, el whisky escocés representa el 95 por ciento de todas las importaciones.<sup>105</sup>

4.164 Las Comunidades Europeas señalan también que, hasta mediados de los años setenta, las importaciones de whisky eran muy pequeñas. Por ejemplo, en 1975, las importaciones de whisky escocés apenas representaron 165.000 litros, según las estadísticas de aduanas y exportaciones de bebidas alcohólicas del Reino Unido.<sup>106</sup> Durante la segunda mitad de los años setenta, las importaciones de whisky aumentaron en forma espectacular. En 1981, cuando alcanzaron su máximo, las ventas de whisky escocés representaron un volumen de 5,9 millones de litros.<sup>107</sup> Este aumento fue consecuencia de una combinación de factores. En primer lugar, la disminución gradual de los derechos arancelarios aplicados a las importaciones, del 80 por ciento a principios de 1976 al 10 por ciento en mayo de 1979.<sup>108</sup> En segundo lugar, una reducción paralela del ILA, del 40 por ciento más el recargo en 1974 al 30 por ciento en 1977, es decir, a sólo 5 puntos porcentuales más que el tipo aplicado al pisco, como puede verse en el cuadro 6 *supra*. Por último, las importaciones de whisky se beneficiaron de la rápida expansión de la economía, caracterizada por tasas de crecimiento muy elevadas, así como, de 1979 a 1981, de la solidez del peso, vinculado al dólar de los Estados Unidos.<sup>109</sup>

4.165 Las Comunidades Europeas declaran además que, durante la primera mitad de los años ochenta, esta tendencia se invirtió en forma dramática. En 1982, se inició una profunda recesión en la economía chilena<sup>110</sup> y el peso sufrió la primera de una serie de devaluaciones.<sup>111</sup> Los derechos de importación aplicados a los aguardientes destilados se elevaron del 10 por ciento al 20 por ciento en 1983 y de nuevo al 35 por ciento el año siguiente.<sup>112</sup> Por último, un factor no menos importante fue que el tipo del ILA aplicado al whisky aumentó hasta alcanzar el 50 por ciento en 1983, el 55 por ciento en 1984 y el 70 por ciento en 1985, lo cual elevó la diferencia entre los impuestos que gravaban el pisco y el whisky de 5 a 45 puntos porcentuales en menos de dos años, como puede verse en el cuadro 6 *supra*. La aplicación de impuestos y derechos de importación más altos, unida al nuevo entorno macroeconómico, tuvo un efecto devastador: las ventas de whisky escocés descendieron

---

<sup>103</sup> Informe IWSR, página 43, cuadros A y A.1 (Prueba 19 de las CE).

<sup>104</sup> *Ibid.*

<sup>105</sup> *Ibid.*

<sup>106</sup> Prueba 57 de las CE.

<sup>107</sup> Informe IWSR, página 43, cuadro A (Prueba 19 de las CE).

<sup>108</sup> Prueba 57 de las CE.

<sup>109</sup> Prueba 61 de las CE.

<sup>110</sup> Las Comunidades Europeas hacen referencia a la Prueba 58 de las CE y también al informe IWSR, página 6 (Prueba 19 de las CE).

<sup>111</sup> Las Comunidades Europeas hacen referencia a la Prueba 61 de las CE.

<sup>112</sup> Prueba 57 de las CE.

de 5,9 millones de litros en 1981<sup>113</sup> a algo menos de 1,3 millones de litros en 1985<sup>114</sup>, es decir, casi un 80 por ciento.

4.166 Según las Comunidades Europeas, Chile superó la recesión en 1987<sup>115</sup> y, en 1991, los derechos de importación se redujeron al 11 por ciento.<sup>116</sup> Pero las diferencias impositivas que persistieron, junto con el dominio del mercado obtenido por el pisco durante ese período, han impedido hasta el momento que el whisky recupere su antigua posición. En 1996, las ventas de whisky seguían representando sólo el 39 por ciento del volumen vendido en 1981<sup>117</sup>, y ello pese a un aumento considerable de la demanda total de aguardientes. De resultas de esto, según se aprecia en el cuadro 18 *supra*, la cuota de mercado correspondiente al whisky descendió del 20 por ciento en 1982 a sólo el 4 por ciento en 1996.

4.167

un contenido de alcohol relativamente bajo. Como puede verse en el cuadro 5 *supra*, todos los licores (con la única excepción de los anisados) tienen una graduación mínima legal inferior a 35°. Las importaciones representan menos del 10 por ciento de las ventas totales. Otro 4 por ciento del mercado corresponde conjuntamente al vodka, el gin y el ron. Las importaciones de éstos constituyen una parte importante de sus ventas: el 36 por ciento en el caso del gin, el 41 por ciento en el del

4.171 Las Comunidades Europeas llegan a la conclusión de que, como ya se ha explicado, las ventas y la cuota de mercado del pisco han seguido constantemente los cambios de los factores que tienen un efecto directo en los precios de los demás aguardientes pero no en los precios del propio pisco. Entre esos cambios figuran no sólo las modificaciones de los impuestos internos sino también las de los tipos de los derechos de importación y las fluctuaciones del tipo de cambio entre el peso chileno y el dólar de los Estados Unidos. Esto demuestra que la demanda de pisco es sensible a las variaciones de los precios de los demás aguardientes y, por lo tanto, que éstos y el pisco son directamente competidores o directamente sustituibles entre sí.

4.172 Las Comunidades Europeas agregan que la correspondencia entre las ventas y la cuota de mercado del pisco y los movimientos de los precios de los demás aguardientes es especialmente notable durante el período 1982-1986, en el que fueron más espectaculares las variaciones de los precios de los demás aguardientes (las Comunidades Europeas alegan que gran parte de ese período no está incluido en la regresión facilitada por Chile).

4.173 Las Comunidades Europeas explican también que esa correspondencia puede observarse más fácilmente en el caso del whisky que en el de los demás aguardientes. Esto puede deberse a varias razones. En primer lugar, los aumentos de los impuestos fueron mayores en el caso del whisky. En segundo lugar, la base de la que partieron los demás aguardientes era más pequeña que la del whisky. Sin embargo, en términos relativos, la pérdida de cuota de mercado que experimentaron los demás aguardientes está lejos de ser insignificante. Por ejemplo, el gin y el ron sufrieron una pérdida de cuota de mercado del 18 por ciento de 1982 a 1986. Por último, la categoría de los demás aguardientes contiene una parte mayor de producción nacional, que no resultó afectada por las modificaciones de los derechos de importación y los tipos de cambio.

4.174 **Refutando lo dicho por las Comunidades Europeas, Chile sostiene** que debe tenerse en cuenta que el cuadro 18 no está basado en estadísticas oficiales. Además, las Comunidades Europeas intentan demostrar con este gráfico que los productos son directamente competidores o directamente sustituibles entre sí partiendo de la base de que lo son puesto que el gráfico de las CE da por supuesta la existencia de un mercado único compuesto por la suma de las ventas de cada uno de los distintos aguardientes destilados. Por lo tanto, la lógica económica de las CE es sumamente defectuosa.

4.175 Chile analiza la evolución del consumo de whisky y de pisco a partir de los datos facilitados por las Comunidades Europeas. En el gráfico 1 que figura a continuación pueden apreciarse las variaciones del consumo por habitante de whisky y de los precios de éste en el período 1982-1986. Como puede verse, durante ese período, el precio del whisky en términos reales, es decir, ajustado para tener en cuenta la inflación interna, aumentó un 67 por ciento. Durante el mismo período, el consumo por habitante de whisky descendió un 64 por ciento. No debería sorprender a nadie que descienda el consumo de un producto si su precio aumenta de esa manera.

Gráfico 1



4.177 A juicio de Chile, el aumento del precio del whisky durante el período de que se trata fue resultado de tres factores principales: la devaluación de la moneda chilena, el aumento de los derechos arancelarios y la subida del impuesto sobre el whisky. Chile ha analizado cada factor por separado:

- i) Devaluación de la moneda chilena: el peso chileno mantuvo una relación estable con el dólar (Ch\$ 39 = \$EE.UU. 1) durante el período transcurrido de 1979 a 1982. Más adelante, de mediados de 1982 (cuando se produjo la primera serie de descensos de su valor) a finales de 1986, bajó un 88 por ciento, de resultas de la crisis de la balanza de pagos y otros factores macroeconómicos.
- ii) Aumento de los derechos arancelarios: el derecho arancelario sobre la importación del whisky, que era del 10 por ciento en 1982, aumentó hasta el 20 por ciento en 1983 y el 35 por ciento en 1984 y a continuación descendió al 20 por ciento en 1985. En resumen, de 1982 a 1986, los derechos arancelarios experimentaron un incremento neto que elevó el precio final de los productos importados un 9,09 por ciento.
- iii) Subida de los impuestos sobre las bebidas alcohólicas: el tipo del impuesto que gravaba el whisky, que era del 30 por ciento en 1982, aumentó hasta el 50 por ciento en 1983, el 55 por ciento en 1984 y el 70 por ciento en 1985. En resumen, el efecto del incremento de los impuestos aplicados al whisky durante el período 1982-1986 fue que el precio para el consumidor subió un 30,8 por ciento.

4.178 Chile aduce que, habida cuenta de todos los elementos ya indicados, hubo un aumento del precio del whisky *-ceteris paribus-* del 168 por ciento, la mayor parte del cual se debió a factores que no tenían nada que ver con la subida del impuesto sobre el whisky. Como puede apreciarse, no todo ese incremento se transfirió a los precios para el consumidor. Esto parece indicar que hubo una disminución de los márgenes, un incremento de la producción nacional de whisky y un aumento del whisky importado de más bajo precio o algún tipo de combinación de estos factores. Además, el precio del pisco en Chile descendió considerablemente, aunque el impuesto sobre el pisco no se modificó durante el período de que se trata.

4.179 Chile agrega que, en lo que se refiere a los demás tipos de aguardientes destilados, no puede facilitar una estimación igualmente detallada debido a la amplia variedad de aguardientes nacionales e importados incluidos en esa categoría. No obstante, como en el caso del whisky y el pisco, no sería correcto dar por supuesto que las ventas de esa diversidad de productos nacionales e importados conservaron una cuota relativamente estable de un hipotético mercado de los aguardientes destilados porque el impuesto no experimentó modificaciones. Chile puede imaginar que, dentro de ese grupo, habría habido una amplia gama de efectos en los precios, tanto en el caso de los distintos tipos de aguardientes nacionales como en el de los importados.

4.180 Chile rechaza también la afirmación de las CE de que su estudio de regresión no abarca el período 1982-1986. Chile incluyó en su estudio de regresión el período 1983-1997 y, por lo tanto, tuvo en cuenta casi todo el período de que se trata. En cambio, el estudio de las CE abarca un período más breve, y las Comunidades Europeas sólo han presentado resultados parciales de él.

4.181 Chile señala además que las Comunidades Europeas afirman que "las ventas y la cuota de mercado del pisco han seguido constantemente los cambios de los factores que tienen un efecto directo en los precios de los demás aguardientes pero no en los precios del propio pisco [...]. Esto demuestra que la demanda de pisco es sensible a las variaciones de los precios de los demás aguardientes [...]". Las Comunidades Europeas dan a entender erróneamente que las modificaciones de las ventas de pisco se explicarían sólo por los cambios de esos factores y sus efectos en los precios

de los demás aguardientes y no por las variaciones del precio del pisco. El razonamiento de las Comunidades Europeas subestima un aspecto fundamental: si el precio de un producto disminuye, su demanda aumenta (a menos que esa demanda sea inelástica, lo cual quiere decir, entre otras cosas, que el producto no tiene sustitutos). La relación entre el precio del pisco y sus ventas basta para explicar las variaciones de éstas. Como puede observarse en los resultados de la regresión presentada por Chile, la relación entre el precio de los demás aguardientes (whisky) y las ventas de pisco es muy baja y no significativa estadísticamente, por lo que no puede explicar por sí sola los mencionados cambios.

4.182 Chile señala además que produce más del 70 por ciento de los aguardientes destilados gravados con el impuesto más elevado con arreglo al nuevo sistema chileno, incluido el whisky.

4.183 **Las Comunidades Europeas no están de acuerdo** con la alegación de Chile de que el aumento del consumo de pisco de 1982 a 1986 se debió a la disminución del precio real del pisco y no a la subida del precio del whisky. La reducción del precio real del pisco quizá contribuyera al incremento de su consumo, pero no fue la única causa de éste. Según los datos presentados por el propio Chile, de 1984 a 1986, el precio real del pisco permaneció prácticamente constante. Sin embargo, su consumo por habitante aumentó un 24 por ciento. Durante el mismo período, el precio real del whisky subió un 42 por ciento y su consumo por habitante descendió un 25 por ciento.

4.184 Las Comunidades Europeas refutan el argumento de Chile de que "[e]n resumen, el efecto del incremento de los impuestos aplicados al whisky durante el período 1982-1986 fue que el precio para el consumidor subió un 30,8 por ciento". A medida que aumentaba el tipo impositivo, se elevaba también la base del impuesto, debido a la devaluación del peso y al incremento de los derechos arancelarios. De resultas de ello, el efecto de la subida de los impuestos en el precio final del whisky fue mucho más considerable. Así, en el cuadro que figura a continuación, el aumento del impuesto tiene el efecto de elevar el precio final del whisky un 286 por ciento:

	<u>1982</u>	<u>1986</u>
Precio en \$EE.UU.	5	5
Precio en Ch\$	195	1.025
Derechos de importación	19,5	205
Impuesto	64,35	861
Precio al por menor	278,85	2.091

Contrariamente a lo que alega Chile, el aumento del impuesto representa la mayor parte de la subida del precio (44 por ciento).

4.185 **Chile responde además** que los cálculos utilizados por las Comunidades Europeas para demostrar el efecto de los impuestos en el precio del whisky inducen a error. Chile no está de acuerdo ni con el aspecto matemático ni con las conclusiones a que llegan las CE de resultas de esta argumentación, conclusiones que muestran, por lo menos, una falta de comprensión de los sistemas de imposición *ad valorem*. Para demostrar su afirmación, en el cuadro 20 que figura a continuación, Chile presenta un escenario basado en los datos de las CE en el que se mantiene un tipo impositivo constante del 30 por ciento durante todo el período. En este caso, el impuesto por unidad de whisky aumentará de Ch\$ 64,35 a Ch\$ 369 y el precio total del whisky de Ch\$ 278,85 a Ch\$ 1.599. Según

los cio

del1090

coneacuncia.6

Cuadro 20<sup>123</sup>

Efecto del impuesto con un tipo del 30 por ciento *ad valorem*

	1982	1986	% Ch
Precio en \$EE.UU.	5	5	0%
Precio en Ch\$	195	1.025	425,6%
Derecho de importación	19,5	205	951,3%
Precio antes de los impuestos	214,5	1.230	473,4%
Impuesto (30%)	64,35	369	473,4%
Precio al por menor	278,85	1.599	473,4%

ii) *La encuesta de Search Marketing de 1998*

4.186 **Las Comunidades Europeas alegan además** que otra encuesta sobre el consumo realizada por Search Marketing S.A. a petición del sector de los aguardientes de las CE (la "encuesta SM de 1998")<sup>124</sup> respalda aún más la conclusión de que el pisco y todos los demás aguardientes destilados son directamente competidores y directamente sustituibles entre sí.

4.187 Según las Comunidades Europeas, los realizadores de la encuesta formularon dos preguntas a una muestra representativa de más de 400 consumidores que habían comprado tanto pisco como otro aguardiente, por lo menos, durante los seis últimos meses.

4.188 Las Comunidades Europeas explican que el propósito de la primera pregunta fue medir la posibilidad de sustitución entre el pisco y los demás aguardientes destilados en las actuales condiciones tributarias y de precios. Con ese objeto, la pregunta se redactó en los siguientes términos: "si deseara usted comprar una botella de pisco pero no hubiera pisco disponible ¿cuál de las siguientes bebidas compraría usted en su lugar?". Las posibles respuestas incluían, además de los demás tipos de aguardientes destilados, el vino, la cerveza, bebidas no alcohólicas y "nada". A continuación, se repetía la misma pregunta para cada uno de los demás tipos de aguardientes destilados incluidos en la encuesta.

4.189 Las Comunidades Europeas señalan que en el cuadro 21 que figura a continuación se resumen las respuestas de los encuestados en la situación en la que deseaban comprar pisco pero éste no estaba disponible. El cuadro indica que una gran mayoría de los consumidores considera que los demás aguardientes destilados son los sustitutos más próximos del pisco.

---

<sup>123</sup> Declaración oral de Chile en la segunda reunión sustantiva, cuadro II.

<sup>124</sup> Prueba 22 de las CE.

Cuadro 21<sup>125</sup>

Respuesta a la pregunta: "¿qué compraría usted si no hubiera pisco disponible?"

<b>Otros aguardientes</b>	70%
<b>Vino/cerveza</b>	17%
<b>Bebidas no alcohólicas</b>	0%
<b>Nada</b>	13%

4.190 Las Comunidades Europeas señalan que en el asunto *Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas II*, el Japón presentó una encuesta realizada a los consumidores que demostraba que, en caso de que no se pudiera disponer de shochu, "sólo" el 10 por ciento de los consumidores optarían por el whisky y otros aguardientes mientras que el 90 por ciento restante elegiría la cerveza u otras bebidas. El Grupo Especial consideró que ese 10 por ciento "era prueba de una considerable elasticidad de sustitución" entre el shochu y los demás aguardientes.<sup>126</sup>

4.191 A juicio de las Comunidades Europeas, es igualmente significativo que, como puede verse en el cuadro 22 que figura a continuación, el pisco se mencionara como principal alternativa a cada uno de los demás aguardientes incluidos en la encuesta cuando no se dispusiera de esos aguardientes.

Cuadro 22<sup>127</sup>

Respuesta a la pregunta: "¿qué compraría usted si no hubiera [whisky/tequila/brandy/ron/vodka/gin] disponible?"

	<b>Whisky</b>	<b>Tequila</b>	<b>Brandy</b>	<b>Ron</b>	<b>Vodka</b>	<b>Gin</b>
<b>Pisco</b>	50%	56%	52%	43%	48%	45%
<b>Otros aguardientes</b>	25%	17%	15%	19%	21%	19%
<b>Vino/cerveza</b>	3%	2%	2%	2%	2%	2%
<b>Bebidas no alcohólicas</b>	0%	0%	0%	0%	0%	0%
<b>Nada</b>	22%	25%	31%	36%	29%	34%

Base: % de todos los encuestados.

4.192 Las Comunidades Europeas explican además que la segunda pregunta formulada por los realizadores de la encuesta tenía el objeto de medir la reacción de los encuestados a los cambios del precio relativo del pisco y los demás aguardientes destilados. Inicialmente se pedía a los encuestados que eligieran con fines de compra entre todos los productos a los precios corrientes.<sup>128</sup> A continuación, se les mostraba una estimación de los precios que se impondrían si todos los

<sup>125</sup> Primera comunicación de las CE, cuadro 19.

<sup>126</sup> Informe del Grupo Especial que se ocupó del asunto *Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas II*, *supra*, párrafo 6.31.

<sup>127</sup> Primera comunicación de las CE, cuadro 18.

<sup>128</sup> Prueba 23 de las CE.

aguardientes destilados se gravaran según el tipo del 27 por ciento *ad valorem* (es decir, el tipo que se aplicará a la mayor parte del pisco a partir del 1° de diciembre del 2000) y se les pedía que hicieran su elección en función de esos precios. Con ese fin, se estimaba que la modificación del impuesto prevista daría lugar a un aumento de los precios del pisco del 1,7 por ciento y a una reducción simultánea de los precios del whisky y de los demás aguardientes del 25,3 por ciento y el 2,3 por ciento, respectivamente.

4.193 Según las Comunidades Europeas, las respuestas a esta segunda pregunta indican que existe un grado significativo de elasticidad cruzada en función de los precios entre el pisco y los demás aguardientes. Como puede apreciarse en el cuadro 23, el porcentaje de encuestados que elegirían el whisky y otros aguardientes en lugar del pisco aumentaría del 17,7 por ciento al 30,5 por ciento, es decir, un 72 por ciento. El aumento es especialmente importante en el caso del whisky, que se beneficiaría de la mayor reducción del precio si todos los aguardientes se gravaran según el tipo del 27 por ciento. El incremento porcentual es también importante, aunque menos acentuado, en el caso de los demás aguardientes, que se beneficiarían de una reducción del precio menor que la del whisky. Por último, merece la pena señalar que el aumento de la cuota correspondiente al whisky y a los demás aguardientes tiene lugar a expensas de todas las categorías de pisco, lo cual permite refutar cualquier posible alegación de que el whisky y los demás aguardientes sólo compiten con

demuestra lógicamente que el pisco y los demás aguardientes sean directamente competidores o directamente sustituibles entre sí.

4.196

4.201 Chile señala además que el otro elemento de la encuesta es un análisis "cuantitativo", en el que los consumidores se encuentran ante un cambio de los precios del pisco, el whisky y otras bebidas alcohólicas e indican sus preferencias en la nueva situación (cuadro 23). Un análisis detallado de este elemento demuestra la falta de coherencia de los resultados, que no resisten un análisis serio y, por lo tanto, deben rechazarse como prueba.

4.202 Chile aduce asimismo que, en realidad, en el cuadro 24<sup>131</sup> puede verse que, si el precio del pisco aumenta un 1,7 por ciento, el precio del whisky se reduce un 25,3 por ciento y el precio de los demás aguardientes disminuye un 2,3 por ciento, el consumo de pisco descenderá un 15,5 por ciento y el consumo de whisky aumentará un 123,8 por ciento y el de los demás aguardientes un 42,6 por ciento.

Cuadro 24<sup>132</sup>

Elasticidad de sustitución

	Variación del precio	Variación de la demanda
Pisco	+1,7%	-15,5%
Whisky	-25,5%	+123,8%
Los demás	-2,3%	+42,6%

4.203 Chile observa que es necesario tratar aquí algunos aspectos microeconómicos para que quede claro su argumento. Examina la relación entre la elasticidad en función del precio (es decir, hasta qué punto influye el precio del propio producto en la cantidad de éste que se vende) y la elasticidad cruzada en función de los precios, que se refiere al grado en que la variación de los precios de productos competidores influye en la cantidad del producto de que se trata.

4.204 A juicio de Chile, en el caso de los productos "normales", es decir, de aquellos que se consumen en menor cantidad si aumenta su precio y en mayor cantidad si su precio baja, la elasticidad en función del propio precio debe ser igual o superior a la elasticidad cruzada en función de los precios de los productos competidores o sustituibles. Si dos productos pueden sustituirse entre sí sin ningún costo para el consumidor (esto significa que son casi productos iguales), la elasticidad cruzada en función de los precios será igual a la elasticidad en función del precio (con signo contrario), es decir, un aumento del 1 por ciento del precio de un producto tendrá el mismo efecto en el consumo que una reducción del 1 por ciento del precio del producto competidor. Si la sustitución de esos productos tiene un costo, la variación porcentual del precio del producto competidor tendrá menos efecto en la demanda que la misma variación porcentual del precio del producto de que se trate. Así pues, habitualmente, la elasticidad cruzada máxima es igual a la elasticidad en función del precio del propio producto.

4.205 Teniendo presente este concepto, Chile examina los resultados de la encuesta SM de 1998, que figuran en el cuadro 23 *supra*. La encuesta se realizó de tal manera que los encuestados se encontraban ante una variación hipotética del precio que tenía lugar una sola vez y, por lo tanto, los

<sup>131</sup> Según Chile, el cuadro 24 se ha preparado a partir de datos presentados por las Comunidades Europeas.

<sup>132</sup> Declaración oral de Chile en la segunda reunión sustantiva, cuadro V.

cambios del ingreso, los gustos, los hábitos, etc., personales no influían en las modificaciones de la demanda. La única variable que cambiaba era el precio de los distintos aguardientes.

4.206 A continuación, Chile señala que, si se toma la situación límite, es decir, aquella en la que las elasticidades cruzadas son iguales (en valores absolutos) a la elasticidad en función del precio del propio producto (situación que no se da en el mundo real pero que sería la hipótesis más favorable a la fiabilidad de la encuesta), se puede calcular (con los datos que figuran en el cuadro 23) cuál es la elasticidad en función del precio mínima básica.

4.207 Chile presenta los siguientes resultados:

Whisky:	-5
Los demás aguardientes:	+2 (es decir, un aumento del precio significará un aumento del consumo)
Pisco:	-0,5

4.208 En opinión de Chile, los resultados relativos al whisky y los demás aguardientes son absurdos y demuestran claramente la falta de fiabilidad de la encuesta.

4.209 Chile explica que, en el caso del whisky, una elasticidad en función del precio de -5 significa que una reducción del precio del 10 por ciento (sin que varíen los precios de los demás aguardientes) dará lugar a un aumento del volumen del 50 por ciento. Esto es totalmente imposible. El sector del whisky se sentiría muy feliz con esa elasticidad en función del precio, pero ésta no existe. En el caso de los bienes de consumo, la elasticidad en función del precio se sitúa por lo general por debajo de 2. También permite refutar este "resultado" la experiencia de los años 1982-1986. Durante ese período, el precio del whisky aumentó un 67 por ciento y el consumo por habitante descendió un 64 por ciento, lo cual quiere decir que la elasticidad en función del precio es, como máximo, 1 (si existe una cierta elasticidad cruzada con el pisco, la elasticidad en función del precio será incluso inferior a 1).

4.210 Chile dice para terminar que no es necesario formular ninguna observación acerca de las elasticidades de los demás aguardientes porque es evidente que nadie podría defender esos resultados. Esto demuestra que la encuesta SM de 1998 está muy lejos de ser una encuesta sólida sobre el consumo.

4.211 Chile tampoco está de acuerdo con la observación de las CE de que el descenso del precio del pisco puede haber tenido cierta influencia en el consumo de éste. Es fácil comprender que, si la demanda de un producto no es sensible a las variaciones de su precio (es decir, si la cantidad es la misma sea cual fuere el precio), se considera que esa demanda es inelástica y que ese producto no tiene competidores. Chile ha explicado detenidamente la razón de que esos productos no tengan competidores. Por lo tanto, las observaciones formuladas por las Comunidades Europeas en su refutación deben considerarse simplemente un error económico.

4.212 Chile alega que, en resumen, las Comunidades Europeas no han conseguido facilitar pruebas suficientes y convincentes de su afirmación de que el pisco y los demás aguardientes son directamente competidores o directamente sustituibles entre sí, como se exige en la segunda frase del párrafo 2 del artículo III.

4.213 **Las Comunidades Europeas impugnan** el argumento de Chile de que la encuesta SM de 1998 no es fiable porque no ofrece, como posible respuesta a la pregunta "¿qué bebería usted si no hubiera pisco disponible?" la opción de comprarlo en otra tienda. La pregunta hipotética sobre la



4.219 Según las Comunidades Europeas, como primer paso, Gemines estimó la elasticidad cruzada



Cuadro 27<sup>141</sup>

Elasticidad cruzada del pisco en función de los precios de los demás aguardientes, el vino y la cerveza

RESULTADOS DE LA REGRESIÓN

<i>Valores estadísticos de la regresión</i>	
Coefficiente múltiple	0,9878
Coefficiente de R <sup>2</sup>	0,9758
R <sup>2</sup> ajustado	0,9624
Error típico	0,0640
Observaciones	15

<b>ANÁLISIS DE LA VARIABLE</b>					
	<i>Grados de libertad</i>	<i>Suma de los cuadrados</i>	<i>Promedio de los cuadrados</i>	<i>F</i>	<i>Valor crítico de F</i>
Regresión	5	1,4895	0,2979	72,6767	5,32677E-07
Residuo	9	0,0369	0,0041		
Total	14	1,5264			

<b>ANÁLISIS DE LOS COEFICIENTES</b>						
	<i>Coefficientes</i>	<i>Error típico</i>	<i>Valor t</i>	<i>Probabilidad</i>	<i>Inferior al 95%</i>	<i>Superior al 95%</i>
Intersección	3,5771	3,6554	0,9786	0,3534	-4,6920	11,8461
Variable X 1 (ingreso)	-0,0072	1,2109	-0,0059	0,9954	-2,7465	2,7321
Variable X 2 (precio del pisco)	-1,3109	0,4574	-2,8661	0,0186	-2,3456	-0,2762
Variable X 3 (whisky)	0,1248	0,5158	0,2419	0,8143	-1,0421	1,2917
Variable X 4 (precio del vino)	0,5963	0,4030	1,4796	0,1731	-0,3154	1,5079
Variable X 5 (precio de la cerveza)	0,3622	1,2132	0,2985	0,7721	-2,3823	3,1067

4.224 Chile explica que, para estimar la elasticidad cruzada entre el pisco y otras bebidas alcohólicas, se realizó un análisis econométrico sobre la base de una serie cronológica de datos. Merece la pena señalar que los modelos econométricos gozan de amplia aceptación como instrumento útil para determinar si existe o no una fuerte posibilidad de sustitución entre dos productos.

4.225 A continuación, Chile explica que el modelo econométrico alcanzó un ajuste sumamente satisfactorio a nivel global y que los valores de los coeficientes (elasticidades) muestran el signo que podía preverse según la teoría económica: un aumento del ingreso por habitante dará lugar a un



4.231 Las Comunidades Europeas sostienen además que Chile no ha conseguido refutar las amplias pruebas facilitadas por las Comunidades Europeas que demuestran que el pisco y los demás aguardientes destilados son "directamente competidores o directamente sustituibles entre sí" en el mercado chileno. El único elemento de prueba aportado por Chile es el mencionado análisis de regresión. Su examen permite llegar a la conclusión de que adolece de problemas básicos de multicolinealidad, que hacen que sus resultados sean sumamente inestables y engañosos. Además, es tal la escasez de los datos utilizados por Chile que no es posible resolver esos problemas.

4.232 Las Comunidades Europeas explican que una dificultad intrínseca de todas las series cronológicas de datos es que muchos valores son "colineales". Éste es el término que utilizan los expertos en econometría para describir el hecho de que muchos valores evolucionan en forma paralela a lo largo del tiempo sin que ello implique necesariamente una relación causal. Un ejemplo citado a menudo en los libros de texto es el de las precipitaciones acumuladas y el índice de precios de consumo, que aumentan ambos a lo largo del tiempo. Una regresión de una de estas variables sobre la otra tendría como resultado una elevada correlación estadística.

4.233 Además, las Comunidades Europeas recuerdan que la elasticidad cruzada no es una relación en un solo sentido. Los precios del pisco también afectan a las ventas de whisky. Habida cuenta de las cuotas de mercado respectivas, esta elasticidad cruzada en función del precio inversa debería ser incluso superior al efecto que los precios del whisky tienen en las ventas de pisco. A juicio de las Comunidades Europeas, Chile no hace ningún esfuerzo por tratar este aspecto.

4.234 **Chile señala también** que, en primer lugar, incumbe a las Comunidades Europeas demostrar que el análisis de regresión que han presentado al Grupo Especial satisface todos los criterios necesarios para que se lo considere un estudio econométrico satisfactorio.

4.235 Chile observa además que, como han señalado las Comunidades Europeas, deben efectuarse varias pruebas con los datos empleados en una regresión para poder utilizar los resultados con confianza. Chile reconoce el esfuerzo que han hecho las Comunidades Europeas para examinar el análisis de regresión chileno realizado con los datos anuales del período 1983-1997 y está de acuerdo con la observación de que los datos contienen algunos problemas insolubles (problemas de multicolinealidad).

4.236 Chile aduce, no obstante, que las críticas de las CE son irónicas, porque la regresión presentada por las Comunidades Europeas presenta problemas aún más graves: abarca un menor número de años (incluidos todos ellos en la regresión presentada por Chile) y está además distorsionada por la utilización de datos trimestrales. Por último, es aún más importante el hecho de que el coeficiente de elasticidad no es significativo (a un nivel de confianza del 95 por ciento).

4.237 Chile pone de nuevo de relieve que, en resumen, ninguno de los análisis de regresión es suficientemente fiable pero que el de las CE es menos fiable que el de Chile y que la carga de la prueba recae sobre las Comunidades Europeas y no sobre Chile.

iv) *El estudio Gemines de 1996*

4.238 **Las Comunidades Europeas señalan** que, tras la presentación al Congreso de la propuesta de 1995 por el Gobierno chileno, la industria pisquera encargó a Gemines un nuevo estudio que estimara el efecto de la reducción propuesta de los impuestos aplicados al whisky del 70 por ciento al 50 por ciento (en adelante, el "estudio Gemines de 1996").

4.239 Las Comunidades Europeas declaran que no han podido obtener un ejemplar de este estudio. No obstante, la APICH (asociación de productores de pisco) dio amplia publicidad a sus resultados en julio de 1996, cuando el Gobierno anunció que tenía intención de presentar una enmienda a la propuesta de 1995 en la que se preveía una reducción incluso mayor del impuesto sobre el whisky. Asimismo, durante el debate sobre la propuesta de 1997, algunos miembros de la Cámara de Diputados citaron detalles del estudio Gemines de 1996.<sup>142</sup>

4.240 Las Comunidades Europeas señalan que, según informes de prensa<sup>143</sup>, el estudio Gemines de 1996 llegó a la conclusión de que la rebaja al 50 por ciento del impuesto al whisky establecida en el proyecto de 1995 implicaría una caída del 47 por ciento en el precio del whisky y, como consecuencia, una disminución del 17 por ciento en las ventas de pisco. Las Comunidades Europeas alegan que Chile no ha discutido la exactitud de esta información.

4.241 Las Comunidades Europeas señalan que el primer documento que solicitaron fue el "estudio Gemines de 1996", cuyo interés para esta diferencia es indiscutible. Sin embargo, la industria pisquera chilena se ha negado a facilitar ese estudio al Grupo Especial.

4.242 Las Comunidades Europeas declaran que, según una carta de la APICH (asociación de productores de pisco), transmitida por el Gobierno chileno a las Comunidades Europeas, las razones de esa negativa son dos. La primera es que el estudio contiene información "confidencial" de Capel y Control. La segunda es que Capel y Control no estaban satisfechos con el estudio, que no había producido los resultados previstos. Por esos motivos, según la carta, el estudio nunca se hizo público.

4.243 Las Comunidades Europeas alegan a continuación que, para comenzar, puede ponerse en duda el "carácter confidencial" de información comercial compartida por los dos principales productores de pisco sin ninguna restricción aparente. Si es cierto que el estudio contiene información comercial confidencial, las autoridades antimonopolio de Chile harían bien en pedir que se les entregue un ejemplar.

4.244 Las Comunidades Europeas señalan además que, en cualquier caso, en 1996 la industria pisquera no consideraba "confidencial" el estudio. En julio de ese año, la APICH convocó una conferencia de prensa en la que, enarbolando el estudio Gemines de 1996 como prueba irrefutable, advirtió que, si se adoptaba la propuesta del Gobierno, las ventas de pisco descenderían un 17 por ciento. En esa misma conferencia de prensa, el Presidente de la APICH recordó que cuando, a comienzos de los años ochenta, la diferencia entre los impuestos aplicados al pisco y al whisky se redujo al 5 por ciento, los productores de pisco casi fueron expulsados del mercado.

4.245 Asimismo, las Comunidades Europeas afirman que la conferencia de prensa de julio de 1996 fue parte de una estrategia encaminada a evitar que el Gobierno presentara una enmienda a la propuesta que el Parlamento tenía entonces ante sí, enmienda que habría dado lugar a una mayor reducción del impuesto sobre el whisky. Con el mismo propósito, la APICH facilitó también el estudio Gemines de 1996 a algunos miembros del Congreso chileno, que lo citaron extensamente durante el posterior debate de la propuesta del Gobierno.

---

4.246 Las Comunidades Europeas alegan que la conclusión ineludible es que, en 1996, la industria pisquera transmitía al Gobierno y el Parlamento chilenos una historia totalmente distinta de la presentada al Grupo Especial.

4.247

- ii) una sensación de desplazamiento principalmente del pisco (como opuesto a las demás bebidas); y
- iii) una tendencia a sustituir el consumo de pisco por el de whisky (inclusive en "carretes" por la población joven).

4.253 Según las Comunidades Europeas, en el caso del segmento C2, las reacciones son más matizadas pero, sin embargo, apoyan sólidamente la conclusión de que existe una competencia directa.<sup>146</sup> Por una parte, los consumidores de este segmento expresan la opinión de que, si disminuyera el precio del whisky, aumentarían su consumo de éste a expensas del de pisco. Por otra parte, prevén que, a plazo más largo, volverían gradualmente al pisco. No obstante, la principal razón que dan para esta predicción es que el pisco es una bebida "tradicional", con una fuerte identidad chilena, mientras que el whisky es un aguardiente "extranjero". Así pues, la evidente resistencia de los consumidores de este segmento a un cambio permanente se debe a sus percepciones subjetivas acerca de la identidad de los productos más que a la existencia de diferencias objetivas entre ellos. Es probable que estas percepciones subjetivas se modifiquen a medida que se haga más frecuente el consumo de whisky y éste pierda la etiqueta de "extranjero" que le asigna este segmento (proceso que, según el estudio, ya habría terminado en el segmento ABC1, de mayores ingresos, cuyos consumidores llevan más tiempo expuestos a aguardientes extranjeros y son menos "nacionalistas" en sus elecciones).

4.254 **Chile aduce** que, en lo que se refiere al estudio Adimark, merece la pena mencionar que se trata de un estudio cualitativo, basado en cuatro grupos seleccionados de seis a ocho personas cada uno. Por lo tanto, la muestra total es sólo de unas 30 personas y no puede permitir, en ningún caso, que se llegue a conclusiones válidas acerca del comportamiento del mercado. Este tipo de estudios que se utilizan para realizar investigaciones con fines de comercialización sólo proporcionan resultados preliminares sobre la cuestión investigada. En lo relativo a la calidad de la información que suministran, son menos fiables que los análisis de investigación de mercados cuantitativos habituales y bien realizados.

4.255 A continuación Chile afirma que, como ha demostrado, los resultados cuantitativos ilógicos del estudio Search Marketing lo hacen inútil como prueba para este Grupo Especial; *a fortiori*, la encuesta Adimark es incluso menos útil como prueba.

4.256 Chile aduce además que si, pese a lo dicho, el Grupo Especial considerara la encuesta Adimark como prueba, sus conclusiones confirman la posición de Chile, es decir, que el pisco y el whisky sólo son competidores en medida muy limitada, debido a lo siguiente:

- i) Según la encuesta, las personas pertenecientes al segmento ABC1 consumen tanto pisco como whisky, pero en distintas ocasiones: el pisco cuando se reúnen informalmente con amigos y el whisky en ocasiones sociales importantes (por ejemplo, bodas, recepciones oficiales en embajadas europeas, etc.).
- ii) La encuesta demuestra que los jóvenes que pertenecen al segmento ABC1 abandonarían el pisco por el whisky sólo si el precio de éste baja considerablemente, situándose al mismo nivel que el precio del pisco, lo cual parece muy improbable, incluso si no se aplica ningún impuesto.

---

<sup>146</sup> *Ibid.*, páginas 18 y 21 a 23.

- iii) La encuesta muestra que las personas pertenecientes al segmento C2 (el segmento más importante desde el punto de vista del consumo e indudablemente más pobre que

4.261 Las Comunidades Europeas alegan además que, análogamente, la fuerte resistencia de la

4.267 Las Comunidades Europeas también afirman que, si bien los informes de los dos Grupos Especiales que se ocuparon de los asuntos *Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas I y II* se pronunciaron por la tesis de que la aplicación de impuestos específicos en proporción directa con el alcohol contenido en cada tipo de aguardiente destilado no entraña una tributación "no similar" de estas bebidas, tal razonamiento no se aplica al nuevo sistema chileno.

4.268 **En respuesta a esa afirmación, Chile señala** que en el nuevo sistema chileno, todos los aguardientes, con independencia de su tipo y de si son importados o nacionales, se gravan de acuerdo con idénticos criterios objetivos de contenido alcohólico y valor, dos criterios objetivos que han sido ampliamente aceptados como bases para la imposición. En opinión de Chile, los criterios objetivos pueden conducir a una imposición que, según otras posibles maneras de medir, no resulte idéntica; por ejemplo, un sistema de impuestos específicos conduce a una tributación más elevada de las mercancías de bajo precio, medida en términos *ad valorem*, así como a la distorsión de las relaciones entre los precios. No obstante, a juicio de Chile, el artículo III del GATT no prohíbe un impuesto o reglamentación por la sola razón de que, como resultado de la aplicación de criterios objetivos, algunos, o incluso muchos, productos importados reciban, de acuerdo con ciertos modos de medir, un trato más desfavorable que algunos o muchos productos nacionales similares o competidores. Esta posición es sustentada por informes de grupos especiales anteriores, así como por el Órgano de Apelación en el asunto *Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas II*.

## 2. Principal argumento de las CE

4.269 **Las Comunidades Europeas sostienen** que, como lo ha confirmado el Órgano de Apelación en el asunto *Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas II*, no debe considerarse que dos productos competidores o sustituibles entre sí están "sujetos a un impuesto similar", en ningún caso en que la diferencia entre los impuestos aplicados a uno y otro sea superior al nivel *de minimis*.<sup>150</sup> Según el mismo informe, si la diferencia entre los impuestos es o no *de minimis* ha de determinarse caso por caso.<sup>151</sup>

b) Nuevo sistema chileno

4.272 **Las Comunidades Europeas afirman** que el Órgano de Apelación examinó una situación similar en el asunto *Canadá - Publicaciones*. Una de las medidas controvertidas en ese asunto consistía en la aplicación por el Canadá de un impuesto especial de consumo a las publicaciones

4.276 Las Comunidades Europeas aducen además que de los informes de los dos Grupos Especiales que se ocuparon de los asuntos *Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas I y II*<sup>154</sup>, parece desprenderse que la aplicación de impuestos específicos a las bebidas alcohólicas según su contenido de alcohol no constituye la aplicación de un impuesto no "similar" a los efectos del párrafo 2 del artículo III, siempre que el tipo impositivo por grado de alcohol sea el mismo, con independencia de la bebida en que ese alcohol se encuentre. Ello se funda en la consideración de que tales impuestos no son tanto impuestos sobre las propias bebidas alcohólicas como sobre su principal ingrediente común: el alcohol que ellas contienen.

4.277 Las Comunidades Europeas citan el informe del Grupo Especial que se ocupó del asunto *Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas I*, en el que se declaró que:

[N]o debía entenderse que esa categórica formulación [de la primera frase del párrafo 2 del artículo III] significaba necesariamente que jamás podían darse circunstancias en que un trato tributario diferente para los "productos similares" fuese compatible con el Acuerdo General. El Grupo Especial observó, por ejemplo, que el apartado a) del párrafo 2 del artículo III [sic] del Acuerdo General permitía percibir impuestos no discriminatorios sobre "una mercancía que haya servido, en todo o en parte, para fabricar el producto importado", y que un impuesto no discriminatorio de esa clase sobre los alcoholes, aplicado a bebidas alcohólicas similares con un contenido de alcohol diferente, podía traducirse en la aplicación de tipos impositivos diferentes a productos similares.<sup>155</sup>

4.278 Las Comunidades Europeas sostienen seguidamente que, no obstante, la actual diferencia está relacionada con un sistema impositivo totalmente distinto. En primer lugar, el ILA es un impuesto *ad valorem* y no un impuesto específico. Además, aunque los tipos aplicables varían según el contenido de alcohol, el ILA se calcula sobre el valor de la bebida, que no está directamente relacionado con el valor del contenido de alcohol. Por tales razones, a diferencia de los impuestos específicos examinados en los informes de los dos Grupos Especiales que se ocuparon de los asuntos *Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas I y II*, el ILA no puede caracterizarse como un impuesto sobre el contenido de alcohol.

### 3. Chile - Argumento basado en la aplicación de "criterios objetivos"

4.279 **Chile responde** que no existen precedentes para declarar incompatible con el GATT de 1994 un sistema de imposición que no establece discriminaciones basadas en el país de origen y que emplea criterios estrictamente objetivos para cualquier diferenciación entre los impuestos. Ciertamente, los mismos Grupos Especiales que condenaron el sistema japonés -e incluso las propias Comunidades Europeas al argumentar en esos asuntos- observaron que las distinciones basadas en criterios objetivos y neutrales son admisibles con arreglo al párrafo 2 del artículo III.

4.280 Chile afirma también que el artículo III no prohíbe un impuesto o reglamento por la mera razón de que, como resultado de la aplicación de criterios objetivos, algunos, o incluso muchos, productos importados sean objeto, según algunas maneras de medir, de un trato más desfavorable que algunos o muchos productos nacionales similares o competidores. Ello resulta claramente de los

---

<sup>154</sup> Las Comunidades Europeas señalan que los impuestos aplicados por el Japón en ese caso estaban expresados en términos de una cierta cantidad de yen por litro de bebida. Esa cantidad variaba de acuerdo con la graduación alcohólica (pero no proporcionalmente a ella).

<sup>155</sup> Informe del Grupo Especial que se ocupó del asunto *Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas I*, *supra*, apartado d) del párrafo 5.9.

antecedentes de la redacción del artículo III. En las últimas fases de la labor de redacción de lo que pasó después a ser el artículo III del GATT, el Subcomité de negociación responsable de ese artículo informó lo siguiente:

El Subcomité convino en que con arreglo a las disposiciones del artículo 18 [artículo III del GATT], se permitirían reglamentaciones e impuestos que, aunque quizás tuvieran el efecto de ayudar a la producción de un producto nacional determinado (por ejemplo, mantequilla) estuviesen dirigidos tanto contra la producción nacional de otro producto (por ejemplo, oleomargarina nacional) del que exista una producción nacional considerable, como contra las importaciones (por ejemplo, de oleomargarina extranjera).<sup>156</sup>

4.281 A juicio de Chile, la lógica de este entendimiento unánime entre los negociadores es irrefutable. Todos los Miembros de la OMC introducen distinciones impositivas y reglamentarias que tienen efectos desiguales, según algunos modos de medir, sobre productos que podrían considerarse similares, directamente competidores o directamente sustituibles entre sí, en el sentido del artículo III. A veces tales distinciones significaran que muchos productos nacionales estarán gravados o reglamentados, según algunas maneras de medir, de manera más favorable que muchos productos importados similares o competidores. Pero ello no constituye una infracción al artículo III, cuando los criterios en que se basan las distinciones son objetivos y neutrales.

4.282 Chile aduce también que grupos especiales anteriores han admitido repetidamente estos argumentos, señalando asimismo que el artículo III no está destinado a utilizarse como un instrumento de armonización de los sistemas impositivos de los Miembros de la OMC<sup>157</sup>, y que éstos conservan una libertad casi total en lo que se refiere a las políticas internas que no distinguen según el origen o el destino de las mercancías.<sup>158</sup> En el asunto *Estados Unidos - Medidas que afectan a las bebidas alcohólicas y derivadas de la malta*, el Grupo Especial señaló lo siguiente:

El artículo III no tiene por objeto armonizar los impuestos y reglamentaciones internos de las partes contratantes, que son diferentes en los distintos países.<sup>159</sup>

4.283 Chile aduce además que en el asunto *Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas I*, el Grupo Especial afirmó este principio con respecto al párrafo 2 del artículo III, al señalar que ese artículo "sólo prohibía los impuestos discriminatorios o protectores sobre los productos importados, pero no el uso de métodos fiscales diferentes [...]".<sup>160</sup> El Grupo Especial manifestó más adelante que

---

<sup>156</sup> Reports of the Committees and Principal Sub-Committees, ICITO 1/8, 64 (Ginebra, septiembre de 1948).

<sup>157</sup> Véase el informe del Grupo Especial que se ocupó del asunto *Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas I, supra*.

<sup>158</sup> Informe del Grupo Especial que se ocupó del asunto *Estados Unidos - Medidas que afectan a las bebidas alcohólicas y derivadas de la malta* (llamado en adelante en el presente documento "*Estados Unidos - Bebidas derivadas de la malta*"), IBDD 39S/242, párrafo 5.25. Informe del Grupo Especial que se ocupó del asunto *Estados Unidos - Impuestos sobre los automóviles*, 33 I.L.M.1397 (1994), párrafo 3.108.

<sup>159</sup> Informe del Grupo Especial que se ocupó del asunto *Estados Unidos - Bebidas derivadas de la malta*, párrafo 5.71.

<sup>160</sup> Informe del Grupo Especial que se ocupó del asunto *Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas I, supra*, apartado b) del párrafo 5.9.

"el párrafo 2 del artículo III no prescribía la utilización de un determinado método o sistema de tributación [...]".<sup>161</sup> En el asunto



determinar si la categoría, en su totalidad, está sujeta a un impuesto superior al aplicable a la categoría correspondiente de productos nacionales. La respuesta sería negativa si las variaciones proporcionales de la tributación en función de, por ejemplo, el contenido alcohólico fueran equivalentes y se aplicaran uniformemente a esa categoría de productos similares, tanto nacionales como importados.<sup>166</sup>

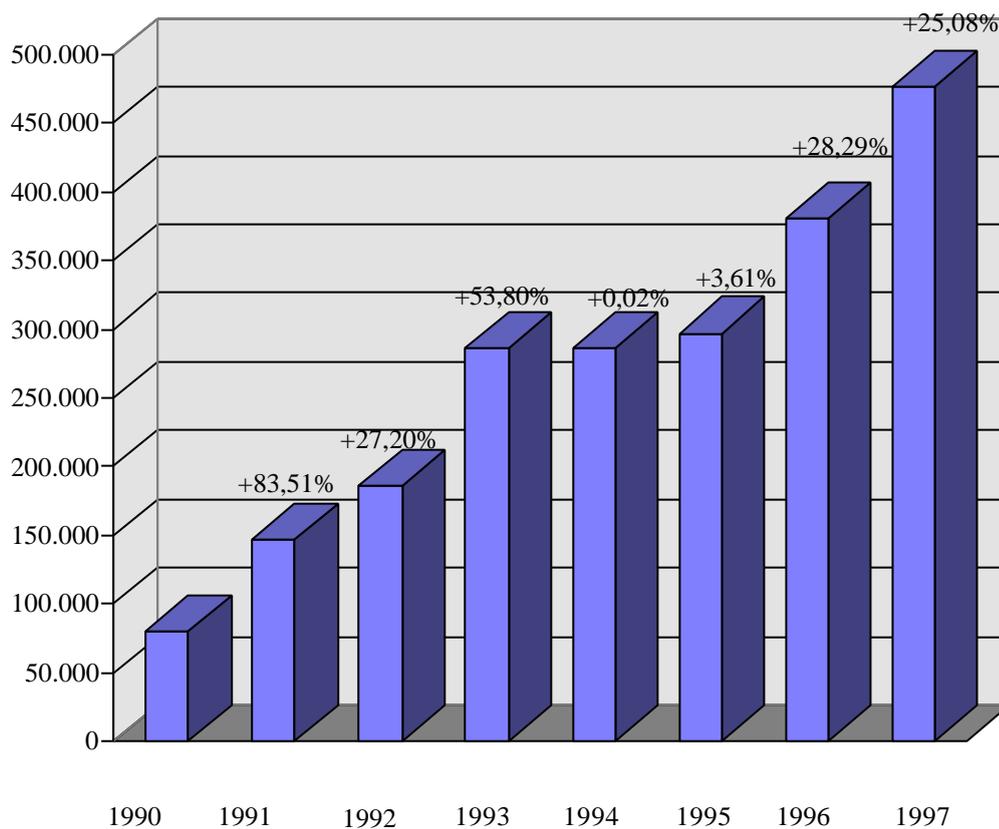
4.292 Chile señala además que el Tribunal de Justicia Europeo ("TJE"), ha expresado opiniones similares. En el asunto 170/78, *Comisión c. Reino Unido*, 1983 ECR 2265, el TJE observó que:

[L]a Comisión ha recomendado que los aguardientes se graven a un tipo de derechos superior al aplicado a los vinos licorosos, según su graduación alcohólica. Parece, por tanto, haber aceptado que existen razones sociales para aplicar un tipo de tributación relativamente más elevado a las bebidas de mayor contenido alcohólico.

Gráfico 3

**Volúmenes y tasas de crecimiento de las ventas de pisco de calidades superiores  
(Pisco de 40° a 46°)**

Mercado Cajas 40° a 46°



4.295 Chile también presenta cuadros que proporcionan la mejor información disponible relativa a la producción y venta de distintos tipos de destilados en Chile.<sup>167</sup>

4.296 Chile llega así a la conclusión de que, en cualquier supuesto, cuando se aplican criterios





favorecida con respecto a la cuestión a que se refiere el párrafo 2 del artículo III) probablemente no tendría éxito, ya que el criterio fiscal es objetivo, incluso si sus efectos son desfavorables para los productos de bajo precio.

4.305 Chile aduce asimismo que es inconcebible que los Miembros de la OMC, en particular aquellos que son países en desarrollo, piensan o piensan que, al incorporarse a la Organización, y aceptar por tanto las obligaciones emanadas del párrafo 2 del artículo III, estaban renunciando al derecho de utilizar instrumentos de política fiscal tales como los impuestos de lujo o la aplicación de exenciones o de impuestos reducidos a mercancías adquiridas principalmente por los consumidores de menores recursos, aunque tales políticas condujesen a la aplicación a muchas importaciones de impuestos más elevados que los aplicados a muchos productos similares o directamente competidores.

4.306 **Las Comunidades Europeas responden** que la defensa de Chile en este asunto se basa en el

4.311 Como otra posibilidad, las Comunidades Europeas piden al Grupo Especial que examine la hipótesis de que un país productor de vodka (por ejemplo, Finlandia) estableciese un impuesto basado en el grado de densidad óptica (es decir, en el color de la bebida), que condujese a la aplicación de un impuesto del 1.000 por ciento sobre los "aguardientes oscuros" y del 1 por ciento sobre los "aguardientes blancos". ¿Se trataría de una distinción impositiva "neutral" tan sólo porque estaría basada en una característica "objetiva"?

4.312 Las Comunidades Europeas aducen que el propio Chile ha concedido tácitamente que la "neutralidad" de la distinción impositiva no puede presumirse *a priori*. De hecho, en su examen del segundo elemento del párrafo 2 del artículo III, Chile intenta demostrar por qué el nuevo sistema chileno es en realidad "neutral". No obstante, si la neutralidad de una distinción impositiva debe determinarse ya como parte del segundo elemento, el tercer elemento de la segunda frase del párrafo 2



4.322 Las Comunidades Europeas también rechazan la invocación que hace Chile, como autoridad en la que apoya su afirmación absolutamente general de que las distinciones fiscales basadas en diferencias en el contenido de alcohol nunca constituyen una tributación "no similar", de un pasaje algo oscuro del informe del Grupo Especial que se ocupó del asunto *Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas I*, que reza:

El Grupo Especial no había podido constatar que las diferencias en cuanto a la aplicabilidad y a los umbrales no imposables de los impuestos *ad valorem* se basasen en las correspondientes diferencias objetivas entre los productos (por ejemplo, su respectivo contenido de alcohol) y formasen parte de un sistema general de tributación interior aplicado por igual y con neutralidad comercial a todas las bebidas alcohólicas similares o directamente competidoras (por ejemplo, "impuestos sobre el alcohol" aplicados por igual a todas las bebidas alcohólicas).<sup>174</sup>

4.323 Las Comunidades Europeas sostienen, por el contrario, que el pasaje citado es inadecuado por diversas razones. Explican, en primer lugar, que éste se refiere a la interpretación de la primera frase del párrafo 2 del artículo III, disposición que tiene un alcance y una estructura diferentes. El criterio establecido por el Grupo Especial es superfluo en el contexto de la segunda frase del referido párrafo, dado que las distinciones fiscales entre "productos directamente competidores o directamente sustituibles entre sí" son siempre admisibles, a condición de que no se apliquen "de manera que se proteja la producción nacional".

4.324 Las Comunidades Europeas manifiestan seguidamente que, en segundo lugar, el significado del pasaje es notablemente ambiguo. La lectura que hace Chile resulta contradicha por varios otros pasajes del mismo informe, en los que el Grupo Especial afirmó muy claramente que las distinciones fiscales entre bebidas alcohólicas "similares" con diferente contenido de alcohol pueden ser compatibles con la primera frase del párrafo 2 del artículo III, en la medida en que puedan explicarse como un impuesto no discriminatorio sobre el contenido de alcohol:

El Grupo Especial no había podido constatar que esos diferenciales impositivos correspondiesen a diferencias objetivas entre las diversas bebidas alcohólicas destiladas y que pudiesen, por ejemplo, explicarse como un gravamen no discriminatorio sobre el respectivo contenido de alcohol.<sup>175</sup>

El texto del párrafo 2 del artículo III indicaba claramente que las bebidas alcohólicas importadas eran productos que "no estarán sujetos [...] a impuestos [...] interiores [...] superiores a los aplicados [...] a los productos nacionales similares". El punto de vista del Grupo Especial era que no debía entenderse que esa categórica formulación significaba necesariamente que jamás podían darse circunstancias en que un trato tributario diferente para los "productos similares" fuese compatible con el Acuerdo General. El Grupo Especial observó, por ejemplo, que el apartado a) del párrafo 2 del artículo III del Acuerdo General permitía percibir impuestos no discriminatorios sobre "una mercancía que haya servido, en todo o en parte, para fabricar el producto importado", y que un impuesto no discriminatorio de esa clase sobre los alcoholes,

---

<sup>174</sup> Informe del Grupo Especial que se ocupó del asunto *Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas I*, *supra*, apartado b) del párrafo 5.9.

<sup>175</sup> *Ibid.*, apartado a) del párrafo 5.9.

aplicado a bebidas alcohólicas similares con un contenido de alcohol diferente, podía traducirse en la aplicación de tipos impositivos diferentes a productos similares.<sup>176</sup>

4.325 Las Comunidades Europeas aducen, por último, que la interpretación de Chile es incompatible con las constataciones efectuadas en el asunto *Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas II*, en el que el Órgano de Apelación confirmó que el "objeto y efecto" de una distinción fiscal es indiferente a los efectos de la primera frase del párrafo 2 del artículo III.<sup>177</sup>

4.326 Además, las Comunidades Europeas sostienen que la declaración formulada por las Comunidades Europeas en el asunto *Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas II* que Chile

4.326 Además, las Comunidades Europeas sostienen que la declaración formulada por las Comunidades Europeas en el asunto *Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas II* que Chile



*Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas II.*<sup>182</sup> El Órgano de Apelación confirmó ese rechazo en el asunto *CE - Régimen para la importación, venta y distribución de bananos.*<sup>183</sup>

4.333 Además, las Comunidades Europeas aducen que incluso con arreglo al método del "objeto y efecto", el mero hecho de que una distinción fiscal se base en un criterio "objetivo" no es suficiente por sí mismo para excluir la aplicación del párrafo 2 del artículo III. En el asunto *Estados Unidos - Impuestos sobre los automóviles*, el Grupo Especial examinó si en el caso la distinción fiscal tenía el "propósito" y el "efecto" de proteger la producción nacional. A juicio de las Comunidades Europeas, la estrategia de Chile en el asunto en examen es, sin embargo, impedir que el Grupo Especial realice ese tipo de análisis arguyendo que, dado que los productos "están sujetos a un impuesto similar", no es menester que el Grupo Especial examine lo relativo al tercer elemento de la segunda frase del párrafo 2 del artículo III.

#### **4. Alcance de los asuntos Japón/Corea - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas**

4.334 **Chile expresa su desacuerdo** con la evidente determinación de la CE de presentar el nuevo sistema chileno como una réplica de los sistemas impositivos del Japón y de Corea que Grupos Especiales anteriores hallaron incompatibles con la segunda frase del párrafo 2 del artículo III. El nuevo sistema chileno es fundamentalmente diferente de los sistemas fiscales aplicados por el Japón y Corea a las bebidas alcohólicas, los que discriminaban, ambos, sobre la base del tipo de aguardiente destilado y que favorecían, ambos, un tipo que para todos los efectos prácticos era y sólo podía ser de origen nacional. El nuevo sistema chileno, por el contrario, no distingue según el tipo de aguardiente destilado, sino que aplica una escala impositiva **idéntica**, que grava con un impuesto *ad valorem* **idéntico** que depende del grado de contenido alcohólico a todos los aguardientes destilados (no están incluidos la cerveza ni el vino) con independencia de su tipo y de si son importados o nacionales. Resulta irónico que las Comunidades Europeas pidan al Grupo Especial que condene el sistema chileno analizando ese sistema a la luz de sus efectos sobre un sistema de clasificación subjetivo (es decir, el tipo de bebida) que Chile abandonó expresamente como método de clasificación fiscal al aprobar su Ley N° 19.534.

4.335 Chile sostiene que el esfuerzo de las CE por envolver este asunto en el manto de las impugnaciones, formuladas con éxito, de los sistemas coreano y japonés, fracasa porque aquéllas pretenden desconocer diferencias fundamentales entre los asuntos y los sistemas. El Grupo Especial debe rechazar la pretensión injusta e infundada de las CE de extender de manera forzada el alcance de decisiones anteriores, de un modo que no responde a los términos, la práctica, o la intención del párrafo 2 del artículo III.

4.336 Chile explica que, aunque existen muchas diferencias entre los asuntos japonés y coreano y el asunto examinado que lo afecta, la diferencia más fundamental consiste en que los sistemas impugnados en los dos primeros gravaban los aguardientes destilados según su tipo, mientras que el nuevo sistema chileno grava todos los tipos de manera idéntica, según su contenido de alcohol y su valor.

4.337 Chile sostiene que las Comunidades Europeas tratan de eludir esta distinción haciendo caso omiso de ella. Así, comienzan su exposición con un largo argumento acerca de si los diferentes aguardientes destilados son directamente competidores o sustituibles entre sí. Esa cuestión era de

---

<sup>182</sup> Informe del Órgano de Apelación en el asunto *Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas II*, *supra*, páginas 19 a 28.

<sup>183</sup> Informe del Órgano de Apelación en el asunto *Comunidades Europeas - Régimen para la importación, venta y distribución de bananos*, *supra*, párrafo 241.



basada en los tipos de aguardientes destilados, y por tanto que las distinciones que de hecho tienen repercusiones diferentes sobre tipos diferentes son también incompatibles con el párrafo 2 del artículo III, o por lo menos así deben considerarse.

4.342 Chile destaca que, además del hecho de que nada en los asuntos del Japón o de Corea obliga a esa ulterior extensión de lo declarado en los mismos, existen muy considerables diferencias jurídicas, lógicas y prácticas entre sistemas como los del Japón y Corea, que instituyen una distinción basada en un concepto subjetivo y cualitativo tal como el "tipo" de producto, y sistemas basados en criterios objetivos aplicados por igual a todos los productos que son directamente competidores o directamente sustituibles entre sí, con independencia de su tipo. En opinión de Chile, las Comunidades Europeas tratan de impartir al sistema chileno, que tiene una base objetiva, un aura de subjetividad, analizando el nuevo sistema chileno sobre la base de sus efectos sobre diferentes tipos subjetivos de productos. Seguidamente, pretendiendo desconocer u olvidar hechos que las contradicen -la cantidad considerable y creciente de pisco y de otros productos que estarán sujetos a impuestos elevados y el comercio internacional real y potencial en productos sujetos a impuestos bajos- las Comunidades Europeas afirman que la discriminación de hecho por tipo que pretenden advertir constituye a su vez una discriminación de hecho basada en la nacionalidad. Si se aceptase esta teoría sin precedentes, todo lo que se necesitaría para constatar que se infringe el párrafo 2 del artículo III sería hacer aparecer el sistema de clasificación subjetivo apropiado para dar validez a una argumentación basada en los efectos diferenciales de un sistema fiscal objetivo. Ni siquiera afectaría a ese análisis el hecho de que el tipo de producto gravado con impuestos superiores se produjese en cantidades considerables en el país que los tuviese establecidos, al mismo tiempo que se importaba, dado que ese hecho estaba presente en el asunto del Japón, pero no influyó en la decisión del Órgano de Apelación.

4.343 Chile aduce que muchas de las afirmaciones de las Comunidades Europeas son totalmente inexactas, dado que el nuevo sistema de tributación chileno para las bebidas alcohólicas se basa en un criterio objetivo y que el impuesto pagado por cada producto se basa en dos factores: el contenido de alcohol y el precio (tributación *ad valorem*) del producto, con independencia de su tipo, origen y etiquetado.

4.344 En opinión de Chile, las Comunidades Europeas confunden la cuestión cuando afirman que el sistema está concebido de manera tal que el pisco, que tiene menor contenido alcohólico, tribute menos, mientras que otros productos importados tributen más. La verdad, y la descripción correcta y justa del nuevo sistema chileno, es que se trata de un sistema concebido de modo tal que el pisco que tiene bajo contenido de alcohol, así como todos los demás aguardientes nacionales e importados de bajo contenido alcohólico, estarán sujetos a tipos impositivos más bajos, mientras que el pisco con elevado contenido alcohólico, así como todos los demás aguardientes nacionales o importados de contenido alcohólico elevado, estarán sujetos a tipos impositivos más altos. Por consiguiente, el tipo impositivo más alto o más bajo está determinado únicamente por el contenido de alcohol del producto, y no por su origen como parecen afirmar las Comunidades Europeas. En cualquier sistema basado en este principio (es decir, el de gravar sobre la base del contenido de alcohol), el resultado será que aquellos productos con menos alcohol estarán sujetos también a un impuesto relativamente más bajo.

4.345 Con respecto al componente *ad valorem* del nuevo sistema, Chile explica que ha optado por mantenerlo, debido a que en una economía tan abierta como la de ese país deben preservarse los factores de la competencia, tales como las relaciones entre los precios de los productos. El sistema de tributación *ad valorem* no altera este atributo de la competitividad de los productos (es decir, las relaciones de precios), a diferencia de aquellos en los que se determina un valor absoluto según el contenido de alcohol, que introducen así cierto grado de distorsión, sesgada en favor de los productos de precios más altos, ya que el impuesto constituye una proporción menor de su precio final.

	°	40°	43°	43°	VSOP	Fundador	Carlos I
España							
Gran Bretaña	11,37	13,00	13,97	13,97	13,00	12,35	13,00
Francia	6,34	7,05	7,47	7,47	7,05	6,76	7,05
Alemania	5,60	6,40	6,88	6,88	6,40	6,08	6,40

Cuadro 29<sup>187</sup>

Impuesto específico sobre las bebidas alcohólicas en algunos Estados miembros de las CE medido en términos proporcionales <i>ad valorem</i> (porcentajes)							
Estados miembros	Pisco	Pisco	Whisky	Whisky*	Cognac*	Brandy*	
	35°	40°	43°	43°	VSOP	Fundador	Carlos I
España	92,9	78,1	57,3	29,8	9,6	37,4	13,4

4.348 A juicio de Chile, esto demuestra que el impuesto específico sobre las bebidas alcohólicas aplicado en los referidos Estados miembros de las CE es relativamente más elevado en el caso de las bebidas alcohólicas de contenido alcohólico más bajo. Chile aclara que no está pidiendo al Grupo Especial que examine una nueva reclamación, sino que su propósito es demostrar que sistemas neutrales y objetivos pueden tener los efectos desproporcionados que se advierten en los cuadros, sin infringir el artículo III.

4.349 Además, Chile observa que las Comunidades Europeas se quejan de que el nuevo sistema chileno se base tanto en el contenido de alcohol como en el valor, y lo califican de híbrido. La queja real de las CE a este respecto parece consistir en la pretensión de que Chile copie los sistemas de los Estados miembros de las CE, que aplican un impuesto específico por grado de alcohol. Una vez más, Chile señala que los impuestos *ad valorem* gozan desde hace largo tiempo de la aprobación de la OMC y de los economistas, mientras que es mucho más probable que los impuestos específicos distorsionen la competencia. Además, no hay ningún elemento del artículo III que prohíba la aplicación de los dos criterios objetivos, que conjuntamente también sirven al propósito de hacer al nuevo sistema chileno considerablemente más progresivo que si se aplicase un tipo uniforme *ad valorem* o, lo que es peor, el sistema de impuestos específicos de las CE, que sería mucho más regresivo.

4.350 **Las Comunidades Europeas responden** que Chile insiste en que su nuevo sistema es diferente del sistema fiscal japonés y del sistema fiscal coreano, pero que, en realidad, las diferencias son sólo superficiales.

4.351 En respuesta a la afirmación de Chile de que el nuevo sistema chileno no distingue según "el tipo", las Comunidades Europeas señalan que un ardid tan antiguo como el proteccionismo consiste en basar las distinciones reglamentarias en características de los productos que distinguen indirectamente entre los productos nacionales y los importados. El sistema de Chile es ligeramente más refinado que el japonés o el coreano, pero no menos protector, tanto en su propósito como en su efecto.

4.352 Las Comunidades Europeas afirman que los umbrales de contenido de alcohol elegidos por Chile ponen de manifiesto que el nuevo sistema chileno ha sido concebido de manera tal que reproduzca los efectos de las distinciones impositivas expresas entre los "tipos" que hacía el sistema antiguo. El contenido mínimo de alcohol de la mayoría de los aguardientes importados es de 40°, mientras que 35° es el contenido de alcohol más común del *pisco especial*, que juntamente con el *pisco tradicional*

ni uno ni otro era un producto "intrínsecamente" nacional. Por ejemplo, en 1995, las importaciones de shochu representaron el 2,4 por ciento de las ventas de esa bebida en el Japón.<sup>188</sup> Frente a ello, las importaciones efectuadas por Chile en 1996 de licores de baja graduación (los únicos productos importados que gozarán en la práctica del tipo impositivo más bajo) representaron menos del 0,4 por ciento de las ventas nacionales de destilados con un contenido mínimo de alcohol del 35 por ciento o menos, según puede verse en el cuadro 19 anterior. Así pues, el nuevo sistema chileno, medido por las propias pautas de Chile, es más protector que el sistema japonés.

4.355 Las Comunidades Europeas sostienen que la estrategia de Chile en este asunto consiste en desviar la atención del Grupo Especial del examen de su propio sistema fiscal. Chile intenta hacerlo centrando la controversia en otros sistemas fiscales (tanto reales como hipotéticos), que son fundamentalmente diferentes del nuevo sistema chileno. Con el mismo objeto, Chile trata de centrar el debate en cierto número de diferencias superficiales entre este asunto y otros anteriores.

## 5. Argumento de la "proporcionalidad directa"

4.356 **Las Comunidades Europeas señalan asimismo** que en los informes de los dos Grupos Especiales que se ocuparon de los asuntos *Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas I y II*, se sostiene la opinión de que la aplicación de impuestos específicos en proporción directa al contenido de alcohol de cada tipo de aguardiente destilado no implica que los aguardientes no estén sujetos a impuestos similares. El razonamiento en que ello se basa es que, en un sistema tributario de esa naturaleza, el producto gravado no es el aguardiente, sino el alcohol contenido en la bebida. Por ejemplo, las Comunidades Europeas aplican un impuesto específico uniforme por hectolitro de alcohol puro a todos los productos que contienen alcohol etílico, entre ellos los aguardientes destilados comprendidos en la partida 2208 del SA.<sup>189</sup>

4.357 Las Comunidades Europeas sostienen que este razonamiento no se aplica en el asunto que ahora se examina. La medida aplicada por Chile es un impuesto *ad valorem* sobre el valor de la bebida en su totalidad, y no sobre el valor del contenido de alcohol. Además, el valor de la bebida no está directamente relacionado con el del contenido alcohólico. Así pues, la medida de Chile no puede caracterizarse como un impuesto sobre el contenido de alcohol. Por tal razón, las Comunidades Europeas consideran que, a fin de determinar si el pisco y los demás aguardientes "están sujetos a un impuesto similar", el Grupo Especial debe comparar los tipos por botella de cada aguardiente, y no los tipos por grado de alcohol.

4.358 Las Comunidades Europeas sostienen que, en cualquier supuesto, han demostrado que el pisco y los demás aguardientes "no están sujetos a un impuesto similar" cuando se comparan los tipos por grado de alcohol. Concretamente, cada grado de alcohol contenido en una botella de whisky, gin, ron, vodka o tequila se grava a un tipo que es más del 50 por ciento superior al aplicado a cada grado contenido en una botella de *pisco especial*.

4.359 Las Comunidades Europeas señalan que Chile ha reconocido que los tipos por grado de alcohol varían de un aguardiente a otro, pero que ese país pretende que la falta de proporcionalidad entre las diferencias de tributación y las diferencias de contenido alcohólico no implica que las

diferencia en el contenido de alcohol, por pequeña que sea, entre dos aguardientes, ninguna diferencia tributaria concebible que un Miembro pueda estimar oportuno aplicar puede llevar a la conclusión de que esos aguardientes "no estén sujetos a un impuesto similar".

4.360 A juicio de las Comunidades Europeas, la posición de Chile es insostenible desde el punto de vista lógico. Si el producto gravado es la bebida alcohólica, deben compararse los tipos por unidad de volumen de la bebida, con independencia de su contenido de alcohol. En cambio, si el producto gravado es el contenido de alcohol, la comparación debe hacerse entre los tipos por unidad de volumen de alcohol, con independencia de la bebida en que esté contenida.

4.361 Las Comunidades Europeas señalan que, en cualquier caso, en el ILA enmendado, como se muestra en el cuadro 30, el tipo impositivo por grado de alcohol no es uniforme, sino que varía de un producto a otro. Cada grado de alcohol en el whisky, el gin, el vodka, el ron y la tequila se grava al 1,175 por ciento, mientras que cada grado de alcohol en el pisco de 35° se grava a sólo el 0,771 por ciento. Así pues, el pisco y los principales tipos de aguardientes importados no "están sujetos a un impuesto similar" incluso si la comparación se efectúa sobre la base de su contenido de alcohol.

Cuadro 30<sup>190</sup>

<b>Contenido de alcohol</b>	<b>Tipo <i>ad valorem</i></b>	<b>Puntos porcentuales por grado de alcohol</b>
15°	27%	1,8%
20°	27%	1,35%
25°	27%	1,08%
30°	27%	0,9%
35°	27%	0,771%
38°	39%	1,026%
40°	47%	1,175%
43°	47%	1,093%

4.362 Las Comunidades Europeas señalan también que si el tipo por grado de alcohol fuese el mismo para todos los aguardientes y correspondiese al aplicado actualmente al pisco de 35°, los tipos *ad valorem* resultantes serían los siguientes:

<sup>190</sup> Primera comunicación de las CE, cuadro 21.

Cuadro 31<sup>191</sup>

<b>Contenido de alcohol</b>	<b>Tipo <i>ad valorem</i> actual</b>	<b>Tipo <i>ad valorem</i> si el tipo por grado de alcohol fuera del 0,771%</b>
15°	27%	11,57%
20°	27%	15,42%
25°	27%	19,28%
30°	27%	23,13%
35°	27%	27,00%
38°	39%	29,30%
40°	47%	320.2i34Ipil0c Tw ( 34 /F1 11. ) Tj 0 0

4.366 Chile señala que las Comunidades Europeas parecen indicar que las decisiones adoptadas en los asuntos *Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas I y II* apoyan su tesis de que los impuestos en los que se emplea como pauta el contenido de alcohol deben fijarse a tipos directamente proporcionales a la graduación alcohólica a fin de no constituir una tributación no similar. En realidad, en los referidos asuntos, los Grupos Especiales no decidieron ese punto. Manifestaron sólo que la tributación debía basarse en criterios objetivos, y que el Japón no podía utilizar una escala diferente de tributación basada en el alcohol para tipos diferentes de bebidas alcohólicas directamente competidoras o directamente sustituibles entre sí, pero no que los impuestos debían ser directamente proporcionales a la graduación alcohólica.

4.367 Chile sostiene que nunca se ha interpretado que el párrafo 2 del artículo III del GATT prescriba esa regla de proporcionalidad directa. Como ya ha señalado anteriormente, los sistemas japoneses fueron criticados por establecer escalas impositivas considerablemente diferentes para diferentes tipos de aguardientes destilados que los Grupos Especiales estimaron similares, directamente competidores o directamente sustituibles entre sí. Los Grupos Especiales no criticaron, sin embargo, la falta de proporcionalidad directa con el contenido de la bebida alcohólica.

4.368 **Las Comunidades Europeas responden** que, contrariamente a las alegaciones de Chile de que esta cuestión no ha sido decidida por grupos especiales anteriores, la posición que sostiene ese país ha sido refutada en las constataciones de los dos Grupos Especiales que se ocuparon de los asuntos *Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas I y II*. El informe del segundo Grupo Especial es particularmente claro a este respecto. En ese informe, el Grupo Especial funda su conclusión de que el whisky y el shochu no estaban "sujetos a un impuesto similar" en el hecho de que el tipo impositivo por grado de alcohol aplicado al whisky de 40° era superior al tipo impositivo por grado de alcohol aplicado al shochu de 25°. <sup>193</sup> Esta comparación habría carecido totalmente de pertinencia si, como pretende Chile, las diferencias de contenido de alcohol pudiesen justificar diferencias no proporcionales en la tributación. Si la posición de Chile fuese correcta, el Grupo Especial sólo podía haber llegado a la conclusión de que el shochu y el whisky "no estaban sujetos a un impuesto similar", comparando el tipo impositivo por grado de alcohol aplicado por el Japón al whisky de 40° con el aplicado al shochu de 40°, lo que el Grupo Especial no consideró necesario hacer. <sup>194</sup> Las Comunidades Europeas sostienen que, de manera análoga, el Grupo Especial llegó a la conclusión de que se aplicaban al vodka "impuestos superiores" a los aplicados al shochu, comparando el tipo por grado de alcohol aplicado al vodka de 38° con el tipo por grado de alcohol aplicado al shochu de 25°, y no con el tipo por grado de alcohol aplicado al shochu de 38°. <sup>195</sup>

4.369 **Chile responde a su vez** que ha de tenerse también presente que la aplicación de una regla de proporcionalidad directa no sólo carece de precedentes y no está justificada con arreglo a los claros términos del párrafo 2 del artículo III, sino que tampoco sirve a ningún propósito válido de política que no se satisfaga exigiendo simplemente pautas objetivas. Una gran ventaja que representa para el comercio internacional la existencia de normas objetivas tales como el criterio de la graduación alcohólica del nuevo sistema chileno, consiste en que los productores nacionales y extranjeros están

---

<sup>193</sup> Las Comunidades Europeas señalan que con arreglo a la Ley del Impuesto sobre las Bebidas Alcohólicas del Japón, el tipo impositivo variaba dentro de cada una de las cuatro categorías fiscales ("shochu", "whisky/brandy", "aguardientes" y "licores") según el contenido de alcohol. Por ejemplo, el tipo impositivo aplicable al shochu B de 25° era de 102.100 yen por kilolitro y el aplicable al shochu B de 40°, de 284.100 yen por kilolitro. El shochu se produce dentro de la gama de 20° a 45°, pero la graduación más usual es de 25°.

<sup>194</sup> Informe del Grupo Especial que se ocupó del asunto *Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas II*, *supra*, párrafos 6.33 y 2.3.

<sup>195</sup> *Ibid.*, párrafos 6.24 y 2.3.



Cuadro 32<sup>197</sup>

Impuesto por grado de alcohol en el supuesto de un tipo uniforme del 30 por ciento *ad valorem*

Contenido de alcohol	Impuesto por grado de alcohol
25°	1,20%
30°	1,00%
35°	0,86%
40°	0,75%
45°	0,67%

4.375 Chile sostiene que ese criterio de proporcionalidad invalidaría los impuestos de lujo que gravan más fuertemente los productos suntuarios, o más ligeramente los productos de primera necesidad de bajo precio, dado que es improbable que tales impuestos sean directamente proporcionales, lo que sería contrario a su propia finalidad.

4.376 Chile declara que, aunque no se están debatiendo las prácticas de las CE, espera que la perspectiva más amplia del Grupo Especial lo llevará a rechazar la insistencia de las CE en un criterio de proporcionalidad y en los derechos específicos como la perspectiva preferible o única para el análisis destinado a determinar si se observa o no el artículo III del GATT de 1994.

4.377 Chile afirma que tanto el sistema de las CE como el sistema chileno dan un trato separado al vino y la cerveza. Chile grava el vino y la cerveza con impuestos relativamente más elevados, medidos según los grados de alcohol, y las Comunidades Europeas gravan el vino y la cerveza con impuestos más bajos por grado de alcohol.

4.378 Chile señala que, en otro esfuerzo por apuntalar su reclamación, las Comunidades Europeas han argumentado en varias oportunidades que en el asunto *Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas II* se dejó resuelta la cuestión de si puede haber aumentos no proporcionales de los impuestos sobre la base del contenido de alcohol. El sistema japonés gravaba al shochu y al whisky de acuerdo con dos escalas muy diferentes de impuestos específicos, lo que favorecía considerablemente al primero frente al segundo. Contra lo que pretenden de manera algo sorprendente las CE, el Grupo Especial no rechazó el sistema japonés debido a que introducía una distinción no proporcional entre los impuestos por grado de contenido de alcohol, sino debido a que la escala aplicable a los dos tipos diferentes de aguardientes era enteramente distinta, y ventajosa únicamente y en todos los sentidos para el shochu.

4.379 Chile sostiene además que es inconcebible que los Miembros de la OMC, en particular aquellos que son países en desarrollo, piensen o piensan que, al incorporarse a la Organización, y aceptar por tanto las obligaciones emanadas del párrafo 2 del artículo III, estaban renunciando al derecho de utilizar instrumentos de política fiscal tales como los impuestos de lujo o la aplicación de exenciones o de impuestos reducidos a mercancías adquiridas principalmente por los consumidores de menores recursos, aunque tales políticas condujesen a la aplicación a muchas importaciones de impuestos más elevados que los aplicados a muchos productos similares o directamente competidores.

<sup>197</sup> Declaración oral de Chile en la segunda reunión sustantiva, cuadro I.

4.380 A juicio de Chile, la clase de interpretación errónea propuesta por las Comunidades Europeas en este asunto crearía un mal precedente, no sólo para los asuntos relativos a las bebidas alcohólicas, sino también para otros asuntos en los cuales los países distingan, en la aplicación de sus impuestos interiores, sobre la base de criterios objetivos. Por ejemplo, prácticamente cualquier impuesto de lujo tendrá el efecto de gravar más los productos de elevado precio que los de bajo precio, e incluso de gravarlos proporcionalmente más. Para servirse de uno de los ejemplos mencionados en las preguntas formuladas por el Grupo Especial, no cabe duda de que un traje Boss puede ser tan sustituible por un traje vendido en una tienda de descuento, como el whisky escocés por el pisco corriente. El análisis de las CE conduciría así a prohibir el establecimiento de un impuesto de lujo sobre los trajes de elevado precio, si la mayor parte de los trajes gravados se importaran y existiera una producción nacional considerable de trajes no gravados. Una analogía aún más próxima sería la de una exención impositiva para el aceite comestible de bajo precio, lo que conduciría inevitablemente a que el aceite de oliva soportase un impuesto más elevado que, por ejemplo, el de palma o el de soya. Tal impuesto sería ilegal según el análisis del artículo III que efectúan las CE, y ninguna exención podría salvarlo.

4.381 Chile aduce además que, de manera análoga, los impuestos sobre la potencia o la cilindrada del motor, ambos comunes en Europa, también infringirían el artículo III si, como resultado de su aplicación, algunos tipos de vehículos importados fueran objeto de un trato menos favorable que algunos tipos de vehículos de producción principalmente nacional. Con arreglo a la teoría de las CE, los Estados Unidos y el Canadá tendrían reclamaciones fundadas contra los Estados miembros de las CE, dado que tales impuestos conducen a que tipos de vehículos que se importan estén más gravados que tipos de producción nacional.

4.382 Chile destaca que el nuevo sistema chileno no aplica expresamente impuestos según el contenido de alcohol. No obstante, ese género de discriminación con una base objetiva, como la discriminación por la potencia o la cilindrada del motor, o (en los sistemas de impuestos de lujo) el valor, no ha sido considerada una infracción al párrafo 2 del artículo III. De acuerdo con la lógica de las CE, sin embargo, si pudiera demostrarse, por ejemplo, que un impuesto basado en la cilindrada del motor condujese a gravar más los vehículos utilitarios deportivos que fuesen en gran medida importados, y gravar menos los automóviles pequeños de uso cotidiano que se produjesen en gran medida en el país, tal impuesto se tornaría incompatible con el párrafo 2 del artículo III por distinguir, en sus efectos, entre tipos de vehículos directamente competidores o directamente sustituibles entre sí.

4.383 Chile señala además que las Comunidades Europeas mismas no observan una regla de proporcionalidad directa para sus propias bebidas alcohólicas. Muchos Estados miembros de las CE aplican proporcionalmente impuestos mucho menores por grado de alcohol a la cerveza y al vino que a los aguardientes destilados. La Scotch Whisky Association muestra las siguientes discrepancias en los impuestos por grado de alcohol en diferentes Estados miembros de las Comunidades Europeas:

Cuadro 33<sup>198</sup>

**Proporcionalidad de los impuestos por grado de alcohol en diversos miembros de las Comunidades Europeas**

	<b>Austria</b>	<b>Bélgica</b>	<b>Dinamarca</b>	<b>Finlandia</b>	<b>Francia</b>
<b>Vino</b>	Nula	426	856	2.162	30
<b>Cerveza</b>	347	425	780	2.888	257
<b>Aguardientes</b>	723	1.651	3.674	5.097	1.440
	<b>Alemania</b>	<b>Grecia</b>	<b>Irlanda</b>	<b>Italia</b>	<b>Luxemburgo</b>
<b>Vino</b>	Nula	Nula	2.559	Nula	Nula

Nu

aguardientes "no están sujetos a un impuesto similar" en ellas. Del cuadro presentado por Chile resulta evidente que no lo están. Ello, no obstante, está lejos de constituir *per se* una infracción del párrafo 2 del artículo III, como parece indicar Chile. En primer lugar, habría que establecer que el vino, la cerveza y los aguardientes son productos "directamente competidores o directamente sustituibles entre sí", lo que puede resultar bastante difícil, en especial si se aplica el criterio estricto del propio Chile. Incluso en tal supuesto, aún sería necesario demostrar que las diferencias impositivas protegen la producción interna de las CE. Cabría sospechar que los exportadores de vino chileno que operan con gran éxito no suscribirían el argumento de que, al aplicar impuestos más gravosos al whisky que al vino, el Reino Unido protege su inexistente producción vinícola.

4.386 Las Comunidades Europeas advierten asimismo que, en apoyo de su alegación de que éstas han "reconocido" que la aplicación de impuestos que no varían en proporción al contenido de alcohol no constituye una tributación no similar, Chile hace la afirmación que se reproduce a continuación:

En el asunto 170/78, *Comisión c. Reino Unido*, 1983 ECR 2265, ese Tribunal declaró lo siguiente:

[L]a Comisión ha recomendado que los aguardientes se graven a un tipo superior de derechos que el aplicado a los vinos licorosos, según su graduación alcohólica. Parece, por tanto, haber aceptado que existen razones de carácter social para imponer un tipo de tributación relativamente más elevado sobre las bebidas de mayor contenido alcohólico.

4.387 Las Comunidades Europeas responden que, en primer lugar, esto no es algo que haya declarado el TJE. Se trata de un argumento expuesto por el Reino Unido, la parte contra la que se había formulado la reclamación. En cualquier supuesto, el pasaje citado no apoya la posición de Chile. El mismo defiende el establecimiento de un tipo más elevado para los aguardientes que para los licores por razones de carácter social. No aduce que al hacerlo no se los sujetaría a una tributación "no similar". Por el contrario, en la medida en que se refiere a un "tipo de tributación [...] más elevado", la declaración citada admite expresamente el hecho obvio de que, con arreglo al sistema propuesto, los licores y los aguardientes no estarían "sujetos a un impuesto similar".

4.388 Las Comunidades Europeas declaran también que por las mismas razones, los argumentos que Chile basa en el hecho de que algunos Estados miembros de las CE aplican a los automóviles impuestos que varían según la potencia del vehículo, carecen igualmente de pertinencia.<sup>200</sup> Si un país aplica impuestos más elevados a los automóviles de mayor tamaño que a los más pequeños, es indiscutible que los automóviles grandes y los pequeños no están "sujetos a un impuesto similar". Una cuestión diferente es si los automóviles pequeños son "directamente competidores" de los grandes "o pueden sustituirlos directamente". Y aún otra cuestión, consiste en determinar si la aplicación de impuestos más elevados a los automóviles de gran tamaño "protege la producción nacional".

4.389 Las Comunidades Europeas aducen a continuación que, a este respecto, merece señalarse que, contra lo afirmado por Chile, el Tribunal de Justicia Europeo ("TJE") nunca ha dado un apoyo incondicional a la aplicación de impuestos sobre los automóviles vinculados con la potencia de su motor. El TJE ha decidido que esos impuestos pueden ser compatibles con el artículo 95 del Tratado

---

<sup>200</sup> Las Comunidades Europeas advierten que la idea de que "es más probable" que los Estados Unidos produzcan automóviles de mayor potencia que las Comunidades Europeas es simplemente errónea. La mayoría de



4.391 Las Comunidades Europeas afirman seguidamente que se encuentra un ejemplo de la forma en que ha de aplicarse este método en el análisis que el Órgano de Apelación realizó en el asunto *Canadá - Periódicos*.<sup>204</sup> En este asunto el Órgano de Apelación llegó a la conclusión de que el "diseño y estructura" de la medida era de índole tal que se protegía la producción nacional, sobre la base de los siguientes factores:

- i) la magnitud de la diferencia impositiva;
- ii) varias declaraciones de autoridades del Canadá en las que reconocían que la protección de la producción interna constituía uno de los objetivos de política que se procuraban con las medidas; y
- iii) el efecto demostrado de protección efectiva que tenían las medidas.

4.392 Las Comunidades Europeas señalan que, en forma similar, en el asunto *Corea - Impuestos a las bebidas alcohólicas*<sup>205</sup>, el Grupo Especial basó sus conclusiones en que las medidas otorgaban protección a la producción nacional apoyándose en los siguientes elementos:

- i) la magnitud de las diferencias impositivas;
- ii) la estructura de la Ley del Impuesto sobre las Bebidas Alcohólicas de Corea, y más concretamente la falta de racionalidad de la clasificación de los productos por categorías; y
- iii) el hecho de que no había prácticamente importaciones de soju, por lo que los beneficiarios de la medida eran casi exclusivamente productores nacionales.

4.393 **Chile responde en primer lugar** que, como la tributación no es desigual, no resulta sorprendente que las Comunidades Europeas tampoco hayan logrado acreditar el tercer elemento de una infracción del artículo III: que la tributación desigual actúe de manera que se proteja la producción nacional. En realidad, puesto que las Comunidades Europeas necesitan demostrar la totalidad de los tres elementos de una infracción de la segunda frase del párrafo 2 del artículo III, el Grupo Especial, en interés de la economía procesal, podría prescindir de pronunciarse sobre el primero y el tercero de esos elementos. Las consideraciones de economía procesal podrían ser especialmente pertinentes en este caso, ya que un sistema que no discrimina sobre la base de la nacionalidad y utiliza criterios neutros y objetivos no puede considerarse proteccionista en ningún caso.

4.394 Chile responde asimismo que no existe ningún precedente en que se haya considerado incompatible con el GATT de 1994 un sistema de tributación que no discrimina sobre la base de la nacionalidad y que emplea criterios estrictamente objetivos para cualquier diferencia en los impuestos. En realidad, los mismos grupos especiales que condenaron el sistema del Japón, e incluso las propias Comunidades Europeas al alegar en esos asuntos, observaron que las distinciones fundadas en criterios objetivos y neutros eran admisibles con arreglo al párrafo 2 del artículo III.

4.395 Chile afirma, además, que el artículo III no prohíbe un impuesto o una reglamentación por el solo hecho de que, por efecto de la aplicación de criterios objetivos, algunos productos importados, o

---

<sup>204</sup> Informe del Grupo Especial que se ocupó del asunto *Canadá - Periódicos*, *supra*, páginas 41 a 43.

<sup>205</sup> Informe del Grupo Especial que se ocupó del asunto *Corea - Impuestos a las bebidas alcohólicas*, *supra*, párrafos 10.101 y 10.102.

incluso muchos de ellos, resulten tratados por determinadas medidas en forma menos favorable que algunos o muchos productos nacionales similares o competidores. Esto queda en evidencia en la historia de la redacción del artículo III. En las últimas etapas de la formulación de lo que acabó siendo el artículo III del GATT, la Subcomisión de Negociación que tenía a su cargo ese artículo informó lo siguiente:

La subcomisión convino en que, con arreglo a lo dispuesto en el artículo 18 [el artículo III del GATT], se permitirían las reglamentaciones y los impuestos que, aunque quizá tuvieran el efecto de favorecer la producción de un determinado producto nacional (por ejemplo, la mantequilla), estuvieran dirigidos tanto contra la producción nacional de otro producto (por ejemplo, la oleomargarina nacional) producido en el país en cantidades sustanciales como contra las importaciones (por ejemplo, la oleomargarina importada).<sup>206</sup>

4.396 A juicio de Chile, la lógica de esta interpretación unánime de los negociadores es irresistible. Todos los Miembros de la OMC establecen distinciones en sus impuestos y reglamentaciones que en cierto grado recaen de manera desigual en los productos que pueden considerarse similares o directamente competidores o que pueden sustituir directamente al producto nacional en el sentido del artículo III. Algunas veces esas distinciones significarán que muchos productos nacionales tendrán, en cierta medida, un régimen impositivo o reglamentario más favorable que muchos productos importados similares o competidores. Pero ello no constituye infracción del artículo III si los criterios de las distinciones son objetivos y neutros.

4.397 Chile sostiene también que los grupos especiales del pasado han reconocido en forma reiterada estas consideraciones, observando también que el artículo III no tiene por objeto que se lo utilice como un instrumento para armonizar los sistemas impositivos de los Miembros de la OMC<sup>207</sup>, y que los Miembros de la OMC conservan una libertad casi completa respecto de las políticas internas en las que no se distingue según el origen o el destino de los productos.<sup>208</sup> En el asunto *Estados Unidos - Bebidas derivadas de la malta*



## 2. El sistema de transición

4.402 **Las Comunidades Europeas alegan** que los siguientes hechos y circunstancias referentes al "diseño, la estructura y la arquitectura" del sistema de transición, así como "la comparación de su aplicación global a los productos nacionales y a los productos importados" constituyen prueba de que se aplica "de manera que se proteja la producción nacional" chilena:

- i) la magnitud misma de las diferencias impositivas;
- ii) la inexistencia de todo objetivo legítimo de política general en la aplicación de un tipo impositivo más bajo al pisco;
- iii) la circunstancia de que el pisco es, por ley, un producto nacional;
- iv) el hecho de que el pisco representa la gran mayoría de la producción chilena de bebidas destiladas;
- v) el hecho de que casi todo el whisky, así como una parte considerable de las principales bebidas alcohólicas incluidas en la categoría de los demás licores, son importados; y
- vi) el reconocimiento por las autoridades de Chile de que la Ley 19.534 tuvo que dictarse porque el sistema en vigor era "discriminatorio".

4.403 En opinión de las Comunidades Europeas, en el asunto *Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas II* el Órgano de Apelación observó que la magnitud misma de la diferencia en la tributación entre el shochu japonés y otras bebidas destiladas constituía prueba suficiente para determinar la conclusión de que la Ley del Impuesto sobre las Bebidas Alcohólicas del Japón se aplicaba de manera que protegiera la producción nacional de shochu.<sup>214</sup>

4.404 Las Comunidades Europeas sostienen seguidamente que lo mismo ocurre en el caso actual. La diferencia de tributación entre el pisco y el whisky es tan grande que sólo puede explicarse por el propósito de dar protección al pisco.

4.405 Las Comunidades Europeas señalan igualmente que en el asunto *Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas II* los impuestos objeto de la diferencia eran impuestos específicos por litro deLa 5fi Tw f2T,u

- i) protección de la salud pública: se buscó desincentivar el consumo de alcoholes de mayor graduación, a fin de reducir los efectos sociales negativos relacionados con el consumo excesivo de alcohol;
- ii) objetivos fiscales: los licores gravados con tasas más altas corresponden a aquellos que tienen características de bienes suntuarios o de lujo. El mayor impuesto aplicado cumple con el objetivo de que los impuestos indirectos graven de modo diferenciado el consumo de bienes suntuarios, como mecanismo de redistribución del ingreso. Esos impuestos, conocidos como "impuestos al lujo", se aplican también a otros productos, tanto en Chile como en otros países.

4.407 Las Comunidades Europeas sostienen a este respecto que, sin embargo, resulta evidente que la aplicación de un tipo impositivo muy inferior al pisco que al whisky y a los demás licores no puede justificarse por ninguno de estos dos objetivos invocados.

4.408 Las Comunidades Europeas explican que, en primer lugar, el pisco no siempre tiene una graduación alcohólica menor que el whisky o los demás licores. Alrededor de un 10 por ciento del pisco vendido tiene 40° o más. Por otra parte, el 90 por ciento restante de pisco tiene entre 30° y 35°, es decir, apenas cinco a diez grados menos que la mayoría de los aguardientes importados. Resulta manifiestamente desproporcionado asignar a una diferencia tan pequeña de graduación una diferencia impositiva que llega a situarse entre 28 y 45 puntos porcentuales *ad valorem*. Por último, la categoría de los demás licores incluye numerosas bebidas (por ejemplo, la mayoría de los destilados) que tienen una graduación alcohólica menor que el pisco.

4.409 Las Comunidades Europeas argumentan a continuación que también es inexacta la afirmación de Chile de que la aplicación de un tipo impositivo más bajo al pisco se justifica por fundamentos de distribución del ingreso. El pisco no es intrínsecamente menos caro que otros licores. Por otra parte, existen pruebas de que el pisco se consume por todos los sectores sociales y no sólo por los menos prósperos.<sup>216</sup> Del mismo modo, el whisky y los demás licores tienen amplio consumo en los distintos sectores sociales.<sup>217</sup> En cualquier caso, los grupos especiales anteriores han determinado que este tipo de consideraciones no puede dar una justificación válida para aplicar impuestos diferentes a dos productos directamente competidores o que pueden sustituirse directamente entre sí.

4.410 En respaldo de este argumento, las Comunidades Europeas señalan que en el asunto *Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas I* el Japón sostuvo que las diferencias de impuestos que se discutían en ese caso no eran contrarias al párrafo 2 del artículo III porque estaban basadas en "[...] la capacidad tributaria de los consumidores de cada categoría de bebida". El Grupo Especial rechazó esta excepción en los términos siguientes:

El parecer del Grupo Especial fue que la diferenciación de productos y de impuestos

capacidad tributaria de los futuros consumidores" de un producto no aportaba un criterio objetivo por cuanto se fundaba en supuestos necesariamente subjetivos acerca de la competencia futura y de las reacciones de los consumidores, inevitablemente inciertas.<sup>218</sup>

4.411 Las Comunidades Europeas observan asimismo que, en el asunto *Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas II*, el Órgano de Apelación observó que el shochu japonés estaba aislado respecto de la importación del shochu originario de Corea y de otros terceros países mediante obstáculos arancelarios. En consecuencia, al aplicar al shochu un tipo impositivo inferior, el Japón favorecía

4.416 Las Comunidades Europeas añaden que, en el asunto *Canadá - Determinadas medidas que afectan a las publicaciones*, el Órgano de Apelación se apoyó en ciertas declaraciones del Gobierno del Canadá acerca de los objetivos de determinada medida haciendo de ellas uno de los factores en que apoyó la conclusión de que las medidas en cuestión se aplicaban "de manera que se proteja la producción nacional".<sup>223</sup>

4.417 Las Comunidades Europeas afirman seguidamente que el Gobierno de Chile (a través de su Ministro de Relaciones Exteriores), así como numerosos legisladores de todos los partidos políticos, reconocieron abiertamente que el sistema impositivo en vigor hasta noviembre de 1997 tenía que modificarse porque era "discriminatorio" y favorecía a los productores de pisco. El régimen de transición establecido por la Ley 19.534 prolongará ese sistema hasta el año 2000. En consecuencia, el reconocimiento por las autoridades de Chile de que el sistema en vigor hasta noviembre de 1997 daba protección a los productores de pisco supone también un reconocimiento de que el sistema de transición seguirá haciéndolo.

4.418 **Chile responde** que el sistema de transición tiene por objeto dar tiempo a los productores y distribuidores nacionales y extranjeros a fin de que se preparen para los cambios determinados por el nuevo sistema chileno, y también para comenzar la introducción gradual de beneficios inmediatos a los productores de whisky.

4.419 Además, en opinión de Chile, el pisco y los productos importados no son directamente competidores ni pueden sustituirse entre sí directamente, y en consecuencia el Grupo Especial no necesita abordar esta cuestión respecto del sistema de transición. Chile indica asimismo que el sistema de transición es una cuestión de escasa importancia práctica, puesto que habrá de expirar en breve plazo.

### 3. El nuevo sistema chileno

4.420 **Las Comunidades Europeas afirman** que los factores y circunstancias siguientes constituyen pruebas de que el nuevo sistema chileno también habrá de aplicarse "de manera que se proteja la producción nacional" de Chile:

- i) la magnitud de la diferencia de impuestos;
- ii) el hecho de que las distinciones tributarias no responden a ningún objetivo legítimo de política general;
- iii) la mayor parte de la producción nacional chilena de bebidas destiladas está gravada con el tipo impositivo más bajo;
- iv) casi todos los productos importados están gravados con el tipo impositivo más alto;
- v) el nuevo sistema chileno refleja las condiciones acordadas previamente por las autoridades de Chile con la industria del pisco; y
- vi) las posiciones adoptadas por la industria del pisco durante el proceso de modificación del ILA suponen el reconocimiento de que al mantenerse una diferencia tributaria entre el pisco de baja graduación y el whisky se otorgará protección a la industria del pisco en general.

---

<sup>223</sup> Informe del Órgano de Apelación en el asunto *Canadá - Determinadas medidas que afectan a las publicaciones*, *supra*, página 33.

4.421 **Chile responde** que, si el Grupo Especial opta por considerar este aspecto, surge con evidencia que el nuevo sistema chileno no funciona "de manera que se proteja la producción nacional". Las Comunidades Europeas presentan seis razones por las que debe entenderse que el nuevo sistema chileno "otorga protección a la producción nacional". Ninguna de las seis aseveraciones tiene fundamento al aplicarse al nuevo sistema chileno.

4.422 A juicio de Chile, también es fundamental observar a este respecto que, a diferencia de los sistemas basados en distinciones entre diferentes tipos de bebidas destiladas, resulta relativamente sencillo para los productores extranjeros y nacionales adaptarse a las normas neutras y objetivas del sistema chileno. Un productor de whisky no puede convertirse fácilmente en un productor de pisco; pero un productor de cualquier aguardiente con 40° de alcohol puede diluir fácilmente el producto reduciendo la graduación a 35°. Las Comunidades Europeas ya producen numerosos productos (grapa, licores de frutas, etc.) que pueden obtener los tipos impositivos más bajos, y para que otros productos los obtengan bastaría que, como las Comunidades Europeas sugirieron que se hiciera con el pisco, se añadiera algo de agua a los productos de alta graduación alcohólica antes de embotellarlos. El artículo III simplemente no obliga a los Estados Miembros soberanos a armonizar sus sistemas impositivos neutros según la conveniencia de productores extranjeros en la forma que las Comunidades Europeas procuran en este caso. El nuevo sistema chileno afecta a los productores nacionales de aguardientes en la misma forma en que afecta a los importadores de bebidas alcohólicas, y no impide a los fabricantes extranjeros de aguardientes importar cualquier producto con baja graduación alcohólica beneficiándose de los tipos impositivos más bajos sobre la base de su graduación.

4.423 Chile afirma a continuación que las Comunidades Europeas dedican muchas páginas a citar pasajes de la discusión legislativa realizada en Chile sobre el nuevo sistema impositivo. Algunos de esos ejemplos muestran que ciertos representantes de las regiones chilenas productoras de pisco procuraban reducir al mínimo los efectos negativos del nuevo sistema chileno para los productores de pisco y, como no era posible evitar los efectos negativos, también procuraron otras formas de ayuda estatal a sus representados. Por lo menos en el caso de la historia de la redacción de la norma, las Comunidades Europeas, a pesar de presentar un cuadro distorsionado, han señalado múltiples observaciones de legisladores que anunciaban que el nuevo sistema eliminaba la discriminación contra los productos extranjeros. Chile entiende que si tales hechos constituyen infracción del artículo III, o constituyen alguna prueba de tal infracción, entonces todos los Miembros de la OMC están en grave peligro y las Comunidades Europeas no son las más inmunes a él.

4.424 Chile señala que el Órgano de Apelación ya formuló una advertencia contra este tipo de esfuerzos por discernir móviles subjetivos. En el asunto *Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas II* el Órgano de Apelación declaró que la cuestión de si se "protege la producción nacional" es una cuestión objetiva referente a los *efectos*, y no una cuestión subjetiva referente al propósito del legislador.<sup>224</sup>

a) La magnitud de las diferencias impositivas

4.425 **Las Comunidades Europeas señalan** que en el asunto *Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas II* el Órgano de Apelación observó que la magnitud misma de la diferencia impositiva entre el shochu japonés y las demás bebidas alcohólicas destiladas constituía prueba suficiente para

---

<sup>224</sup> Informe del Órgano de Apelación en el asunto *Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas II*, *supra*, página 29.



4.430

Comunidades Europeas da lugar a una protección de entre 23 y 44 por ciento para el whisky respecto del pisco de 35°, y una protección de entre 13 y 26 por ciento al whisky frente al pisco de 40°. Ello se

4.434 **Las Comunidades Europeas observan** que Chile ha planteado el argumento de que el sistema de imposición de las CE para los aguardientes protege la producción interna de las CE porque, sobre la base del cálculo *ad valorem*, el pisco está gravado más fuertemente que los aguardientes de las CE. Chile ha explicado que su propósito al formular este argumento no era poner en tela de juicio la compatibilidad del sistema de las CE con el párrafo 2 del artículo III, sino poner de manifiesto que las diferencias impositivas "neutras" pueden tener, sin embargo, un efecto accesorio de protección.

4.435 Las Comunidades Europeas afirman seguidamente que el argumento de Chile no sólo es irrelevante a los efectos de esta diferencia, sino que también es equivocado, tanto en el plano jurídico como en el de los hechos. Antes que nada, el sistema de las CE está basado en la aplicación de un impuesto específico uniforme por hectolitro de alcohol puro a todos los productos que contiene alcohol etílico.<sup>229</sup> Por lo tanto, a diferencia de lo que ocurre en el sistema chileno, en el sistema de las CE todo el alcohol etílico está gravado con el mismo impuesto, cualquiera que sea el producto que lo contiene. En consecuencia, la cuestión de si se protege la producción nacional a través de una tributación "diferente" ni siquiera llega a plantearse.

4.436 Las Comunidades Europeas sostienen que, en cualquier caso, el sistema de las CE no tiene el efecto aducido por Chile. Los aguardientes producidos en las CE son muchas veces de menor precio que los importados. Es fácil demostrarlo usando los propios datos sobre precios de Chile. El

4.438 En lo referente a los efectos de los impuestos específicos, **Chile sostiene** que los cuadros 34 y 35 son exactos. En ellos, los cálculos que se indican en las tres primeras columnas (correspondientes al pisco de 35°, el pisco de 40° y el whisky de 43°) están basados en el precio del pisco en Europa *después de aplicados los derechos de aduana*, y en los precios al productor respecto del whisky.<sup>230</sup> Esos cuadros permiten apreciar fácilmente que un impuesto específico percibido según la graduación da lugar a una tributación diferente, si la comparación se efectúa sobre la base *ad valorem*. Chile pide que el Grupo Especial observe que tal diferencia es mucho mayor que la generada por el sistema chileno y que alegan las Comunidades Europeas. Para mayor claridad, el cuadro 35 se resume a continuación:

Impuestos específicos sobre las bebidas alcohólicas en algunos Estados miembros de las CE medidos en porcentajes <i>ad valorem</i>			
Estado miembro Precio estimativo	Pisco de 35° 2,90 \$EE.UU.	Pisco de 40° 3,90 \$EE.UU.	Whisky de 43° 5,70 \$EE.UU.
España	92,9	78,1	57,3
Gran Bretaña	397,9	334,2	245,1
Francia	221,9	181,2	131,0
Alemania	195,9	164,6	120,7

4.442 Las Comunidades Europeas sostienen también que la falta de todo objetivo legítimo queda de manifiesto igualmente por la falta de coherencia interna del ILA y, en particular, por los siguientes aspectos de su "diseño, estructura y arquitectura".

4.443 En primer lugar, las Comunidades Europeas señalan que todos los aguardientes de 35° o menos están gravados con la misma tasa *ad valorem*. Como consecuencia de ello, los de baja graduación (por ejemplo, los licores livianos) están gravados más intensamente, por grado de alcohol, que el pisco de 35°. De este modo, contrariamente a lo que afirma Chile, el ILA en realidad estimula el consumo de alcohol en lugar de desalentarlo.

4.444 En segundo lugar, las Comunidades Europeas observan que no existe ninguna razón objetiva que pueda explicar por qué las tasas *ad valorem* comienzan a aumentar precisamente en el nivel de 35°. La única razón para escoger ese nivel de graduación como punto de partida consiste sencillamente en que los 35° son la graduación más habitual del pisco especial, que junto con el pisco corriente de menos de 35° representa un 90 por ciento de las ventas de pisco.

4.445 Las Comunidades Europeas explican que, si la tasa hubiera comenzado a aumentar a partir de 0° en lugar de 35°, la aplicable al pisco de 35° habría sido muy superior (140 por ciento) salvo, desde luego, que sus incrementos hubieran sido mucho menores que los actuales 4 puntos porcentuales por grado de alcohol. Pero si Chile hubiese aplicado un incremento más reducido por grado de alcohol, el tipo *ad valorem* aplicable a los aguardientes de 40° también habría sido menor, resultado inaceptable para la industria pisquera de Chile.

4.446 En tercer término, las Comunidades Europeas observan que, entre 35° y 40°, la tasa del impuesto aumenta muy rápidamente, a razón de nada menos que 4 puntos porcentuales por cada grado de alcohol. Como consecuencia de ello, una diferencia de apenas cinco grados da lugar a que se aplique a los aguardientes de 40° un impuesto que es un 74 por ciento mayor que el impuesto de los aguardientes de 35°. Esa diferencia impositiva es desproporcionada respecto del mayor perjuicio para la salud humana u otros efectos sociales nocivos (si alguno hay) que pudieran derivar de la ingestión de aguardientes de 40° en lugar de los de 35°. La magnitud de esa diferencia impositiva es aún más arbitraria teniendo en cuenta que otras diferencias similares de la graduación, fuera del intervalo comprendido entre 35° y 40°, no provocan absolutamente ninguna diferencia impositiva. Por ejemplo, el pisco corriente se embotella generalmente a 30°, cinco grados por debajo del pisco especial. Y sin embargo, el pisco especial y el pisco corriente están gravados con la misma tasa del impuesto.

4.447 En cuarto lugar, las Comunidades Europeas dicen que todos los aguardientes de más de 39° están gravados con la misma tasa del impuesto. También aquí se produce la consecuencia paradójica de que los aguardientes de muy alta graduación, como el gran pisco de 46°, e incluso de 50°, están menos gravados que los aguardientes con graduación alcohólica de 40°.

4.448 Las Comunidades Europeas agregan que en el proyecto de 1995 la tasa del impuesto seguía aumentando hasta los 42°. Como se indica en el cuadro 5, todos los principales tipos de aguardientes importados pueden venderse lícitamente en Chile (y se embotellan generalmente en sus países de origen) con graduación de 40°. De este modo, en la práctica, la aplicación de una tasa más alta del impuesto por encima de los 40° tendría escasa repercusión en las importaciones. Por ejemplo, los exportadores de whisky podrían haber reaccionado a la aplicación de una tasa impositiva muy superior al whisky de 43° que al de 40° con el simple recurso de reemplazar sus actuales exportaciones de whisky de 43° por envíos de whisky de 40°. Esto fue previsto por la industria del pisco, lo que explica su pacífica aceptación de lo que en la práctica no fue sino una modificación sólo aparente del proyecto de 1995. Así, según informes de prensa, al presentar el estudio de Gemines de 1996, el Sr. Peñafiel (Gerente General de Capel) señaló:

[S]i bien en la actualidad la mayor parte de esta bebida importada [el whisky] tiene 43°, con lo cual el impuesto disminuirá a sólo 65 por ciento, en un futuro el producto llegará con 40°, característica que subrayó está presente en la totalidad del whisky que se vende en Europa.<sup>231</sup>

4.449 **En su réplica, Chile señala** que ha explicado a las Comunidades Europeas que el sistema impositivo chileno procura objetivos legítimos de orden fiscal, sanitario y social, ante todo al gravar más intensamente productos de mayor precio y graduación superior. No corresponde a las Comunidades Europeas atribuir otras intenciones. Aunque al cumplir esos objetivos se haya tenido que contemplar factores contrapuestos, el aspecto que cuenta es que el sistema es efectivamente neutro y objetivo. Por cierto cabría poner en duda los motivos y la eficacia de innumerables medidas internas de las Comunidades Europeas, o de cualquier otro Miembro de la OMC; pero el artículo III



4.462 Chile dice que no critica a las Comunidades Europeas porque tengan su propio sistema, ya que la multiplicidad de motivaciones es común en todos los tipos de impuestos en todos los países. No es Chile el que impugna sistemas objetivos que dan lugar a diferencias en los resultados. Sin embargo, las Comunidades Europeas deberían advertir que los sistemas impositivos objetivos pueden tener resultados desparejos cuando se aprecian con un sistema de clasificación por categorías subjetivo. Chile no puede evitar la perplejidad ante los diligentes esfuerzos de las CE para encontrar una justificación de su impuesto específico sobre el alcohol etílico. Ni el sistema chileno ni el de las Comunidades Europeas parecen ajustarse a la excepción prevista en el artículo XX. Chile, por lo menos, considera que las Comunidades Europeas se verían en grandes dificultades si tuvieran que explicar la necesidad de ese impuesto para desalentar el consumo de alcohol etílico en las bebidas

Distribución porcentual de los desembolsos, por quintiles

	Global	Q1 (menores ingresos)	Q2	Q3	Q4	Q5 (mayores ingresos)
Bebidas alcohólicas	100	6,7	12,1	16,4	23,2	41,6
Vino	100	7,7	11,6	15,0	21,5	44,2
Champaña	100	8,4	6,8	10,5	28,5	45,6
Chicha	100	3,2	24,0	27,5	20,4	29,7
Cerveza	100	8,3	16,5	21,8	24,3	28,9
Pisco	100	6,2	10,8	15,5	25,2	42,3
Whisky	100	0,0	2,2	7,2	20,4	71,3
Otras bebidas alcohólicas	100	2,9	6,4	9,5	22,0	59,2

Fuente: Encuesta de Presupuestos de los Hogares de 1996/1997 (Instituto Nacional de Estadística) (de próxima publicación).

Q = quintil.

Cuadro 37<sup>233</sup>

Distribución de las rentas fiscales entre los quintiles de la clasificación por ingresos

Impuesto adicional a las bebidas alcohólicas

(

Caso N° 2: comparación del antiguo sistema con una tasa uniforme *ad valorem* (34%)

	Coeficientes de ponderación de los desembolsos		Renta fiscal 1996	Renta fiscal con el nuevo sistema	
	Q: I, II y III	Q: IV y V		e=0	e=1
Pisco	32,4%	67,5%	12.012	16.337	15.240
Whisky	9,4%	91,7%	7.090	3.444	4.369
Licores	18,7%	81,1%	4.844	5.490	5.326
Gravamen en 1996	5,464	18.540	24.004		
Gravamen del nuevo					





adecuado a todas las bebidas alcohólicas. O, si la preocupación por la protección de la salud era real, aplicando una tasa específica uniforme sobre el contenido de alcohol, también de un nivel adecuado.

4.481 Según las Comunidades Europeas, en vista de lo anterior debe llegarse a la conclusión de que las características muy peculiares del nuevo sistema chileno se consideran necesarias por Chile a fin de lograr el tercero de los objetivos mencionados en su respuesta al Grupo Especial: que el nuevo sistema no fuera más "regresivo" que el anterior. Como se verá, esta justificación es infundada.

4.482 Las Comunidades Europeas argumentan a continuación que la única alternativa que parece haber tomado en consideración el Ministerio de Hacienda de Chile en sustitución del nuevo sistema chileno es la aplicación de una tasa *ad valorem* pura de 34 por ciento (a la que se hará referencia como "sistema sustitutivo"). Chile no afirma que el sistema sustitutivo sería "regresivo" en el sentido de que la población pobre pagaría una proporción mayor de sus propios ingresos que la población rica. Lo que Chile sostiene es que el sistema sustitutivo sería menos "progresivo" que el nuevo sistema chileno porque los pobres aportarían una proporción más alta de los ingresos derivados del impuesto. Sin embargo, la diferencia es muy reducida. Según las estimaciones del Ministerio de Hacienda, con el nuevo sistema chileno los tres quintiles de ingresos más bajos pagarían entre 24,2 y 24,8 por ciento del total de los ingresos derivados del impuesto. Con el sistema sustitutivo, esos quintiles aportarían entre 25,4 y 26,2 por ciento de esos ingresos fiscales.<sup>236</sup>

4.483 Las Comunidades Europeas argumentan, además, que de cualquier modo la afirmación de Chile en el sentido de que el sistema escogido es menos "progresivo" se basa en dos supuestos erróneos.

4.484 Las Comunidades Europeas explican en primer lugar que Chile parte del supuesto de que existe una correlación directa entre el contenido de alcohol y el precio. Sin embargo, las Comunidades Europeas ya han demostrado que no existe tal correlación. Los propios datos de Chile ofrecen una nueva confirmación de ello. Contrariamente a las aseveraciones de Chile, no son únicamente ciertos "licores especiales" importados los que son menos caros que los aguardientes de alta graduación. Uno de los cuadros presentados por Chile muestra que, por ejemplo, el pisco de 35° es más caro que el aguardiente de 50°, el brandy de 38° y el ron de 40° y es tan caro como el gin de 40°.

4.485 Las Comunidades Europeas afirman a continuación que, conforme a la propia interpretación de Chile, aun en el caso de que existiera ahora una correlación entre el contenido de alcohol y el precio (cosa que no se admite), tal correlación es inversa y no es tal.

Hacienda

diferentes de los gustos de los ricos. Como lo ha admitido Chile mismo, esa suposición es "arbitraria".

4.487 Las Comunidades Europeas explican que, si el sistema sustitutivo parece más "regresivo" que el nuevo sistema chileno en el análisis realizado por el Ministerio de Hacienda, ello se debe únicamente a que el gravamen aplicado a cada sector de ingresos está calculado sobre la base de las pautas de sus gastos durante la vigencia del antiguo sistema impositivo en vigor en 1996, cuando el impuesto sobre el whisky era de 70 por ciento y el impuesto sobre el pisco era de 25 por ciento. Habida cuenta de semejante diferencia en los impuestos, no puede resultar sorprendente que en 1996 una gran parte del consumo de whisky haya correspondido a los dos quintiles de ingresos más altos. Si en 1996 los impuestos sobre el whisky (y en consecuencia, los precios de éste) hubieran sido menores, el consumo de whisky por los quintiles de más bajos ingresos habría representado un porcentaje mayor.

4.488 Las Comunidades Europeas llegan a la conclusión de que, en definitiva, la justificación que Chile ha pretendido dar se apoya en un círculo vicioso. El whisky se grava con un impuesto de tasa más elevada porque se considera que es la bebida de los ricos. Sin embargo, el motivo por el que se supone que es la bebida de los ricos consiste en que, en el pasado, los pobres han bebido menos whisky que pisco, en comparación con los ricos. Pero una de las razones por las que los pobres bebían menos whisky que pisco en comparación con los ricos era, precisamente, que el whisky estaba gravado mucho más intensamente que el pisco.

4.489 Las Comunidades Europeas sostienen a continuación que el mismo tipo de argumento que ahora formula Chile fue planteado en el asunto *Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas I*. Ese argumento fue rechazado por el Grupo Especial en términos categóricos:

El Grupo Especial tomó nota de lo expuesto por el Japón en el sentido de que [...] en general "el impuesto sobre las bebidas alcohólicas se aplicaba con arreglo a la capacidad tributaria de los consumidores de cada categoría de bebida". El parecer del Grupo Especial fue que la diferenciación de productos y de impuestos con vistas a mantener o favorecer determinadas pautas de producción y de consumo podía fácilmente distorsionar la competencia de precios entre productos similares o directamente competidores al crear diferencias de precios y preferencias de consumo relacionadas con los precios que no habrían existido con una tributación interior no discriminatoria acorde con el párrafo 2 del artículo III. El Grupo Especial observó que el Acuerdo General no contemplaba una excepción de tanto alcance a lo dispuesto en el párrafo 2 del artículo III, y que el concepto de "imposición según la capacidad tributaria de los futuros consumidores" de un producto no aportaba un criterio objetivo por cuanto se fundaba en supuestos necesariamente subjetivos acerca de la competencia futura y de las reacciones de los consumidores, inevitablemente inciertas.<sup>237</sup>

4.490 En conclusión, las Comunidades Europeas dicen que, en definitiva, el nuevo sistema chileno tiene el efecto evidente de favorecer el pisco, que es el aguardiente local, frente a los demás tipos de aguardientes importados de las Comunidades Europeas y de otros Miembros. Por otra parte, la "estructura", el "diseño" y la "arquitectura" del sistema no pueden explicarse racionalmente sino como preconcebidos para lograr precisamente ese efecto de protección. La conclusión insoslayable es que el nuevo sistema chileno se aplica "de manera que se proteja la producción nacional", contrariamente a las obligaciones de Chile con arreglo al párrafo 2 del artículo III del GATT.

---

<sup>237</sup> Informe del Grupo Especial que se ocupó del asunto *Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas I*, *supra*, párrafo 5.13.

- c) El porcentaje de productos nacionales con menor gravamen impositivo



4.498 Las Comunidades Europeas agregan que Chile, de manera similar, argumenta que en el asunto *Estados Unidos - Bebidas derivadas de la malta* se declaró que la excepción relativa a las pequeñas fábricas de cerveza constituía infracción del párrafo 2 del artículo III porque "únicamente las pequeñas fábricas de los Estados Unidos podían beneficiarse". Esto representa una flagrante tergiversación de las conclusiones del Grupo Especial. Éste no desestimó la excepción relativa a las pequeñas fábricas de cerveza porque no pudieran valerse de ella los productos extranjeros, sino porque la cerveza producida por las pequeñas fábricas es una cerveza "similar" a la de las grandes fábricas, y la primera frase del párrafo 2 del artículo III no tolera ninguna diferencia de impuestos entre productos "similares":

El Grupo Especial observó además de que las partes disentían en cuanto a si en Minnesota tenía acceso o no a las bonificaciones fiscales la cerveza importada de pequeñas fábricas extranjeras. El Grupo Especial estimó que la cerveza producida por las grandes fábricas no es distinta de la producida por las pequeñas [...] Por ello, en opinión del Grupo Especial, aun en el caso de que Minnesota concediera las bonificaciones fiscales de manera no discriminatoria [...] seguiría habiendo incompatibilidad con lo dispuesto en la primera cláusula del párrafo 2 del artículo III.<sup>247</sup>

4.499 En opinión de las Comunidades Europeas, el argumento de Chile invierte por completo el principio, firmemente establecido, de que el artículo III se refiere a la protección de las oportunidades de competencia y no al volumen efectivo de las corrientes comerciales.<sup>248</sup> El efecto de ese principio es que, para determinar una infracción del párrafo 2 del artículo III, no es preciso demostrar que una medida haya restringido efectivamente las importaciones. Puede declararse la infracción del párrafo 2 del artículo III aun cuando no exista importación alguna. Alcanza con demostrar que la medida puede limitar las importaciones eventuales. Chile subvierte este principio al argumentar que es irrelevante que se hayan restringido las importaciones efectivamente realizadas si no se restringe la posibilidad de importar un producto diferente.

4.500 Las Comunidades Europeas dicen, además, que el argumento de Chile no toma en consideración el carácter específico de los productos de que se trata. Los aguardientes no son productos básicos. Los aguardientes son "productos con los que el consumidor ha de estar familiarizado"<sup>249</sup>, cuyo consumo se basa en gran medida en la costumbre. Por este motivo, la penetración en los mercados tiende a ser lenta y requiere considerables esfuerzos de comercialización. Para convencer a un obstinado bebedor de pisco de que pase a beber whisky puede hacer falta cierto tiempo y cierto gasto de publicidad, del mismo modo que puede hacer falta cierto tiempo y cierta publicidad para convencer a un fumador de Camel para que pruebe Marlboro. Aun cuando todos los aguardientes y licores destilados, por sus características físicas y sus usos finales posibles, sean productos "directamente competidores o sustituibles entre sí", actualmente la principal amenaza de competencia que se plantea al pisco proviene del whisky y de otros aguardientes de alta graduación que ya se encuentran en el mercado de Chile. Para que otros aguardientes (de baja graduación) que actualmente no se exportan a Chile, o se exportan sólo en pequeñas cantidades, pudieran representar para el pisco una amenaza comparable podrían hacer falta muchos años. Así, el nuevo sistema

---

<sup>247</sup> Informe del Grupo Especial que se ocupó del asunto *Estados Unidos - Bebidas derivadas de la malta*, *supra*, párrafo 5.19.

<sup>248</sup> Informe del Órgano de Apelación en el asunto *Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas II*, *supra*, página 20.

<sup>249</sup> Véase el informe del Grupo Especial que se ocupó del asunto *Corea - Impuestos a las bebidas alcohólicas*, *supra*, párrafo 10.75.

chileno efectivamente protege la producción de pisco aun cuando no proteja al pisco frente a eventuales importaciones de aguardientes de baja graduación.

4.501 **Chile responde además** que las propias Comunidades Europeas han hecho una analogía entre nombres de tipos de productos como whisky, vodka, shochu, etc., y marcas, como las de los cigarrillos Camel y Marlboro. La analogía es correcta, al menos en cuanto la legislación impediría a un productor de whisky dar a su producto el nombre de vodka, del mismo modo que las normas sobre propiedad intelectual de la mayoría de los países impedirían que Camel llamara Marlboro a sus cigarrillos o, igualmente, que un productor de vinos espumosos de Italia o de Chile diera a su producto el nombre "champagne" en las Comunidades Europeas.

4.502 Según Chile, los grupos especiales de los asuntos relativos a Corea y el Japón decidieron que no eran admisibles las diferencias de impuestos basadas en tales distinciones de tipos de productos si se trataba de dos tipos de productos directamente competidores o sustituibles entre sí a los que se aplicaban impuestos diferentes y esa distinta tributación creaba un grupo favorecido que, en lo esencial, era totalmente de producción nacional. En otras palabras, una distinción que puede ser perfectamente aceptable, y hasta obligatoria para los fines de la comercialización de los productos con determinado nombre, no puede utilizarse para justificar diferencias de tributación o de reglamentación con arreglo al artículo III si los productos así denominados son, por lo demás, directamente competidores o sustituibles entre sí y se cumplen los demás criterios de infracción del artículo III.

4.503 Chile dice que no controvierte esa tesis. Las distinciones basadas en la propiedad intelectual, o los sistemas de clasificación subjetivos, podrían ser sumamente perjudiciales para un país en desarrollo como Chile si se utilizaran para discriminar contra productos chilenos. Los productos que puede reunir los requisitos necesarios para que se los trate en forma diferente a los efectos de la propiedad intelectual u otros similares pueden, a pesar de ello, ser directamente competidores o sustituibles entre sí a los fines del artículo III.

4.504 Chile sostiene que, sin embargo, en esta diferencia las Comunidades Europeas no se limitan a pedir que el Grupo Especial prohíba distinciones impositivas basadas en nombres de tipos de productos. En realidad, Chile ha procedido así eliminando todas las distinciones basadas en los tipos de bebidas destiladas. Lo que las Comunidades Europeas están pidiendo a este Grupo Especial es que lleve la interpretación del artículo III mucho más lejos, creando una obligación positiva de que los Miembros de la OMC aseguren que sus impuestos internos se ajusten precisamente a las mismas normas de comercialización que, según insisten las Comunidades Europeas, son insuficientes para hacer que los productos no sean directamente competidores o sustituibles entre sí. Para las Comunidades Europeas no basta con abandonar las diferencias impositivas basadas en conceptos tales como los tipos de productos o las marcas. Las Comunidades Europeas argumentan que la legislación impositiva y sus reglamentaciones no deben tener el efecto de reducir cualquier valor de comercialización o de propiedad intelectual que se considere vinculado con el nombre o la marca.

4.505 Chile sostiene que esta teoría va demasiado lejos como interpretación del artículo III. Una cosa es afirmar que las distinciones cualitativas, aunque las procure la industria y se impongan por ley o reglamentación, no son necesariamente suficientes para justificar diferencias impositivas o reglamentarias que por lo demás constituirían infracción del artículo III. Otra cosa muy distinta es afirmar que el artículo III impone una obligación implícita de proteger o fomentar positivamente tal derecho de propiedad intelectual o tal sistema de clasificación subjetivo.

4.506 A juicio de Chile, la OMC incluye ahora el Acuerdo sobre los ADPIC fundamentalmente por insistencia de las Comunidades Europeas y de otros países desarrollados. Las Comunidades Europeas tiene todo el derecho, si desean hacerlo, de tratar de negociar nuevos derechos y protecciones de la propiedad intelectual, como la facultad de comercializar con nombres de tipos de productos como el

de whisky con prescripciones de alta graduación alcohólica obteniendo inmunidad contra consecuencias impositivas perjudiciales derivadas de ese alto contenido de alcohol. Pero en el artículo III del GATT de 1994 no existe fundamento alguno para imponer tal obligación.

4.507 Chile reitera que, mientras tanto, con arreglo al nuevo sistema chileno los productores de las CE tendrán la misma opción que los productores chilenos y los productores de bebidas alcohólicas de todos los terceros países. Pueden vender productos que ya tienen baja graduación alcohólica con la tasa más baja del impuesto. Pueden vender productos de alta graduación sin diluirlos, también sin discriminación entre los productos nacionales y los importados, y en el caso del whisky con una tasa de impuesto considerablemente más baja que la que se había aplicado. También pueden optar por diluir sus productos de alta graduación con una cantidad relativamente pequeña de agua y beneficiarse igualmente de la baja imposición. A pesar de las protestas de las Comunidades Europeas, Chile no puede dejar de observar que la dilución con agua difícilmente puede verse como un procedimiento oneroso para un producto que, según las palabras de las CE, ya está formado por "99 por ciento de agua y alcohol" y cuya última etapa de producción ya consiste en la dilución con agua hasta la graduación alcohólica que se desea darle. Además, las propias Comunidades Europeas han señalado la difundida tendencia de los consumidores mismos a diluir su producto con agua, hielo o diversos ingredientes.

4.508 Chile señala que, incluso después de una dilución, la legislación chilena en materia de propiedad intelectual protegerá las marcas de fábrica o de comercio de las Comunidades Europeas en Chile, ya sea que esos productores comercialicen sus marcas como whisky o como otro producto. Chile posee un cuadro que muestra diversas bebidas alcohólicas diluidas que se venden en supermercados chilenos usando sus nombres de marca y las bebidas alcohólicas con las que se mezclan, como se indica en el cuadro 38.

Cuadro 38<sup>250</sup>

Bebidas alcohólicas diluidas

<b>Bebida</b>	<b>Graduación</b>	<b>Marca</b>	<b>Origen</b>
Margarita	13	Careye's	México
Vodka con melocotón	25	Artic	Italia
Vodka con coco	25	Artic	Italia
Vodka con melón	25	Artic	Italia
Vodka con manzana	25	Artic	Italia
Vodka con piña	30	Artic	Italia
Vodka con arándano	30	Artic	Italia
Ron con limón	35	Finlandia	Finlandia
Pisco sour	22	La Serena	Chile
Pisco sour	22	Capel	Chile
Pisco sour	22	Control	Chile
Piña colada	20	Mitjans	Chile
Whisky con bebidas carbonatadas	8	Jack Daniel's	EE.UU.
Cola de mono	16	Viña Mendoza	Chile

<sup>250</sup> Exposición oral de Chile en la segunda reunión sustantiva, cuadro I-A.

d) El porcentaje de productos importados más fuertemente gravados

4.509 **Las Comunidades Europeas señalan además** que, en cambio, casi todos los aguardientes importados estarán gravados con la tasa más alta del impuesto. Como se indica en el cuadro 19, *supra*, las importaciones de whisky, gin, vodka, ron y tequila (todos los cuales estarán gravados con la tasa de 47 por ciento *ad valorem*) representan más del 95 por ciento de los aguardientes importados en Chile.

4.510 Las Comunidades Europeas controvierten el argumento de Chile según el cual el nuevo sistema chileno es "neutro" porque cierta parte de la producción nacional estará gravada con la tasa más alta del impuesto. En realidad, a pesar de ello, el porcentaje de la producción nacional actual que estará comprendida en la categoría más fuertemente gravada por el impuesto es relativamente pequeño: entre 15 y 25 por ciento. Además, las ventas de aguardientes nacionales con una graduación mínima superior a 35° no representan más que un 6 por ciento de la producción nacional total. Por su parte, los aguardientes nacionales con graduación alcohólica mínima superior a 39° sólo representan un 2,7 por ciento de la producción nacional total, sobre la base de los datos que se indican en el cuadro 19, *supra*. Así, casi toda la producción nacional de aguardientes puede obtener la tasa más baja del impuesto, o una tasa intermedia. A los efectos de la comparación, en los asuntos *Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas I y II*<sup>251</sup>, el porcentaje de la producción nacional que quedaba comprendido en la categoría menos gravada era del 80 por ciento.

4.511 Las Comunidades Europeas también consideran que, de cualquier modo, como Chile mismo ha reconocido, los informes de los grupos especiales anteriores confirman que la presencia de alguna producción nacional en la categoría más fuertemente gravada no excluye la infracción de la segunda frase del párrafo 2 del artículo III. Así, por ejemplo, en el asunto *Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas II*<sup>252</sup> la producción nacional representaba nada menos que el 75 por ciento de las ventas de whisky, 72 por ciento de las ventas de brandy, 82 por ciento de las ventas de aguardientes y 97 por ciento de las ventas de licores. En el asunto *Corea - Impuestos a las bebidas alcohólicas*, el 80 por ciento del gin, el 50 por ciento del ron y el 30 por ciento del vodka eran productos importados.<sup>253</sup> Lo que realmente cuenta es si la mayor parte de la producción nacional está o no comprendida en la categoría favorecida.

4.512 Las Comunidades Europeas aducen asimismo que, a diferencia del pisco, esos aguardientes no tienen la flexibilidad que permite descender en la escala para beneficiarse de la tasa más baja del impuesto. Conforme a las reglamentaciones chilenas, todos ellos deben embotellarse con una graduación mínima de 40° y, por lo tanto, quedan sujetos automáticamente de manera irremediable a la tasa más alta de 47 por ciento.

4.513 **En su réplica, Chile controvierte** la reclamación de las Comunidades Europeas fundada en que la Ley 18.455 de Chile impedirá a los productores de bebidas destiladas como el whisky, el gin o el ron comercializar sus productos con la escala de imposición más baja, porque esa ley chilena estableció contenidos mínimos de alcohol para esos productos que hacen imposibles venderlos con menos de 40° de alcohol. Esta afirmación presenta erróneamente las prescripciones de la Ley 18.455 de Chile y sus reglamentaciones, que de todos modos no están en tela de juicio en esta diferencia. Es verdad que

---

<sup>251</sup> Informe del Grupo Especialnes, ajetos4u363n el artnto ro4mpuestos sobre las bebidas

esos productos no pueden comercializarse, por ejemplo, como "whisky" a menos que tengan una graduación alcohólica mínima de 40°. Pero nada impide, en la ley chilena ni en su reglamentación, que un productor de whisky añada agua al producto para reducir su graduación a 35° antes de embotellarlo, siempre que el producto no se comercialice como whisky.

4.514 A juicio de Chile, aunque los productores de whisky (o de ron, gin, etc.), tal vez prefieran

En el estado actual del Derecho comunitario, el artículo 95 del Tratado no se opone a que los Estados miembros concedan, con legítimos fines económicos o sociales, ventajas fiscales, bajo la forma de exenciones o de reducciones de derechos, a determinados tipos de alcohol o a determinadas categorías de productores a condición de que tales regímenes privilegiados se extiendan, sin discriminación, a los productos importados que cumplan los mismos requisitos que las producciones nacionales favorecidas.<sup>258</sup>

4.518 Chile afirma que resulta interesante observar la siguiente decisión del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas:

Un sistema no favorece a los productores nacionales si a cada una de las respectivas categorías impositivas le corresponde una proporción significativa de la producción nacional de bebidas alcohólicas.<sup>259</sup>

4.519 Chile afirma a continuación que puede deducirse lo mismo de un análisis *a contrario sensu* de la decisión del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas según la cual:

[U]n criterio para la percepción de impuestos más elevados que por definición nunca pueda cumplirse por productos nacionales similares no puede considerarse compatible con la prohibición de la discriminación que se encuentra establecida en el artículo 95 del Tratado [...].<sup>260</sup>

4.520 De este modo, Chile indica que las Comunidades Europeas reconocen que "el párrafo 2 del artículo III se refiere a la protección de las *oportunidades* de competencia y no a una competencia *efectiva*" (cursivas añadidas por Chile). Los argumentos precedentes ponen de manifiesto que los productores de bebidas alcohólicas de las CE cuentan con iguales oportunidades de competencia que los productores nacionales de aguardientes, y depende de los primeros aprovechar las oportunidades que el nuevo sistema chileno les ofrece.

4.521 Chile controvierte la objeción de las Comunidades Europeas según la cual el nuevo sistema chileno da lugar a impuestos relativamente altos sobre muchos productos importados y a impuestos comparativamente menores sobre muchos productos nacionales. Ello puede ser cierto, suponiendo que la configuración actual de la producción de las Comunidades Europeas (y la chilena) se mantengan. Pero no es menos cierto que el nuevo sistema chileno da lugar a impuestos relativamente elevados sobre

4.522 Chile argumenta que también es fundamental observar a este respecto que, a diferencia de lo que ocurre en los sistemas basados en distinciones entre diferentes tipos de bebidas destiladas, resulta relativamente sencillo para los productores extranjeros y nacionales adaptarse a los criterios neutros y objetivos del sistema chileno. Un productor de whisky no puede convertirse fácilmente en un productor de pisco; pero un productor de cualquier aguardiente de 40° puede fácilmente diluir su producto a 35°.

Estados Unidos daba lugar a un gravamen mucho mayor sobre ciertos productos europeos, que dominaban el mercado de los Estados Unidos en los automóviles de precio considerablemente superior al umbral, y de ese modo la gran mayoría de los ingresos fiscales percibidos por el impuesto sobre los

4.531 Chile alega que las Comunidades Europeas desconocen el hecho de que, a diferencia de la situación planteada con los sistemas del Japón y de Corea, en Chile los productos importados pueden beneficiarse fácilmente de las tasas de tributación más bajas.

4.532 En opinión de Chile, las Comunidades Europeas aceptan la imposición basada en el contenido

4.538 Chile observa que las Comunidades Europeas también parecen dar por supuesto que en los sistemas de Corea y el Japón había oportunidad para que los productos importados aprovecharan la categoría impositiva baja, cuando en realidad los Grupos Especiales llegaron precisamente a la conclusión contraria. A pesar de la existencia de capacidad productiva en el extranjero, el Grupo Especial llegó a la conclusión de que la producción de shochu y de soju estaba aislada de tal competencia. Los productores extranjeros de shochu o de soju no podían entrar en el respectivo mercado debido a restricciones comerciales, y los productores extranjeros de otras bebidas destiladas no podían alterar sus productos para convertirlos en shochu o soju. El whisky no podía diluirse convirtiéndolo en soju o en shochu, ni el vodka simplemente rebautizarse, sin modificar sus métodos de producción y quedar sometidos a obstáculos comerciales esencialmente insuperables.

4.539 Chile alega que el sistema chileno, por el contrario, al basarse en la graduación alcohólica sin hacer distinciones de tipo, permite que los productos importados aprovechen la categoría impositiva más baja de Chile.

4.540 Chile llega de este modo a la conclusión de que los sistemas del Japón y Corea empleaban distinciones subjetivas, mientras que el sistema chileno es objetivo. En el Japón y Corea el uso de nombres de tipos de productos para establecer categorías de impuestos tenía el efecto de excluir de la categoría impositiva más baja las bebidas destiladas que no cumplieran los requisitos necesarios para que pudieran denominarse shochu o soju. Al mismo tiempo las restricciones de la importación impedían la entrada de productos que reunían los requisitos para constituir soju o shochu. De este modo, una vez que el Grupo Especial hubo establecido que el shochu y el soju eran competidores de otros productos o podían sustituirse por ellos, también pudo llegar a la conclusión de que se estaba otorgando protección, mediante una tributación diferentes a un producto que era nacional en forma prácticamente exclusiva.

4.541 **En su réplica, las Comunidades Europeas destacan** el efecto desigual de la medida sobre los productos importados en comparación con los nacionales. La estructura de la medida asegura que entre 75 y 85 por ciento de la producción nacional chilena de aguardientes (incluyendo más del 90 por ciento del total de ventas de pisco) obtendrá la tasa más baja posible del impuesto. En cambio, el 95 por ciento de los productos importados (incluyendo todas las importaciones de whisky, vodka, ron, gin y tequila) estarán gravados con la tasa más alta posible.

4.542 En opinión de las Comunidades Europeas, Chile no ha controvertido estas cifras. No obstante, Chile pretende que la medida otorga iguales oportunidades de competencia a los exportadores de las CE que a los productores chilenos de pisco. Según Chile, los exportadores de whisky de las Comunidades Europeas podrían aprovechar la tasa más baja del impuesto diluyendo simplemente su whisky a 35°. Pero esa bebida diluida dejaría de considerarse whisky en la mayoría de los países. En Chile mismo, la ley prescribe que el whisky debe tener un mínimo de 40°. Esto significa que, si los productores de las CE diluyeran el whisky a 35°, el producto resultante no podría venderse con el nombre de "whisky". Como ya se indicó, el mismo requisito de graduación mínima rige también para el gin, el ron, el vodka y el tequila.

4.543 Las Comunidades Europeas señalan que, del mismo modo, el hecho de que unas pocas importaciones de licores de baja graduación se beneficien de la tasa más baja del impuesto no excluye una infracción del párrafo 2 del artículo III en su segunda frase. La idea de diluir aguardientes de alta graduación para reducirla a 35° no ofrece una posibilidad real a los productores de aguardientes de las CE. Ante todo, porque al proceder así perderían su derecho de vender sus productos con sus nombres tradicionales y prestigiosos. Por otra parte, la graduación alcohólica es una de las características esenciales que definen la identidad de cada tipo de aguardiente. Los bebedores de whisky sencillamente considerarían que un whisky diluido no es un verdadero whisky.

WT/DS87/R  
WT/DS110/R  
Página



Congreso de Chile que aumentara la tasa del impuesto sobre los aguardientes de 40° (incluido el pisco reservado) al 50 por ciento (en lugar del 45 por ciento propuesto por el Gobierno), y la tasa de los aguardientes de 43° (incluido el gran pisco) a 73 por ciento (en lugar de 65 por ciento). Más adelante, la industria del pisco opuso al proyecto gubernamental una enmienda por la que se habría reducido la tasa tanto para el pisco reservado como para el gran pisco, a 40 y 45 por ciento (en lugar de 50 y 65 por ciento, respectivamente, como lo había propuesto el Gobierno).

4.555 A juicio de las Comunidades Europeas, la verdad es que el Gobierno de Chile no cree realmente que la dilución constituya una alternativa realista para los productores de aguardientes de las Comunidades Europeas. El argumento de la dilución no es más que una explicación ideada *a posteriori*. Al calcular los efectos del nuevo sistema chileno en el nivel de los ingresos fiscales, los expertos del Ministerio de Hacienda de Chile partieron del supuesto que todo el whisky seguiría vendiéndose con la misma graduación que antes. Chile califica ahora ese supuesto de "arbitrario". Sin embargo, teniendo en cuenta que el mantenimiento del nivel de ingresos fiscales constituye uno de los objetivos primordiales de Chile, partir de ese supuesto no sólo habría sido "arbitrario", sino también irresponsable.

4.556 **Chile responde** que, como puede observarse en el cuadro 8 de las propias Comunidades Europeas, la última etapa de la producción de las bebidas destiladas de prácticamente todas las clases consiste en añadirles agua para darles la graduación alcohólica deseada. Los fabricantes de las CE han producido, ellos mismos, versiones de graduación más baja de prácticamente de todos los tipos de aguardientes que se venden en las Comunidades Europeas, y bien podrían volver a hacerlo.

4.557 Chile observa que las Comunidades Europeas y los terceros que intervienen han objetado que no querían diluir más sus productos para reunir los requisitos de una tasa más baja del impuesto de Chile, y que las reglamentaciones de las Comunidades Europeas y de Chile impedirían la comercialización de sus productos con ciertos nombres de tipos de bebidas a menos que se observasen

4.560 **Chile responde** que las Comunidades Europeas dedican muchas páginas a una descripción totalmente irrelevante de la imposición aplicada en el pasado a las bebidas alcohólicas en Chile y a una supuesta "historia de la redacción de la Ley 19.534" aún más extensa y también irrelevante, en la cual las Comunidades Europeas pretenden conocer el proceso legislativo chileno e incluso las motivaciones de autoridades electivas y organizaciones industriales. La "historia de la redacción" resulta particularmente curiosa en cuanto las Comunidades Europeas se proponían evidentemente tratar de demostrar móviles proteccionistas, pero incluso los antecedentes parciales y selectivos a que se remiten contienen una amplia demostración de que el propósito de muchos legisladores era eliminar la discriminación y el proteccionismo del viejo sistema que las Comunidades Europeas habían atacado antes.

4.561 En opinión de Chile, de cualquier modo el sistema impositivo anterior de Chile y las motivaciones de los legisladores y las industrias de Chile no son objeto de esta diferencia, ni son relevantes para la interpretación del párrafo 2 del artículo III.

4.562 **Las Comunidades Europeas alegan** que la Ley 19.534 fue dictada tratando de abordar reclamaciones de larga data de las Comunidades Europeas y otros Miembros de la OMC en el sentido de que el ILA era contrario al párrafo 2 del artículo III del GATT. Las Comunidades Europeas habían solicitado consultas formales con Chile con arreglo al artículo XXIII del GATT respecto del ILA ya en 1989.<sup>265</sup> Tras la conclusión de la Ronda Uruguay, las Comunidades Europeas renovaron su solicitud a Chile de que el ILA se pusiera en conformidad con sus obligaciones en el marco del GATT. Las reclamaciones de las CE fueron mencionadas expresamente en el mensaje del Presidente de la República que acompañó el primer proyecto de modificación del ILA del Poder Ejecutivo<sup>266</sup> y fueron objeto de amplias deliberaciones durante el posterior debate en el Congreso de Chile.

4.563 En opinión de las Comunidades Europeas, al comienzo la industria del pisco y los representantes de la zona pisquera en el Congreso se opusieron a toda modificación del ILA. Por último, sin embargo, incluso la industria del pisco aceptó que la modificación era inevitable para evitar una abierta condena de Chile en la OMC. El Ministro de Relaciones Exteriores, Sr. Insulza, resumió con exactitud la opinión predominante en Chile cuando, después de una reunión con representantes de la industria del pisco, declaró que "existe consenso en que la ley en vigor es discriminatoria y es preciso modificarla".<sup>267</sup> De modo similar, durante el debate sobre la Ley 19.534 en el Congreso muchos legisladores (incluso los representantes de la zona pisquera) reconocieron abiertamente la necesidad de una reforma del ILA porque la legislación en vigor era "discriminatoria" y "favorecía" a la industria del pisco.<sup>268</sup>

4.564 Las Comunidades Europeas alegan entonces que, aunque la industria del pisco comprendía que ya no era posible seguir manteniendo la discriminación formal entre el pisco y los demás licores, no tenía propósito alguno de renunciar a la protección de que había disfrutado durante decenios. Por el contrario, según las Comunidades Europeas, el objetivo de la industria del pisco era perpetuar las diferencias impositivas entre el pisco y los demás licores de manera menos ostensible. Las Comunidades Europeas alegan que el proceso de modificación del ILA estuvo dirigido por el propósito de encontrar una fórmula que, al mismo tiempo que abiertamente fuera menos incompatible con el

---

<sup>265</sup> Documento del GATT DS9/1.

<sup>266</sup> Mensaje Presidencial N° 78-332, de 26 de octubre de 1995 (Prueba 14 de las CE).

<sup>267</sup> *La Tercera*, 10 de junio de 1997 (Prueba 46 de las CE).

<sup>268</sup> Véanse las actas del debate de la Cámara de Diputados de 27 de julio de 1997, Prueba 16 de las CE, y *Las Últimas Noticias* de 7 de noviembre de 1996, Prueba 37 de las CE y *El Diario* de 13 de febrero de 1997 (Prueba 41 de las CE).

párrafo 2 del artículo III, permitiese a Chile mantener en la mayor medida posible las diferencias impositivas entre el pisco y el whisky.

4.565 Las Comunidades Europeas afirman a continuación que, durante ese proceso, el Poder Ejecutivo de Chile presentó formalmente dos proyectos de modificación del ILA. El primer proyecto fue presentado ya en octubre de 1995<sup>269</sup> (el "proyecto de 1995"). Ese proyecto era aún más favorable a los intereses de la industria del pisco que el aprobado finalmente en noviembre de 1997. Como puede apreciarse en el cuadro 39, el proyecto de 1995 se diferenciaba de la Ley 19.534 en tres aspectos:

tasa aplicable al pisco reservado habría sido de 55 por ciento en lugar de 50 por ciento, y la del gran pisco habría sido de 73 por ciento en lugar de 65 por ciento. Según las Comunidades Europeas, esta petición muestra que a la industria del pisco de Chile le preocupaba más la disminución de los impuestos aplicados al whisky que el aumento de los impuestos sobre el pisco de alta graduación.

4.568 Las Comunidades Europeas añaden que es significativo que el proyecto de 1995 haya encontrado enérgica oposición de todas las demás partes interesadas que expresaron su opinión ante la Comisión de Relaciones Exteriores. Los opositores al proyecto incluían no sólo a los importadores de aguardientes (representados por la Asociación Nacional de Importadores), sino también a la Sociedad de Fomento Fabril (SFF) y la Asociación Gremial de Licoristas, así como a "Chile Vid" (la asociación de productores de vinos de exportación de alta calidad) y las Asociaciones de Exportadores y Embotelladores de Vino.<sup>272</sup>

4.569 Las Comunidades Europeas alegan además q



segunda y tercera se refieren a otras cuestiones independientes, como el acuerdo de iniciar esfuerzos para promover las exportaciones de pisco a través del organismo gubernamental Pro-Chile.<sup>281</sup>

4.576 Las Comunidades Europeas agregan que, a pesar de sus términos cuidadosamente escogidos, esta declaración constituye el reconocimiento de que el segundo proyecto presentado por el Poder Ejecutivo al Congreso había sido acordado previamente con la industria del pisco y, en consecuencia, reflejaba los intereses de esa industria. Según las Comunidades Europeas, los términos del acuerdo eran que, a cambio de su aceptación de un leve aumento de la tasa aplicada al pisco corriente y el pisco especial y de una reducción de la tasa del impuesto sobre el whisky que era mayor que la propuesta inicialmente (pasaba de 70 a 47 por ciento en lugar de pasar a 50 por ciento), la industria del pisco obtendría una "compensación" financiera de su menor nivel de protección.

4.577 Según las Comunidades Europeas, además, la industria del pisco se beneficiaría de un prolongado período de transición para adaptarse a la nueva situación. Por insistencia de la industria del pisco, ese período de transición se aplicaría no sólo respecto del aumento de los impuestos sobre el pisco, sino también respecto de la reducción de los impuestos sobre el whisky. Las Comunidades Europeas argumentan que esto vuelve a demostrar una vez más que el aspecto que más preocupaba a la industria del pisco era la disminución del impuesto sobre el whisky y no el aumento de los impuestos sobre el pisco.

4.578 Las Comunidades Europeas afirman asimismo que, después de la firma del protocolo, el Gobierno de Chile parece haber albergado dudas respecto de la compatibilidad con el régimen de la OMC de los términos acordados con la industria del pisco. En efecto, a pesar de que el protocolo se firmó en septiembre de 1996, el Gobierno de Chile no adoptó medidas a su respecto durante casi un año, lo que originó una considerable alarma entre los productores de pisco.<sup>282</sup>

4.579 Las Comunidades Europeas alegan que, después de insistentes reclamos de la industria del pisco y de representantes de las Regiones III y IV en el Congreso<sup>283</sup>, el 9 de junio de 1997 el Gobierno presentó finalmente al Congreso un nuevo proyecto en el que se incorporaban los términos del protocolo. Ese proyecto de Ley fue aprobado por la Cámara de Diputados el 30 de septiembre de 1997 y por el Senado (sin discusión) el 4 de noviembre de 1997.

4.580 Según las Comunidades Europeas, las actas de la discusión de la Cámara de Diputados de 17 de julio de 1997<sup>284</sup> ofrecen amplia constancia de los objetivos perseguidos por sus proponentes, entre los cuales figuraban de manera muy destacada los representantes de las Regiones III y IV. Los representantes de esas regiones, aunque manifestaron su apoyo a la modificación, hicieron hincapié en los efectos negativos para los productores de pisco de sus circunscripciones. Las Comunidades Europeas alegan que, al proceder así, se vieron obligados a admitir abiertamente que el pisco es un producto directamente competidor de otras bebidas destiladas (y en particular del whisky) y sustituible por ellas, y que el ILA había protegido eficazmente a la industria del pisco.

---

<sup>281</sup> Las Comunidades Europeas observan que no tienen conocimiento de que el Gobierno de Chile haya firmado "protocolos" similares con ninguna otra parte interesada del "sector privado", como los importadores de whisky.

<sup>282</sup> Véase *El Mercurio* de 10 de abril de 1997 (Prueba 45 de las CE).

<sup>283</sup> *Ibid.* Véanse también *Las Últimas Noticias* de 7 de noviembre de 1996 (Prueba 38 de las CE); *La Segunda* de 12 de febrero de 1997 (Prueba 41 de las CE); y *El Diario* de 13 de febrero de 1997 (Prueba 43 de las CE).



4.586 **En su réplica, Chile argumenta** que tales cuestiones aducidas por las Comunidades Europeas no son más que un intento de impugnar el nuevo sistema chileno porque, en la democracia chilena, una industria nacional haya tratado de obtener el sistema fiscal o comercial que le fuera más favorable, y el

WT/DS87/R  
WT/DS110/R  
~~Page~~



los Estados Unidos ha solicitado facultades para negociar un acuerdo de libre comercio con Chile en procedimiento acelerado. Resulta claro, por lo tanto, que a largo plazo los aranceles no podrían dar a la industria chilena del pisco el nivel de protección a que aspira. En realidad, la perspectiva de concertar un acuerdo de libre comercio con las Comunidades Europeas fue precisamente una de las razones que invocó la industria del pisco durante el proceso de aprobación del nuevo sistema chileno para justificar su pedido de que se limitase la reducción de los impuestos sobre el whisky.<sup>287</sup>

## V. ARGUMENTOS EXPUESTOS POR LOS TERCEROS

### A. CANADÁ

#### 1. Introducción

5.1 El Canadá indica que tiene un interés sustancial en esta diferencia. Según el Canadá, el régimen tributario de Chile impone un gravamen mucho mayor a las bebidas destiladas importadas que el que aplica sobre la bebida destilada nacional directamente competitiva o que puede sustituirlas directamente, el pisco. Los impuestos otorgan protección a la industria nacional del pisco al negar a las bebidas destiladas importadas, incluido el whisky canadiense, las oportunidades competitivas con que cuenta el pisco. Esto tiene consecuencias negativas en la posibilidad de las bebidas destiladas canadienses de competir eficazmente con el pisco; tal situación desalienta los esfuerzos de los exportadores canadienses y de ese modo sirve para frustrar la penetración en el mercado chileno. El Canadá reitera que fue demandante en el asunto *Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas II*<sup>288</sup>, y en consecuencia tiene un firme interés en las cuestiones jurídicas que se plantean en esta diferencia sumamente similar.

5.2 El Canadá ha examinado las comunicaciones de las Comunidades Europeas y de Chile y apoya la posición de las CE en estos procedimientos.

#### 2. Argumentos jurídicos

5.3 El Canadá recibió con satisfacción el resultado del asunto *Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas II* y vio con agrado los principios establecidos por el Órgano de Apelación para la interpretación y aplicación del párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994. El Canadá observa que las cuestiones que se plantean en el contexto del régimen tributario de Chile para los aguardientes guardan estrecha similitud con las que se controvirtieron en el asunto *Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas II*<sup>289</sup> y, en consecuencia, la decisión del Grupo Especial en la presente diferencia debe

---

<sup>287</sup> Véase la Prueba 30 de las CE.

<sup>288</sup> Informe del Órgano de Apelación sobre el asunto *Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas II*, *supra*.

<sup>289</sup> *Ibid.*, página 29 [*sic*], donde el Órgano de Apelación estableció las cuestiones:

A diferencia de la primera frase del párrafo 2 del artículo III, el texto de la segunda frase de ese párrafo remite expresamente al párrafo 1 del artículo III. Esta distinción es importante por el hecho de que el párrafo 1 del artículo III trata implícitamente de las dos cuestiones que deben tomarse en consideración al aplicar la primera frase, pero trata explícitamente de una cuestión totalmente distinta que debe abordarse junto con otras dos cuestiones que se plantean al aplicar la segunda frase. Para dar al texto y su contexto todo su significado, deben abordarse tres cuestiones distintas, con el fin de determinar si una medida impositiva interna es incompatible con la segunda frase del párrafo 2 del artículo III. Estas tres cuestiones son las siguientes:

orientarse por los principios establecidos en los informes del Grupo Especial y del Órgano de Apelación.<sup>290</sup> Esos principios fueron seguidos recientemente en la decisión de un grupo especial en otra diferencia (el asunto *Corea - Impuestos a las bebidas alcohólicas*).<sup>291</sup>

a) "directamente competidor o que puede sustituirlo directamente"

5.4 El Canadá observa que las Comunidades Europeas han señalado acertadamente que el párrafo 2 del artículo III, en su segunda frase, se aplica no sólo a los productos que efectivamente son competidores o pueden sustituirse entre sí en determinado mercado, sino también a aquellos que son potencialmente competidores o pueden sustituirse entre sí.<sup>292</sup> Sin embargo, a juicio del Canadá esto no debería constituir una cuestión medular en la presente diferencia.

5.5 El Canadá considera que las Comunidades Europeas han aportado pruebas concluyentes de que existe competencia en el mercado chileno entre el pisco y bebidas destiladas importadas.<sup>293</sup> La reacción

---

1)

de la industria chilena del pisco ante el proyecto de reducción de los impuestos sobre el whisky (y aumento de los impuestos sobre el pisco) ofrece una prueba concluyente para que el Grupo Especial deduzca que existe competencia directa entre el pisco y bebidas destiladas importadas.

5.6 Con respecto a la competencia potencial, el Canadá observa que el Órgano de Apelación en el asunto *Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas II*, declaró que el artículo III:

[p]rotege las expectativas [...] de la relación de competencia en condiciones de igualdad entre los productos importados y los nacionales.<sup>294</sup>

5.7 También en relación con el tema de la competencia potencial, el Canadá apoya los argumentos formulados por las Comunidades Europeas y afirma que el razonamiento del Grupo Especial en el asunto *Corea - Impuestos a las bebidas alcohólicas*<sup>295</sup> es decisivo para la solución de la presente diferencia.

5.8 Además, los productos importados, como el whisky canadiense, corresponden inquestionablemente al significado de la expresión "que pueden sustituirlo". Desde el punto de vista del Canadá, resulta particularmente digno de señalar que los bebedores de whisky y de pisco de Chile "unos y otros prefieren el otro aguardiente a falta del que beben".<sup>296</sup> En consecuencia, el Canadá afirma que los productos de que se trata son directamente competidores y también pueden sustituirse directamente entre sí.

b) "que no esté sujeto a un impuesto similar"

5.9 En opinión del Canadá no cabe duda de que el pisco y los aguardientes importados no están sujetos a un impuesto similar. El Grupo Especial debe rechazar el intento de Chile de distraer la atención apartándola de la cuestión fundamental de si esta medida, en este conjunto de circunstancias, constituye o no una imposición diferente. Todos los aspectos de la medida, desde su etapa de transición hasta su forma final, suponen una diferencia que es más que *de minimis* en la imposición aplicada a productos directamente competidores y que pueden sustituirse entre sí directamente.

5.10 Por ejemplo, en la etapa de transición el whisky está gravado actualmente con una tasa de 65 por ciento *ad valorem*, mientras que el pisco sólo está gravado al 25 por ciento *ad valorem*. Si bien la tasa aplicada al whisky irá reduciéndose durante los años próximos, la más baja que habrá de alcanzar en la etapa de transición es de 53 por ciento, mientras que el pisco permanece en 25 por ciento. Es indiscutible que esto constituye una tributación diferente.

a diferencias de graduación alcohólica. Tal argumento es insostenible por varias razones. En primer lugar, la medida no es simplemente un impuesto sobre el contenido de alcohol. El impuesto se calcula sobre el valor de la bebida considerada como tal. En segundo lugar, si se tratara simplemente de un impuesto sobre el contenido de alcohol, cabría esperar una tasa uniforme por cada grado alcohólico. Sin embargo, la tasa por grado de alcohol en el caso del pisco de 35° es de 0,771 por ciento, mientras que el whisky de 40° está gravado con 1,75 por ciento por cada grado de alcohol, un nivel superior en un 50 por ciento. En tercer término, si se tratara simplemente de un impuesto sobre el contenido de alcohol, no cabría esperar que se aplicase la misma tasa del impuesto a bebidas con diferente graduación. Sin embargo, la tasa del impuesto para el whisky de 40° (47 por ciento *ad valorem*) es igual a la que se aplica al Gran Pisco de 50°, a pesar de una diferencia de 10° en la graduación.<sup>297</sup>

5.12 El Canadá afirma que, en cualquier caso, la medida es un impuesto sobre el valor de la bebida, y no sobre el valor de lo que supuestamente se grava (el contenido de alcohol). Con esta perspectiva, el impuesto de 47 por ciento sobre el valor de una botella de whisky de 40° es diferente del impuesto *ad valorem* de 27 por ciento aplicado a una botella de pisco con 35° de alcohol, que es directamente competidor o que puede sustituir al whisky directamente.<sup>298</sup>

5.13 En síntesis, según el Canadá, Chile intenta ocultar un régimen discriminatorio tras la fachada de una diferencia de productos supuestamente "objetiva". Sin embargo, la diferencia de imposición resulta evidente tanto si se considera el impuesto en relación con el valor de la bebida como si se lo considera en relación con la graduación alcohólica. Si el Grupo Especial aceptara el régimen de transición de Chile y su nuevo régimen impositivo para los aguardientes, ello daría a los Miembros de la OMC un método para eludir sus obligaciones derivadas de la segunda frase del párrafo 2 del artículo III por el simple recurso de establecer categorías de productos espurias. El régimen chileno es una medida discriminatoria tenuemente disimulada que mantiene la protección de la industria nacional del pisco. Si se llegara a la conclusión de que tal régimen es compatible con el párrafo 2 del artículo III del GATT, otros Miembros se verían tentados a aplicar regímenes análogos a fin de proteger su producción nacional, y en última instancia el resultado sería que el artículo III podría debilitarse gravemente.

5.14 El Canadá llega a la conclusión de que el argumento de Chile según el cual no existe jurisprudencia que establezca la obligación de que los impuestos sean proporcionales no debe empañar la cuestión de si los impuestos de Chile son o no diferentes. En opinión del Canadá, el estudio del índice de imposición por cada grado alcohólico, o del índice de imposición por cada botella, demuestra que los ad



determina que sea compatible con la segunda frase del párrafo 2 del artículo III.<sup>301</sup> Como lo indicó el Órgano de Apelación en el asunto *Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas II*:

Si la medida se aplica a productos importados o nacionales de manera que se proteja la producción nacional, nada importa que no haya habido ningún deseo de proteccionismo en las mentes de los legisladores y reglamentadores que impusieron la medida. Es irrelevante que el proteccionismo no fuera un objetivo pretendido, si la medida fiscal de que se trata, por citar el párrafo 1 del artículo III, llega a "*aplicarse a los productos importados o nacionales de manera que se proteja la producción nacional*".<sup>302</sup>

5.19 El Canadá señala, además, que es igualmente importante recordar que el Órgano de Apelación ha aclarado que no es preciso presentar pruebas de propósito proteccionista para acreditar que una medida protege la producción nacional.<sup>303</sup> Sin embargo, esto no significa que las declaraciones de autoridades chilenas y de la industria del pisco sean irrelevantes. Sus manifestaciones sobre la necesidad y los medios de proteger la industria del pisco contribuyen a confirmar que el diseño, la arquitectura y la estructura de la medida son de protección.

5.20 El Canadá alega que, en cualquier caso, las afirmaciones sobre la protección de la salud pública no están respaldadas por los hechos. Esas afirmaciones sólo pueden mirarse como una justificación *a posteriori*, a la luz de las declaraciones de autoridades chilenas y representantes de la industria del pisco en el sentido de que el régimen tributario está destinado a proteger la industria del pisco de la competencia de bebidas destiladas importadas.

5.21 El Canadá destaca que Chile no puede justificar la diferencia de impuestos sobre la base de que ciertos productos chilenos pueden quedar sujetos a tasas mayores mientras que ciertos productos importados pueden beneficiarse de tasas más bajas del impuesto. No hay ninguna disposición en el párrafo 2 del artículo III, ni existe ningún informe de los grupos especiales del GATT o la OMC o del Órgano de Apelación, que pueda invocarse para justificar una medida impositiva que beneficia a la mayor parte de la producción de una industria nacional y pone en desventaja competitiva frente a los productos nacionales a la mayor parte de los productos directamente competidores o que pueden sustituirlos directamente. Por el contrario, siguiendo el razonamiento del Órgano de Apelación en el asunto *Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas II*, si existe una imposición diferente de algunos productos importados en comparación con los productos nacionales directamente competidores o que pueden sustituirlos directamente, ello basta para cumplir el requisito de que "no esté sujeto a un impuesto similar".<sup>304</sup>

---

<sup>301</sup> El Canadá observa que, si un Miembro de la OMC desea mantener una medida que no es compatible con el párrafo 2 del artículo III, debe cumplir las condiciones fijadas en el artículo XX del GATT.

<sup>302</sup> Informe del Órgano de Apelación en el asunto *Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas II*, *supra*, páginas 34-35 [*sic*].

<sup>303</sup> En el asunto *Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas II*, página 34, al indicar los elementos que deben acreditarse para determinar que un impuesto es "protector", el Órgano de Apelación señaló:

No se trata de una cuestión de intención. No es necesario que un grupo especial investigue a fondo las numerosas razones que a menudo tienen los legisladores y los reglamentadores para lo que hacen, ni que pondere la importancia relativa de esas razones, para establecer la intención legislativa o reglamentaria.

<sup>304</sup> *Ibid.*, página 27. Merece señalarse, además, que en el asunto *Estados Unidos - Artículo 337*, el Grupo Especial llegó a la siguiente conclusión:

5.22 El Canadá llega a la conclusión de que Chile interpreta erróneamente el concepto de igualdad de oportunidades competitivas al afirmar que los productores extranjeros pueden adaptar su producción para beneficiarse de impuestos más bajos. A juicio del Canadá lo exacto es lo contrario: si los productores extranjeros se ven obligados a adaptar su producción y perder con ello el valor de sus nombres de productos para poder beneficiarse del impuesto más bajo, entonces sus productos importados se encontrarán en desventaja competitiva frente a la gran mayoría del pisco, que no tendría que someterse a tales cargas.

B. MÉXICO

**1. Introducción**

5.23 México no coincide con Chile en que el antiguo sistema chileno no sea parte de la presente

- ii) Los productos importados y nacionales directamente competidores o directamente sustituibles entre sí no deben estar "*sujetos a un impuesto similar*"; y
- iii) La aplicación de impuestos diferentes a productos importados y nacionales directamente competidores o directamente sustituibles entre sí debe efectuarse "de manera que se proteja la producción nacional".

**2.**

WT/DS87/R  
WT/DS110/R  
Página

5.34 En relación con la posibilidad de sustitución mutua entre el tequila y el pisco en el mercado chileno, México hace referencia al cuadro 4.1.2 de la Prueba 22 de las CE, que presuntamente muestra que un 17 por ciento de los consumidores de aguardientes chilenos comprarían tequila en caso de buscar pisco y no encontrarlo, mientras que un 56 por ciento de ellos comprarían pisco si no encontraran tequila.

5.35 Por lo que se refiere a la elasticidad cruzada en función de los precios, el análisis presentado por las Comunidades Europeas<sup>314</sup> muestra una variación de 44,8 por ciento en el supuesto de que todos los aguardientes estuvieran gravados con un impuesto de 27 por ciento en lugar del que se aplica actualmente. El cuadro muestra una considerable elasticidad de precios.

iv) *Reconocimiento por el Gobierno de Chile*

5.36 México señala que, además de las pruebas aportadas por México, merece señalarse que Chile ha aceptado implícitamente que el pisco y los demás aguardientes objeto de esta diferencia son directamente competidores o pueden sustituirse entre sí directamente. Concretamente, Chile indicó que los ejemplos presentados por las Comunidades Europeas en relación con los antecedentes de la nueva ley "muestran que los representantes legislativos de las regiones pisqueras de Chile intentaban abiertamente minimizar los efectos adversos que el nuevo sistema chileno podría causar a los productores de pisco y, en virtud de que no se pudieron evitar los efectos adversos, también buscaron otro tipo de ayuda gubernamental para sus representados".<sup>315</sup> México se pregunta qué efectos adversos tendría el nuevo sistema si no se tratara de productos "directamente competidores o que pueden sustituirse directamente".

b) "que no esté sujeto a un impuesto similar"

5.37 Como puede apreciarse en el cuadro 1 de la comunicación de México, las diferencias impositivas muestran un margen de discriminación de 120 por ciento y de 174,4 por ciento entre el pisco y el tequila conforme al "antiguo sistema" y el "nuevo sistema", respectivamente.

5.38 Además, México coincide con el Grupo Especial y el Órgano de Apelación en el asunto *Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas II*, que mencionaron que la diferencia de tributación debe ser superior a una diferencia *de minimis*, y ello debe determinarse caso por caso.<sup>316</sup> En el caso de que se trata, las diferencias de las tasas impositivas bastan para constatar que son superiores a cualquier criterio *de minimis*.<sup>3</sup>

5.40 En el caso en examen, los siguientes elementos demuestran que Chile impuso su esquema tributario de manera que se proteja la producción nacional:

- i) la magnitud de las diferencias impositivas (véase el cuadro I);
- ii) la estructura del sistema impositivo chileno;
- iii) el hecho de que la gran mayoría de las bebidas destiladas producidas en el mercado chileno tienen una graduación alcohólica igual o menor a 35°;
- iv) el hecho de que la mayoría de las bebidas destiladas importadas tienen una graduación alcohólica mayor de 35° y, en muchos casos, mayor de 39°.

5.41 México señala que, por lo que se refiere a la estructura, la arquitectura y el diseño de la medida, Chile ha aceptado que su nuevo sistema está "sesgado" en perjuicio de los productos con más alta graduación alcohólica. Sin embargo, niega que esto sea de manera que se proteja la producción nacional<sup>318</sup>, argumentando que los productores de otros aguardientes pueden beneficiarse de este sistema diluyendo su productos con agua o modificando sus exportaciones hacia bebidas que estén sujetas a impuestos menores.<sup>319</sup>

5.42 Según México, es obvio que las propuestas de Chile no sólo son inoperantes, sino que también resultan irrelevantes. El producto que México tiene interés en exportar a Chile es el tequila. Aparte de que la propia legislación chilena exige que el tequila tenga una graduación alcohólica mínima de 40°<sup>320</sup>, y que éste deba cumplir con la Norma Oficial Mexicana que le corresponde para poder comercializarse con esa denominación, es evidente que el consumidor de tequila quiere tomar tequila, no agua. México señala que si tuviera el propósito de exportar un aguardiente de 35° o menos no se habría tomado la molestia de participar como tercero en esta diferencia. A juicio de México, estos argumentos de Chile simplemente confirman que la protección a la producción nacional es tan alta que habría que cambiar la calidad de los productos, o los productos importados mismos, para poder competir en pie de igualdad con las bebidas chilenas.

5.43 México añade que Chile coincide con las Comunidades Europeas en que, en su sistema, los distintos niveles de graduación alcohólica están sujetos a impuestos diferentes, pero argumenta que el párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994 nunca ha sido interpretado de manera que se requiera

5.44 México alega que es interesante referirse al cuadro II, *infra*, al analizar el hecho de que la producción nacional de aguardientes de Chile está dominada por el pisco de 35° o menos. México señala que ese cuadro se elaboró sobre la base del cuadro 8 que forma parte del anexo III de la comunicación escrita de Chile y muestra, en términos de volumen, la participación del pisco de 30° y 35° en el mercado chileno. Además, de conformidad con las Comunidades Europeas, con excepción del año 1992 la participación del pisco en el mercado chileno de aguardientes ha crecido constantemente, de 44,1 por ciento en 1982 a 73,8 por ciento en 1996.

5.45 México observa que Chile, en su propia comunicación escrita<sup>322</sup>, muestra la participación sustancial de importaciones de aguardientes de 40° o más en el mercado chileno. Cabe señalar que el tequila no se menciona expresamente<sup>323</sup>, por lo que los porcentajes son, en realidad, mayores que los mostrados.<sup>324</sup>

5.46 México añade que según las Comunidades Europeas las importaciones de whisky y tequila (las dos bebidas más populares después del pisco) representan el 93,6 por ciento y el 100 por ciento, respectivamente, del mercado chileno de esos aguardientes.<sup>325</sup> Es curioso que, conforme al nuevo sistema, ambos productos tienen las mayores tasas; y el impuesto aplicable al tequila se elevará ahora de 30 a 47 por ciento. Esta prueba, por sí sola, debería ser suficiente para mostrar que el sistema chileno está diseñado de manera que se proteja la producción nacional.

5.47 México llega a la conclusión de que ha probado que el sistema impositivo chileno es contrario a las disposiciones de la segunda frase del párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994, y por lo tanto solicita al Grupo Especial:

- a) que formule la conclusión de que el sistema chileno de impuestos a los aguardientes contraviene las disposiciones del párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994, de manera que ayude al OSD a hacer las recomendaciones o dictar las resoluciones previstas en el GATT de 1994;
- b) que determine que la medida objeto de su actuación anula o menoscaba ventajas resultantes del GATT de 1994 al favorecer al pisco de manera contraria a ese Acuerdo.

#### Cuadro I

##### Márgenes de discriminación

	Pisco	Tequila	Margen de discriminación
Impuesto aplicado según el "antiguo sistema"	25%	30%	120%
Impuesto aplicado según el "nuevo sistema"	27%	47%	174,07%

<sup>322</sup> *Ibid.*, anexo III, cuadros 1 a 7.

<sup>323</sup> El cuadro presentado por Chile únicamente menciona las siguientes bebidas con graduación de 40° o más: whisky; ron y otros aguardientes; gin y ginebra; y para los años 1996 y 1997, también vodka.

<sup>324</sup> Véase el cuadro III.

<sup>325</sup> Cuadros 9A y 9B de la primera comunicación de las Comunidades Europeas, página 36.

Cuadro II

Participación del pisco con graduación máxima de 35° en  
el mercado de los aguardientes de Chile

	1991	1992	1993	1994	1995
Pisco de 30°	64,51%	60,50%	52,29%	41,57%	33,53%
Pisco de 35°	5,27%	8,45%	17,56%	26,69%	35,57%
Suma de ambos	69,78%	68,95%	69,85%	68,26%	69,10%

Cuadro III

Participación en el mercado de las bebidas alcohólicas  
con graduación mínima de 40°

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
En volumen	82,65%	81,31%	76,37%	66,81%	60,00%	50,83%	54,37%
En valor	86,57%	84,69%	79,38%	78,02%	71,09%	59,5%	59,63% <sup>o</sup>

dos años, tras la eliminación de medidas discriminatorias.<sup>327</sup> Sin embargo, a pesar de un importante crecimiento económico registrado en Chile, las exportaciones de bebidas destiladas de los Estados Unidos no han experimentado un aumento similar, debido a los antecedentes de tributación discriminatoria de Chile.

5.51 Los Estados Unidos añaden que en 1996 exportaron a Chile bebidas destiladas por un valor aproximado de 1,1 millones de dólares.<sup>328</sup> El whisky, que incluye el "Bourbon" y el whisky de Tennessee, dos tipos característicos de whisky estadounidense producidos mediante cereales fermentados, representó un 29,7 por ciento del total de las exportaciones de bebidas destiladas de los Estados Unidos comprendidas en esta diferencia.<sup>329</sup> Otros aguardientes tradicionales comprendidos en la diferencia son el ron, el gin y el vodka, que representaron un 61,4 por ciento de esas exportaciones. El 9 por ciento restante de las exportaciones de los Estados Unidos comprende licores (3,3 por ciento) y cócteles mezclados.<sup>330</sup>

5.52 Los hechos expuestos por las Comunidades Europeas se ajustan a la experiencia de la industria exportadora de los Estados Unidos. Las medidas de Chile que se están examinando constan de dos elementos: 1) el actual sistema de transición, por el que se aplican distintas tasas de impuesto a determinadas categorías de productos; y 2) el nuevo sistema chileno, que gravará sobre la base de la graduación alcohólica (en virtud de la Ley 19.534, que modificó el Decreto Ley 825 de 1974).

5.53 En el aspecto jurídico, los Estados Unidos consideran lo siguiente:

- i) el sistema de transición para las bebidas destiladas, aplicable hasta el 30 de noviembre del 2000, es incompatible con la segunda frase del párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994 porque dispone tasas más bajas de impuesto interno sobre el aguardiente denominado "pisco" que sobre aguardientes importados directamente competidores o que pueden sustituirlo directamente, comprendidos en las categorías impositivas del whisky y de los demás licores, y se aplica de manera que se proteja la producción nacional chilena de pisco; y
- ii) el nuevo sistema chileno para las bebidas destiladas, aplicable desde el 1° de diciembre del 2000, es incompatible con la segunda frase del párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994 porque da lugar a la aplicación de impuestos inferiores sobre los aguardientes nacionales con graduación alcohólica de 35° o menos que sobre aguardientes importados directamente competidores o que pueden sustituirlos directamente y que tienen una graduación alcohólica mayor, y se aplica de manera que proteja la producción nacional de Chile.

---

<sup>327</sup> prod1.52

## 2. Argumentos jurídicos

### a) Visión general

5.54 Tal como lo señalan las Comunidades Europeas en su comunicación, el Órgano de Apelación ha aclarado la interpretación de la segunda frase del párrafo 2 del artículo III en el asunto *Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas II*. El Órgano de Apelación declaró que, para que una medida impositiva interna se considere incompatible con dicha disposición, deben cumplirse tres elementos independientes:

- i) los productos importados y los nacionales deben ser productos "directamente competidores o que pueden sustituirse directamente" y que compiten entre sí;
- ii) los productos importados y nacionales directamente competidores o directamente sustituibles entre sí no deben estar sujetos "a un impuesto similar";
- iii) los impuestos diferentes a los productos importados y nacionales directamente competidores o directamente sustituibles entre sí deben aplicarse "de manera que se proteja la producción nacional"<sup>331</sup>, lo que requiere un examen de "los criterios subyacentes utilizados en una medida determinada, su estructura y su aplicación global[...]"<sup>332</sup>. Tales criterios subyacentes incluyen "el diseño, la arquitectura y la estructura reveladora de la medida", "la magnitud de la diferencia impositiva" y "todos los hechos pertinentes y todas las circunstancias relevantes de cualquier caso dado".<sup>333</sup>

5.55 Los Estados Unidos observan que, con respecto al primer elemento -referente a que los dos productos sean "directamente competidores o puedan sustituirse directamente"- las Comunidades Europeas alegan en forma convincente que todos los tipos de pisco, cualquiera que sea su graduación alcohólica, son el mismo producto; que el pisco y todas las demás bebidas destiladas comparten iguales características físicas básicas; que el pisco y todas las demás bebidas destiladas tienen el mismo uso final; que el pisco y todas las demás bebidas destiladas están comprendidos en la misma partida del SA (22.08); que el pisco y todas las demás bebidas destiladas se venden por las mismas vías comerciales; y que existe una considerable elasticidad cruzada en función de los precios entre el pisco y todas las demás bebidas destiladas. En realidad, las Comunidades Europeas muestran que no sólo existe una estrecha relación de competencia entre aguardientes importados y el pisco nacional, sino que todas las bebidas destiladas de que se trata son directamente competidoras o pueden sustituirse entre sí directamente.

5.56 Según los Estados Unidos, existen abundantes pruebas de que tanto el sistema de transición como el nuevo sistema chileno suponen un trato impositivo diferente entre los productos nacionales y los importados, y protegen la producción nacional.

---

<sup>331</sup> Informe del Órgano de Apelación en el asunto *Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas II*, *supra*. El criterio de los tres elementos ha tenido su aplicación más reciente en el informe del Grupo Especial que se ocupó del asunto *Corea - Impuestos a las bebidas alcohólicas*, *supra*, párrafos 10.34 a 10.102.

<sup>332</sup> *Ibid.*

b) El antiguo sistema chileno: antecedentes

5.57 Los Estados Unidos alegan que el examen del sistema tributario inmediatamente anterior al actual sistema de transición contribuye a mostrar la estructura de protección que tienen tanto el régimen actual como el que ha de entrar en vigor en el año 2000. La reseña efectuada por las CE de las deliberaciones en el Gobierno de Chile acerca del antiguo sistema chileno y el proceso de aprobación del sistema de transición y el nuevo sistema chileno demuestra que las fuerzas proteccionistas lograron imponerse en su esfuerzo por asegurar que los nuevos sistemas crearan igual efecto de protección que el antiguo sistema chileno que debían reemplazar.<sup>334</sup>

5.58 El "antiguo" sistema chileno establecido por el Decreto Ley 825 de 1974, estuvo en vigor desde junio de 1979 hasta el 30 de noviembre de 1997. Clasificaba expresamente todas las bebidas destiladas en tres categorías de productos: los piscos, el whisky, y los demás licores. En el momento anterior a su derogación, aplicaba un impuesto *ad valorem* con tasas de 25 por ciento para el pisco, 70 por ciento para el whisky y 30 por ciento para todos los demás licores.<sup>335</sup>

5.59 Según los Estados Unidos, el antiguo sistema chileno gravaba los productos importados y los nacionales en forma diferente, con lo que se cumplía el segundo de los elementos del análisis del Órgano de Apelación sobre la segunda frase del párrafo 2 del artículo III. La magnitud de la diferencia entre las tasas aplicables al whisky y al pisco es sobradamente elocuente; la diferencia de 5 por ciento entre las tasas del impuesto aplicado al pisco y a las demás bebidas destiladas también está más allá del nivel *de minimis*. Teniendo en cuenta la fuerte competencia entre las bebidas destiladas, como las que se utilizan en mezclas (por ejemplo, el pisco y el ron de Puerto Rico), puede bastar incluso una pequeña variación de precios, como una diferencia de 5 por ciento en el impuesto, para desviar las decisiones de compra.

5.60 Pasando al tercer elemento del análisis del Órgano de Apelación, el referente a la aplicación protectora, los Estados Unidos argumentan que, como el pisco tenía en 1996 una participación del 70 por ciento en 1996 leca de bn3ntu13-a chil4lente ae1Apeevo sistemte todas las bebidas des26azar.

5.61 Los Estados Unidos alegan que el antiguo sistema chileno dio lugar a que un 89,1 por ciento de los aguardientes nacionales se gravara con la tasa más baja del impuesto, el 10,6 por ciento se gravara con la tasa media, y apenas un 0,3 por ciento se gravara con la tasa más alta. A su vez, el antiguo sistema chileno gravaba un 53,8 por ciento del total de los aguardientes importados con la tasa más alta, un 46,2 por ciento con la tasa media y ninguna parte de los aguardientes importados con la tasa más baja.<sup>337</sup>

5.62 La tasa más alta del impuesto, aplicada casi exclusivamente a los productos importados, excedía en un 180 por ciento de la tasa más baja. En el asunto *Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas II* y en el asunto *Corea - Impuestos a las bebidas alcohólicas* las diferencias en las tasas impositivas arbitrarias y su efecto relativo sobre los productos importados y los nacionales constituían prueba, por sí mismas, de una estructura protectora; en el caso del antiguo sistema chileno, la estructura también era arbitraria en cuanto establecía diferentes tasas del impuesto para las tres categorías de productos sin que pudiera discernirse fundamento alguno.

c) El sistema de transición

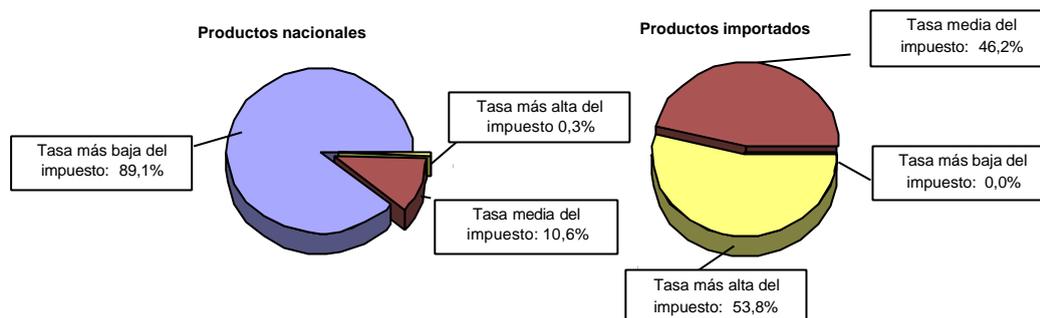
5.63 Los Estados Unidos observan que el actual sistema impositivo constituye una transición entre el antiguo y el nuevo. Establecido por la Ley 19.534, habrá de permanecer en vigor hasta el 30 de noviembre del 2000. El carácter discriminatorio del antiguo sistema se ha reconocido incluso por autoridades gubernamentales chilenas; y las características reproducidas en el régimen de transición permiten llegar a una conclusión similar respecto de este sustituto.

5.64 Según los Estados Unidos, el examen del sistema de transición revela que el pisco y las bebidas destiladas directamente competidoras o que pueden sustituirlo directamente tampoco están "sujetos a un impuesto similar". El sistema de transición mantiene las mismas categorías de productos diferentes que el antiguo sistema chileno para los piscos, el whisky y los demás licores. Y, aunque en el sistema de transición se reduce la tasa impositiva para el whisky de 70 a 53 por ciento a lo largo de tres años, subsiste la discriminación tributaria, puesto que el whisky sigue gravado mucho más fuertemente que el pisco (25 por ciento) y los demás licores (30 por ciento).

---

<sup>337</sup> Véase el gráfico 1. Para calcular la distribución del mercado chileno entre los productos nacionales e importados de cada categoría tributaria (gráficos 1, 2 y 3), los Estados Unidos utilizan datos sobre ventas de 1996 extraídos del informe de *International Wines and Spirits Record*, presentados en la Prueba 19 de las CE y en los cuadros 1, 9A y 9B de la primera comunicación de las CE. Los datos correspondientes a 1996 son los más recientes y completos de que se dispone. Además, la comunicación excluye de esos cálculos la categoría de los demás aguardientes del informe de *International Wines and Spirits Record* porque en él no se indica la

## Régimen impositivo de transición



5.65 Con respecto al tercer elemento del análisis, el diseño, la arquitectura y la estructura del sistema de transición revelan una medida que nuevamente grava el 89,1 por ciento de los aguardientes nacionales con la tasa más baja del impuesto, el 10,6 por ciento con la tasa media y apenas el 0,3 por ciento con la tasa más alta. Análogamente, se grava el 53,8 por ciento del total de los aguardientes importados con la tasa más alta, el 46,2 por ciento con la tasa media y ninguna parte de los aguardientes importados con la tasa más baja. En realidad, la única diferencia entre el antiguo sistema y el sistema de transición reside en la magnitud de la diferencia tributaria: mientras que la tasa impositiva media sigue siendo un 20 por ciento mayor que la tasa más baja del impuesto, la tasa más alta se reduce pasando a exceder de la más baja en 112 por ciento en lugar de 180 por ciento. Pero a pesar de esta disminución, las diferencias impositivas siguen siendo patentemente desproporcionadas. Tal como ocurría en el antiguo sistema chileno, en que la aplicación de los impuestos se basaba únicamente en la identificación de productos directamente competidores o que podían sustituirse entre sí directamente, el hecho de que el producto protegido sea exclusivamente nacional y la magnitud de las diferencias impositivas entre los productos importados y los nacionales determinan en conjunto una estructura de protección.

d) El nuevo sistema chileno

5.66 Los Estados Unidos observan que el nuevo sistema chileno, establecido igualmente por la Ley 19.534, habrá de entrar en vigor el 1° de diciembre del 2000. Este régimen, a pesar de que todavía no se encuentra en vigor, es el que constituye propiamente el objeto de estas actuaciones, ya que es una medida obligatoria cuyos detalles ya se han determinado.<sup>338</sup>

5.67 El nuevo sistema impositivo habrá de diferenciarse del antiguo y del sistema de transición en que gravará los productos sobre la base de su graduación alcohólica. Las bebidas destiladas con graduación menor o igual a 35° estarán gravadas con un impuesto del 27 por ciento *ad valorem*. Pero para las bebidas destiladas con graduación alcohólica superior a 35° la tasa se incrementará en 4 puntos porcentuales por cada grado de alcohol, alcanzando su máximo de 47 por ciento para los aguardientes embotellados con graduación superior a 39°.

5.68 Los Estados Unidos observan que la comunicación de las CE demuestra que el nuevo sistema chileno, a pesar de eliminar las categorías de productos establecidas expresamente en los dos regímenes anteriores, seguirá manteniendo impuestos diferentes para las bebidas destiladas nacionales y las importadas: el 89,6 por ciento del pisco vendido se embotella a 35° o menos, mientras que el whisky, el vodka, el ron, el gin y el tequila, por disposición legal, deben embotellarse todos con 40° o más. El nuevo sistema chileno, de este modo, seguirá asegurando que se aplique una tasa de 27 por ciento a la

<sup>338</sup> Véase el informe del Grupo Especial que se ocupó del asunto *Estados Unidos - Impuestos sobre el petróleo y sobre determinadas sustancias importadas*, *supra*, párrafo 5.2.2.

mayor parte de los aguardientes nacionales mientras que se aplica otra de 47 por ciento a la mayoría de los importados.

5.69 En lo que respecta a la protección derivada de la aplicación, los Estados Unidos observan que el nuevo sistema chileno se diferenciará de los sistemas anteriores en que se apoya en criterios aparentemente neutros: la graduación alcohólica y el valor. Sin embargo, esos criterios seguirán protegiendo la producción nacional. La gran mayoría de los productos a los que se aplicará la tasa más baja del impuesto seguirá consistiendo en pisco, un producto inherentemente nacional que también es la bebida destilada de mayor venta en Chile, mientras que a la mayor parte de los productos importados seguirá aplicándoseles la tasa más alta del impuesto.

5.70 Los Estados Unidos alegan que, en el contexto de los hechos y las circunstancias de este asunto,

progresiva no es una estructura proteccionista<sup>341</sup>, en este caso el aumento de 4 por ciento de impuesto por cada grado alcohólico creará un incremento desproporcionado del impuesto aplicado a los aguardientes de graduación igual o superior a 40°. De este modo, al comparar dos botellas de aguardiente de igual valor, el impuesto sobre el de 40° será superior en un 74 por ciento al impuesto que grava el aguardiente de 35°. Además, la comunicación de las CE presenta pruebas de que se preveía el efecto discriminatorio del nuevo régimen tributario y del objetivo de protección que tenía el umbral, según lo pone de manifiesto la historia de la redacción del proyecto de Ley.<sup>342</sup>

5.74 Los Estados Unidos alegan, además, que la estructura proteccionista tiene otra prueba en los efectos comparativos globales del nuevo régimen sobre los productos importados y los nacionales. El nuevo sistema chileno gravará la gran mayoría de los aguardientes nacionales, un 83,9 por ciento de ellos, con la tasa más baja posible; y sólo un 12,3 por ciento de los aguardientes nacionales con la tasa más alta. Por el contrario, el nuevo régimen gravará el 94,5 por ciento de los aguardientes importados con la tasa más alta posible (porcentaje mayor que en los dos regímenes precedentes), mientras que apenas un 4,5 por ciento de los aguardientes importados estarán gravados con la tasa más baja posible.<sup>343</sup>

5.75 Los Estados Unidos observan que el 12,3 por ciento de los aguardientes nacionales que habrán de estar gravados con la tasa más alta posible, según se indica más arriba, estará formado principalmente por pisco reservado y gran pisco, que son dos tipos de pisco.<sup>344</sup> Sin embargo, debe tenerse en cuenta que

---

<sup>341</sup> Véase el informe del Grupo Especial que se ocupó del asunto *Estados Unidos - Impuestos sobre automóviles*, *supra*, párrafo 5.14.

<sup>342</sup> Véase la primera comunicación de las CE, párrafos 61 a 78.

<sup>343</sup> Los Estados Unidos observan que estos cálculos referentes al nuevo régimen tributario están efectuados partiendo del supuesto de que todos los licores estarán gravados con la tasa más baja posible, habida cuenta de la posibilidad de embotellarlos con graduación igual o menor a 35° (en realidad, la mayoría de los licores de producción nacional, como la crema de menta o el brandy aromatizado, se embottellan a menos de 35° mientras que la mayoría de los licores importados, como Drambuie o B&B, se embottellan con graduación superior a ese umbral). Además, en estos cálculos no se incluye el brandy porque, con la posibilidad de embotellarlo a 38° alcohólicos, puede estar gravado con la tasa de 39 por ciento, una tasa impositiva media.

<sup>344</sup> Véase la Prueba 2 de los EE.UU.

el pisco es la única de las grandes categorías de bebidas destiladas para la cual la ley admite la posibilidad de embotellarla con graduación alcohólica igual o inferior a 35°. Por lo tanto, aunque los productores nacionales de pisco puedan embotellar una pequeña parte de su producción (10,4 por ciento) a 40° o más, en cualquier momento pueden optar por reducir la graduación alcohólica de esas marcas conservando a pesar de ello su identificación como "pisco". En cambio, Chile no otorga esa libertad a los productores de los principales aguardientes importados, asegurando de ese modo que en el nuevo sistema chileno el whisky, el ron, el gin, el vodka y el tequila queden "bloqueados" en la tasa más alta del impuesto.

5.76 Según los Estados Unidos, el nuevo sistema chileno ha sido promulgado para seguir otorgando protección a los aguardientes nacionales. A juicio de los Estados Unidos, Chile pretende que el Grupo Especial llegue a la conclusión de que su nuevo sistema no es discriminatorio por la simple razón de que permitirá que algunos aguardientes importados gocen de la tasa impositiva más baja posible mientras que impone la más alta a algunos de sus productos nacionales. Sin embargo, los productos en tales condiciones son escasos e infrecuentes, y no cumplen otro papel que el de meros gestos simbólicos. En síntesis, Chile seguirá negando el trato no discriminatorio en su mercado de bebidas destiladas.

5.77 Los Estados Unidos llegan a la conclusión de que el antiguo sistema chileno aplicaba la tasa más baja del impuesto a un 89,1 por ciento de los aguardientes nacionales y la tasa más alta al 53,8 por ciento de los aguardientes importados. Este trato discriminatorio indiscutido entre los aguardientes nacionales y los importados persiste en el régimen de transición que, aunque reduce la magnitud de las diferencias de impuestos (entre la tasa más alta y la más baja) de 180 a 112 por ciento, es una reproducción del antiguo sistema chileno. Después, en el año 2000, el nuevo sistema chileno habrá de mantener esta tradición de trato diferente al otorgar la tasa más baja del impuesto para el 83,9 por ciento de los aguardientes nacionales mientras que impone la tasa más alta al 94,5 por ciento de los importados. Además, el nuevo sistema chileno habrá de aumentar efectivamente el impuesto *ad valorem* para la mayoría de los productos importados de los Estados Unidos llevándola de 30 a 47 por ciento.<sup>345</sup> Resulta evidente que los tres regímenes tributarios actúan con el mismo efecto práctico.<sup>346</sup> Y en todos los casos la apropiación exclusiva del trato tributario preferencial por la producción nacional se manifiesta con nitidez.

Cuadro 1

	ANTIGUO RÉGIMEN		RÉGIMEN DE TRANSICIÓN		NUEVO RÉGIMEN	
	Productos nacionales	Productos importados	Productos nacionales	Productos importados	Productos nacionales	Productos importados
Tasa baja	89,1%	0,0%	89,1%	0,0%	83,9%	4,5%

## **VI. REEXAMEN INTERMEDIO**

6.1 Mediante cartas de fecha 25 de febrero de 1999, las Comunidades Europeas y Chile pidieron un reexamen intermedio por el Grupo Especial de ciertos aspectos del informe provisional comunicado a las partes el 15 de febrero de 1999. Las partes no pidieron una reunión de examen intermedio.

6.2 Las Comunidades Europeas han alegado que deberían modificarse los párrafos 2.1 y 2.3 y la nota de pie de página 1 para precisar el hecho de que la Ley 19.534 de Chile no había derogado y reemplazado el Decreto 825 de 1974, sino que lo había modificado. Hemos modificado la parte expositiva del informe en este punto para ajustarla a la caracterización jurídica que Chile había dado a su propia Ley. Aunque las CE han señalado que el título de la Ley 19.534 la califica como de modificación, aceptaremos la caracterización hecha por Chile de su Ley a este respecto. Como lo hemos señalado en la nota 1, no consideramos que la caracterización de la ley como sustitutiva o modificativa tenga ninguna importancia de fondo a los efectos de nuestras constataciones.

6.3 Con respecto a las constataciones, las Comunidades Europeas han hecho propuestas de

Consideramos que el resto del párrafo es correcto y que es adecuado en sus precisiones, y nos hemos abstenido de introducirle otras modificaciones.

6.9 Las Comunidades Europeas piden que eliminemos la nota de pie de página 420 porque la referencia a otros sistemas impositivos es irrelevante a los efectos de esta diferencia. Además, las Comunidades Europeas alegan que ese análisis está más allá del mandato del Grupo Especial. Como señalan correctamente las Comunidades Europeas, hemos indicado en la nota de pie de página 430 que la averiguación acerca de otros sistemas impositivos respecto de su presunta incompatibilidad con las normas del GATT no era pertinente. Sin embargo, Chile presentó este argumento como analogía y, a nuestro juicio, algunos problemas concretos que pueden surgir de tales argumentos merecen tenerse en cuenta. En nuestra opinión, esta explicación más completa cumple una función útil a ese respecto. Hemos observado concretamente, en la nota, que la averiguación necesaria para verificar la exactitud de la analogía quedaría fuera del mandato del Grupo Especial. En consecuencia, nos hemos abstenido de suprimir esta nota.

6.10 Las Comunidades Europeas objetan el párrafo 7.109 por las mismas razones indicadas en relación con la nota 420. Nos hemos abstenido de efectuar el cambio que se solicita por las mismas razones analizadas en relación con dicha nota.

6.11 Las Comunidades Europeas afirman que el párrafo 7.121 califica erróneamente su posición acerca del tema del procedimiento legislativo chileno. En nuestra opinión, el texto solicitado por las Comunidades Europeas no es más que una descripción más detallada de su punto de vista y de lo que figura en el párrafo 7.121. Señalamos que en la parte expositiva del informe, en los párrafos 4.559 a 4.585, se encuentra una presentación completa de la posición de las CE. A nuestro juicio el párrafo 7.121 es exacto y nos hemos abstenido de efectuar la modificación solicitada.

6.12 Las Comunidades Europeas alegan que el párrafo 7.122 no expone el argumento de las CE. En su solicitud de reexamen intermedio, las Comunidades Europeas afirman lo siguiente:

La industria del pisco no estaba tratando de "desplazar una carga impositiva sobre las espaldas de otro", sino que por el contrario procuraba quedar sometida ella misma a una mayor carga tributaria. Ni Chile, ni el Grupo Especial ahora, han dado ninguna explicación satisfactoria de esa extraordinaria solicitud.

6.13 Las Comunidades Europeas añaden que deberíamos extraer deducciones de la presunta disposición del Gobierno de Chile a negociar determinados beneficios con un sector, pero no con otro. A nuestro juicio el pedido de las CE de que el Grupo Especial le dé una "explicación satisfactoria" del procedimiento legislativo chileno carece de fundamento. En realidad, las deducciones que las CE desean que extraigamos son precisamente el tipo de inquisición sobre la política interna que otros grupos especiales anteriores y el Órgano de Apelación se han abstenido de llevar a cabo. Las Comunidades Europeas no presentan pruebas directas de la posición del Gobierno de Chile. Lo que desean es que realicemos una investigación para extraer deducciones de una serie de negociaciones. Evidentemente no está claro qué criterios habríamos de aplicar para evaluar tales discusiones y negociaciones, ni qué fundamentos tiene la facultad de realizar tal investigación acerca de los procedimientos legislativos de Chile. Estamos de acuerdo con la orientación dada por el Órgano de Apelación a este respecto, y nos hemos abstenido de realizar las modificaciones pedidas por las Comunidades Europeas.

6.14 Las Comunidades Europeas piden que modifiquemos el punto iv) del párrafo 7.131 por las mismas razones por las que pidieron que modificáramos el párrafo 7.121. Nos hemos abstenido de efectuar esa modificación por las mismas razones que en el caso del párrafo 7.121.

6.15 Las Comunidades Europeas nos han pedido que revisásemos la síntesis de su argumento que figura en el párrafo 7.137 para exponerlo mejor. Hemos hecho algunas modificaciones de ese párrafo para presentar mejor el argumento de las CE.

6.16 Con respecto al párrafo 7.146, las Comunidades Europeas dicen que no es exacto afirmar que "en cierto grado asiste razón a ambas partes en su argumentación", porque las conclusiones del Grupo Especial en los dos párrafos siguientes concuerdan con la posición de las CE. Hemos señalado que Chile argumentaba que no debíamos examinar la legitimidad de los objetivos de su política. Estamos de acuerdo en ello. No obstante, también estamos de acuerdo con el argumento de las CE de que la falta de una conexión racional entre los objetivos declarados y la medida misma constituye prueba de que el diseño, la estructura y la arquitectura de la medida son protectores. En consecuencia,

6.21 Señalamos nuevamente que este argumento en realidad se refiere a otra cuestión: a las

6.25 Chile discrepa con la nota de pie de página 393 acerca de su omisión de presentar el estudio

6.30 Chile ha pedido que en el párrafo 7.105 no afirmemos que en general no se considera que un sistema de impuestos específicos aplica una imposición diferente. Aunque no coincidamos necesariamente con algunos de los puntos del razonamiento de Chile en sus observaciones, señalamos que hemos constatado que el nuevo sistema chileno es un sistema *ad valorem* modificado por la referencia a la graduación alcohólica y que no es un sistema de impuesto específico. En consecuencia, la afirmación es irrelevante y estamos de acuerdo en eliminarla.

6.31 Chile discrepa con la afirmación que formulamos en el párrafo 7.109 acerca de los sistemas de impuestos suntuarios, y afirma que el nuevo sistema chileno es un tipo de sistema de impuesto sunuario. Tal como se señala en el párrafo mencionado, no estamos de acuerdo. Un sistema en que las tasas *ad valorem* cambian según la graduación alcohólica y no según el valor no es un sistema de impuesto sunuario. El párrafo ilustra nuestra conclusión y nos hemos abstenido de modificarlo en este aspecto.

6.32 Chile objeta la nota de pie de página 430 afirmando que no ha pretendido justificar sus

probablemente una relación inversa. Chile discrepa con la referencia a una posible relación inversa, afirmando que esto último sólo sería cierto si los productos fueran sustitutos perfectos. La observación de Chile no se refiere tanto a nuestra conclusión como a la afirmación siguiente acerca de una posible relación inversa. No vemos el fundamento de la aseveración de Chile en el sentido de que esto último sólo sería cierto si los productos fueran "sustitutos perfectos". Reconocemos que Chile no puede estar de acuerdo con el argumento, habida cuenta de su discrepancia con nuestras conclusiones sobre el tema de "directamente competidor o que puede sustituirlo directamente". No obstante, teniendo en cuenta nuestras conclusiones sobre esa cuestión, pensamos que el párrafo es exacto y nos hemos abstenido de modificarlo.

6.37 Chile discrepa con nuestra evaluación que figura en el párrafo 7.154 en el sentido de que los objetivos declarados de su política no se han logrado y que, aunque se hubieran logrado, ello no sería prueba de discriminación sino que podría deberse a algún otro factor. No hemos constatado aquí pruebas de tales otros factores. Por lo tanto, consideramos que ello corrobora nuestra constatación. Tal como ocurre con muchos otros puntos analizados en las constataciones y en el reexamen

## VII. CONSTATAACIONES

### A. ALEGACIONES DE LAS PARTES

7.1 La reclamación de las Comunidades Europeas sostiene que tanto el sistema de transición como el nuevo sistema chileno son incompatibles con las obligaciones de Chile con arreglo a la segunda frase del párrafo 2 del artículo III del GATT.

7.2 Las Comunidades Europeas sostienen<sup>347</sup>:

- i) que el sistema de transición, aplicado hasta el 30 de noviembre del año 2000, es contrario a la segunda frase del párrafo 2 del artículo III porque dispone la aplicación al pisco de impuestos interiores más bajos que a otros aguardientes importados directamente competidores o que pueden sustituirlo directamente, a los que se incluye en las categorías impositivas del whisky y de los demás licores, de manera que se proteja la producción nacional chilena;
- ii) que el nuevo sistema chileno, que entrará en aplicación a partir del 1° de diciembre del año 2000, también es contrario a la segunda frase del párrafo 2 del artículo III porque da lugar a la aplicación de impuestos más bajos al pisco de graduación alcohólica de 351° o menos que a otros aguardientes importados directamente competidores o que pueden sustituirlo directamente y que tienen una graduación alcohólica mayor, de manera que se proteja la producción nacional chilena.<sup>348</sup>

7.3 Chile sostiene en su respuesta que este Grupo Especial debe rechazar la interpretación injustificada y exorbitante del alcance del artículo III que las Comunidades Europeas han presentado en esta diferencia y que, conforme al tenor literal y la historia de la redacción del artículo III, el Grupo

La segunda frase dice así:

Además, ningún Miembro aplicará, de cualquier otro modo, impuestos u otras cargas interiores a los productos importados o nacionales, en forma contraria a los principios enumerados en el párrafo 1.

El primer párrafo del artículo III, a su vez, dispone:

Los Miembros reconocen que los impuestos y otras cargas interiores, así como las leyes, reglamentos y prescripciones que afecten a la venta, la oferta para la venta, la compra, el transporte, la distribución o el uso de productos en el mercado interior y las reglamentaciones cuantitativas interiores que prescriban la mezcla, la transformación o el uso de ciertos productos en cantidades o en proporciones determinadas, no deberían aplicarse a los productos importados o nacionales de manera que se proteja la producción nacional.

7.6 El significado de la segunda frase, en vista de su referencia a la primera, se aclara más precisamente con la nota al artículo III, que dice así:

Un impuesto que se ajuste a las prescripciones de la primera frase del párrafo 2 no deberá ser considerado como incompatible con las disposiciones de la segunda frase sino en caso de que haya competencia entre, por una parte, el producto sujeto al impuesto, y, por otra parte, un producto directamente competidor o que pueda sustituirlo directamente y que no esté sujeto a un impuesto similar.<sup>349</sup>

7.7 En consecuencia, la primera frase del párrafo 2 del artículo III atiende a si los impuestos aplicados a los productos de un país exportador son superiores a los aplicados al producto nacional "similar" y la segunda a si los productos de un país exportador están sujetos a un impuesto similar al aplicado a los productos nacionales directamente competidores o que pueden sustituirlos directamente. Ambas frases atienden en primer lugar a la relación entre los productos nacionales e importados, pero la segunda implica análisis adicionales y distintos con respecto a los otros dos elementos: un examen de la *magnitud* de la diferencia entre los impuestos<sup>350</sup> y un examen de si las diferencias impositivas se aplican de manera que se proteja la producción nacional.

7.8 En el asunto *Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas II*, el Órgano de Apelación analizó la interpretación general del artículo, y declaró lo siguiente:

El objetivo general y fundamental del artículo III es evitar el proteccionismo en la aplicación de los impuestos y medidas reglamentarias interiores. Más concretamente, el propósito del artículo III "es el de que las medidas interiores no se apliquen a los

---

<sup>349</sup> La nota al artículo III tiene en derecho internacional un valor jurídico equivalente al del texto del GATT al que se refiere, conforme al artículo XXXIV. Véase también el informe del Órgano de Apelación en el asunto *Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas* (al que se hará referencia en adelante como "*Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas II*"), adoptado el 1º de noviembre de 1996 (WT/DS8/AB/R, WT/DS10/AB/R y WT/DS11/AB/R, página 28).

<sup>350</sup> En caso de que se determine que los productos son "similares", está prohibida *cualquier* diferencia entre los impuestos aplicados al producto importado y los aplicados al producto nacional. No hay posibilidad de una cuantía *de minimis*, por cuanto la nota al artículo III se refiere únicamente, en relación con la segunda frase, al hecho de que los productos deben estar sujetos a un "impuesto similar".





determinar si un producto es o no "directamente competidor" de otro o "puede sustituirlo directamente".

7.16 La cuestión que aquí corresponde decidir es si, en Chile, los productos nacionales y los importados de los que se trata en este asunto son o no directamente competidores o pueden sustituirse entre sí directamente. Esto requiere prueba de la relación entre los productos, incluyendo, en este caso, comparaciones de sus usos finales, sus características físicas, sus vías de distribución y sus precios.

7.17 Ha habido dos diferencias relativamente recientes, relacionadas con los impuestos sobre bebidas alcohólicas: el asunto *Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas II* y el asunto *Corea - Impuestos a las bebidas alcohólicas*. Las constataciones de esos dos asuntos, a nuestro juicio, ofrecen una orientación instructiva para determinar las diversas cuestiones que se controvierten en esta diferencia. Sin embargo, tenemos presente la declaración del Órgano de Apelación en el asunto *Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas II*

## 2. Cuestiones relativas a la prueba

### a) Competencia potencial

7.20 Las Comunidades Europeas han sostenido que la segunda frase del párrafo 2 del artículo III no se refiere únicamente a las diferencias de impuestos entre productos que son efectivamente competidores o pueden sustituirse entre sí en determinado mercado, sino también a las diferencias de impuestos entre productos potencialmente competidores o sustituibles entre sí. Las Comunidades Europeas argumentaron, además, que en el concepto de competencia potencial debe considerarse incluida no sólo la competencia que no existe por la única razón de las medidas impositivas en cuestión, sino también la competencia que razonablemente cabría esperar que se desarrollaría en el futuro próximo.<sup>359</sup>

7.21 En la jurisprudencia del GATT está firmemente establecido que el artículo III no protege volúmenes de exportación, sino oportunidades de competencia. A este respecto, el Órgano de Apelación declaró en el asunto *Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas II*:

[C]arece de importancia que "los efectos comerciales" de la diferencia tributaria entre los productos importados y los nacionales, reflejada en los volúmenes de las importaciones, sean insignificantes o incluso inexistentes; el artículo III protege las expectativas no de un determinado volumen de comercio, sino más bien las expectativas de la relación de competencia en condiciones de igualdad entre los productos importados y los nacionales.<sup>360</sup>

7.22 Estamos de acuerdo con el Grupo Especial que se ocupó de l asunto *Corea - Impuestos a las bebidas alcohólicas* (cuyo razonamiento fue confirmado por el Órgano de Apelación<sup>361</sup>, cuando declaró lo siguiente:

Aunque no pretendemos hacer especulaciones sobre lo que podría ocurrir en un futuro lejano, examinaremos los datos que nos indican lo que tomando como base las pruebas presentadas cabe razonablemente prever que ocurra en un futuro próximo. El peso que debe concederse a esas pruebas ha de determinarse caso por caso en función de la estructura del mercado y de otros factores, incluida la calidad de las pruebas y el alcance de la deducción que es necesario hacer. Cuando el objeto del análisis son artículos de consumo con los que el consumidor está familiarizado, las tendencias tienen especial importancia, y el hecho de intentar clasificar todos y cada uno de los elementos de prueba y descartar todos aquellos que incluyan las consecuencias para la estructura del mercado en un futuro próximo sería poco realista y en último término inútil desde el punto de vista analítico.<sup>362</sup>

7.23 El Órgano de Apelación, en sus constataciones sobre ese asunto, explicó además lo siguiente:

que se los trate como un grupo a los efectos del análisis a pesar de alguna variación en cuanto a su composición, la calidad, la función o el precio.<sup>366</sup>

7.28 En el asunto sometido a este Grupo Especial, Chile no ha sostenido que los diversos tipos de pisco constituyan productos diferentes para fines analíticos ni para determinar si los productos importados son o no directamente competidores del pisco o pueden sustituirlo directamente. Las Comunidades Europeas han sostenido también que la categoría de productos importados pertinente para su examen está formada por todas las bebidas alcohólicas destiladas indicadas en la partida 2208 del SA, conforme a lo expuesto en la solicitud de establecimiento de un grupo especial. Chile no ha presentado ningún argumento en sentido contrario. Ésta es la categoría de productos importados que

[E]l criterio decisivo para determinar si dos productos eran directamente competidores o sustituibles entre sí era que tuvieran o no un mismo uso final, puesto de manifiesto, entre otras cosas, por la elasticidad de la sustitución.<sup>368</sup>

7.32 En otros términos, toda la investigación se centra en averiguar si existen usos finales comunes mediante el examen de varios factores, entre los que puede figurar la elasticidad de sustitución. A efectos de esta investigación, merece la pena examinar el grado de superposición actual de los usos finales, así como la definición apropiada de lo que es un mismo uso final. La superposición actual de los usos finales puede ser limitada debido, entre otras cosas, a las propias medidas en litigio, los aranceles protectores, los bajos volúmenes y los elevados costos de las ventas resultantes u otros factores. Es también posible que, en algunos casos, la investigación incluya un examen de otros mercados pertinentes distintos del mercado de que se trata encaminado a averiguar si existen pruebas de usos finales comunes de los productos y tomarlos en consideración.

7.33 A este respecto, merece la pena señalar que el Grupo Especial que se ocupó del asunto *Corea - Impuestos a las bebidas alcohólicas*, observó que:

Los usos finales constituyen un factor especialmente pertinente a la cuestión de la competencia o sustituibilidad *potenciales*. Si dos productos tienen los mismos usos finales, es muy probable que sean productos competidores, inmediatamente o en un futuro próximo y razonablemente previsible.<sup>369</sup>

7.34 Las Comunidades Europeas afirman que el pisco y los aguardientes destilados importados son ya utilizados por los consumidores chilenos para usos finales similares. Las Comunidades Europeas hacen referencia a un estudio de mercado sobre los hábitos de bebida de una muestra representativa de consumidores.<sup>370</sup> Las Comunidades Europeas aducen que, según la encuesta SM de 1997, el pisco y los aguardientes destilados importados se consumen de las mismas formas (solos, diluidos con agua, hielo, bebidas no alcohólicas o jugos de frutas y en cócteles). Así pues, las Comunidades Europeas sostienen que existe una considerable superposición entre los usos finales del whisky y el pisco, los dos aguardientes que, según insiste Chile, son más distintos.

7.35 Chile plantea cuestiones relacionadas con el valor probatorio de las encuestas sobre el consumo en que se basan las Comunidades Europeas. En cuanto a los usos finales, Chile no está de acuerdo con los resultados de la encuesta SM de 1997. A su juicio, si se pregunta a los consumidores qué elegirían si no estuviera disponible su aguardiente preferido, sólo se pueden obtener respuestas anormales e imprevisibles. Chile señala también que la encuesta SM de 1998<sup>371</sup> pretende ser un análisis cuantitativo, en el que se colocó a los consumidores ante una variación hipotética de los precios del whisky, el pisco y los demás aguardientes y que sus resultados sólo pueden inducir a error.

---

<sup>368</sup> Informe del Órgano de Apelación en el asunto *Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas II*, *supra*, página 30, que cita el párrafo 6.22 del informe del Grupo Especial.

<sup>369</sup> Informe del Grupo Especial que se ocupó del asunto *Corea - Impuestos a las bebidas alcohólicas*, *supra*, párrafo 10.78.

<sup>370</sup> Amplia encuesta realizada por Search Marketing S.A., Santiago, diciembre de 1997 (la "encuesta SM de 1997"), Prueba 21 de las CE. Véase también la encuesta SM de 1998 (Prueba 22 de las CE), que se examina más detenidamente a continuación.

<sup>371</sup> Véase el cuadro 23 de la parte descriptiva de este informe.

7.36 Chile aduce que llegar a la conclusión de que todos los aguardientes constituidos básicamente por agua y alcohol y que se beben mezclados de maneras no demasiado distintas tienen necesariamente los mismos usos finales es una simplificación excesiva. A juicio de Chile, este argumento equivale a decir que lo único que importa a los consumidores es el alcohol, independientemente del tipo de bebida que lo contiene. Chile alega que incluso el vino y la cerveza comparten estas características y usos finales, pese a que son tipos de bebidas alcohólicas distintos.

7.37 Chile aduce además que la afirmación de las Comunidades Europeas de que la encuesta SM de 1997 demuestra que tanto el pisco como los aguardientes destilados importados son consumidos por los chilenos, en porcentajes aproximadamente similares, en diversas ocasiones y en diversos lugares, por ejemplo, discotecas, bares, el hogar después del trabajo, casas de amigos, etc., no tiene valor probatorio. Según Chile, las categorías de usos finales mencionadas por las Comunidades Europeas son sencillamente demasiado amplias. Chile aduce que, en Chile, el pisco es un aguardiente más popular que los aguardientes importados, como el whisky, que tiende a ser más caro y, por consiguiente, es consumido por el segmento más rico de la población.

7.38 Hay un desacuerdo entre las partes en lo que se refiere a la amplitud adecuada de las categorías de usos finales. La posición de las Comunidades Europeas es que, si dos aguardientes tienen usos finales similares, este factor tiende a demostrar que se trata de dos productos directamente competidores o directamente sustituibles entre sí. En cambio, Chile afirma que la existencia de usos finales similares es una característica común de todas las bebidas alcohólicas, que no determina en

suponer que esas personas fueron seleccionadas con mucho cuidado para que fueran representativas de categorías específicas de consumidores chilenos. Según la encuesta, determinadas categorías de consumidores consideraron sustituibles el whisky y el pisco y declararon que optarían por consumir whisky en las condiciones de precios favorables que podrían resultar de la igualación de los impuestos. Esta tendencia era especialmente acentuada en el caso de los consumidores jóvenes. Otra categoría se mostró dispuesta a aumentar inicialmente su consumo de whisky, en respuesta a esas variaciones de los precios, pero podría volver más al pisco a largo plazo debido a que lo identificaba como una bebida chilena tradicional.

7.42 Aunque tomamos nota de la limitación de las muestras empleadas, el estudio confirma y realza los datos y conclusiones resultantes de otros elementos de prueba, como las encuestas SM de 1997 y 1998. No parece haber duda de que el pisco se identifica como la bebida tradicional de Chile. Es probable que conserve esa identidad, sea cual fuere la estructura fiscal. Sin embargo, alegar que el pisco es la bebida tradicional y, por lo tanto, se percibe en forma algo diferente, a fin de que pueda recibir un trato impositivo favorable sobre la base de su carácter de bebida tradicional es una tautología. Se trataría de una diferencia de percepción reforzada por el sistema fiscal y a continuación utilizada como justificación para mantener ese trato fiscal favorable.

7.43 Los productos no tienen que ser sustituibles entre sí a todos los efectos y en todas las ocasiones para que se los considere competidores. Basta con que exista una pauta con arreglo a la cual algunos consumidores puedan sustituirlos entre sí para algunos fines y en algunos casos. Esto es lo que muestra la encuesta Adimark. La encuesta no es lo bastante extensa para indicar la medida en que los consumidores están dispuestos a efectuar esa sustitución, pero observamos que se basó en grupos representativos. La encuesta Adimark muestra asimismo que la demanda del producto es sensible a las variaciones de los precios. La disposición a probar los productos importados aumenta a medida que los precios varían en forma que refleja la igualación de los impuestos. La encuesta Adimark demuestra también que las bebidas alcohólicas son productos con los que el consumidor ha de estar familiarizado. Los segmentos de la sociedad chilena que más se resisten a sustituir el pisco por productos importados son aquellos que han estado menos expuestos a esos productos. Se declaran dispuestos a probar los productos importados, si éstos pueden obtenerse a precios más bajos, pero creen que volverán al pisco a largo plazo. Los que tienen ya mayor experiencia de esos productos importados se muestran más fácilmente dispuestos al cambio. Además, la encuesta Adimark muestra la naturaleza de las decisiones sobre el consumo de que se trata. Las bebidas alcohólicas destiladas son productos de precio reducido en relación con el ingreso y, por lo tanto, es relativamente fácil optar por satisfacer una parte de las necesidades mediante el consumo de otro producto sin dejar de mantener, más en general, la lealtad a las marcas familiares. Puede haber un cierto grado de sustitución sin modificaciones fundamentales de las pautas de consumo, como las que serían necesarias en el caso de bienes de consumo duraderos de precio elevado.

7.44 No deseamos dar excesiva importancia a la encuesta Adimark. Es un elemento de prueba útil, especialmente porque se elaboró para uso de los órganos legislativos y no fue encargada en sentido estricto para esta diferencia y porque se basó en muestras representativas de la sociedad chilena. Además, concuerda con los demás elementos de prueba.

7.45 Como ha señalado el Órgano de Apelación, los casos que se contemplan en el artículo III se refieren a los mercados.<sup>372</sup> El Grupo Especial que se ocupó del asunto *Corea - Impuestos a las bebidas alcohólicas* señaló que es útil examinar las estrategias de comercialización para determinar si

---

<sup>372</sup> Informe del Órgano de Apelación en el asunto *Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas II*, *supra*, página 30.

dos productos pueden sustituirse entre sí.<sup>373</sup> Las estrategias de comercialización, que ponen de relieve distinciones fundamentales entre los productos o, por el contrario, similitudes básicas entre ellos, pueden ser instrumentos útiles para el análisis.

7.46 Las estrategias de comercialización de las empresas chilenas respaldan la existencia de tendencias hacia una creciente superposición de los usos finales. Estas empresas afrontaron la amenaza que representaban las importaciones de bebidas alcohólicas destiladas, entre otras cosas, creando y vendiendo el pisco de calidad superior, que es más caro que el pisco corriente y habitualmente se ofrece con una presentación prestigiosa, como aguardiente destilado perteneciente al segmento superior del mercado, que tiene, por lo general, un contenido de alcohol comparable al del whisky, el cognac o el brandy que pertenecen asimismo a ese segmento. Los reclamantes adujeron también pruebas de que la publicidad de estos productos los presentaba como competidores de los aguardientes destilados importados que ocupaban el segmento superior del mercado.<sup>374</sup>

7.47 Existen pruebas de que los aguardientes importados y el pisco se utilizan en forma similar en diversos entornos sociales: hogares, bares, discotecas, etc. La publicidad del pisco indica a los consumidores que éste puede considerarse un aguardiente destilado perteneciente al segmento superior del mercado, lo cual demuestra que la intención de los productores es colocarlo en la misma categoría competitiva a la que pertenecen aguardientes importados que ocupan también ese segmento, como el whisky, el cognac, el brandy, etc. Las diversas encuestas examinadas demuestran asimismo que los consumidores están cada vez más dispuestos a optar por los aguardientes importados en lugar de los nacionales, por lo menos para algunas compras y en algunas ocasiones. La superposición efectiva de usos finales que existe actualmente, unida a las pruebas de superposición potencial, apoya la conclusión de que el pisco y los aguardientes destilados importados son directamente competidores o directamente sustituibles entre sí.<sup>375</sup>

c) Características físicas

7.48 Es necesario examinar las características físicas de los productos en litigio. A nuestro juicio, cuanto más estrecha es la similitud física, mayor es la probabilidad de que exista una relación de competencia o posibilidad de sustitución directa.

7.49 Las Comunidades Europeas aducen que el pisco y los aguardientes destilados importados tienen las mismas características físicas básicas porque todos ellos comparten el rasgo esencial de ser bebidas que contienen alcohol, obtenidas a partir de ingredientes fermentados naturalmente mediante procesos de destilación similares. Según las Comunidades Europeas, las diferencias entre el pisco y el whisky no son mayores que las que existen, por ejemplo, entre este último y el brandy. Esto quiere decir que las distintas sustancias a partir de las cuales se destilan el brandy y el whisky, es decir el vino de uva y la cebada malteada, no son características físicas fundamentales para determinar la posibilidad de sustitución. Otras diferencias, como el envejecimiento, el color o el aroma, que otorgan a cada tipo de aguardiente destilado su propia identidad, se deben a procesos posteriores a la destilación. No obstante, a juicio de las CE, las diferencias no son tan importantes que hagan que los diversos tipos de aguardientes destilados no puedan ser directamente sustituibles entre sí para los consumidores.

---

<sup>373</sup> Informe del Grupo Especial que se ocupó del asunto *Corea - Impuestos a las bebidas alcohólicas*, *supra*, párrafo 10.95.

<sup>374</sup> Véase la Prueba 51 de las CE, el Recetario de Control, la Prueba 52 de las CE, la página de Internet de Capel, y la Prueba 54 de las CE, un folleto publicitario de Capel.

<sup>375</sup> Observamos que estas constataciones respecto de los usos finales respaldan nuestra conclusión de que debe considerarse que los productos importados identificados constituyen una categoría única.

7.50 La respuesta de Chile es que el pisco y los aguardientes destilados importados no comparten prácticamente ninguna característica física salvo la de contener alcohol y agua. Según Chile, los ingredientes del pisco y, por ejemplo, el whisky son claramente distintos. Chile señala que ambos aguardientes se elaboran con ingredientes diferentes, el pisco a partir de uvas y el whisky a partir de cereal. Chile aduce además que las similitudes básicas a que hacen referencia las Comunidades Europeas son simples características de todos los aguardientes destilados y que las características físicas definitivas, en las que se basan los consumidores para distinguir entre los distintos tipos de aguardientes, están determinadas por los demás procesos que tienen lugar durante la elaboración de éstos.

7.51 Opinamos que un examen de las características físicas es más decisivo para comprobar si dos productos son "similares" que para saber si son directamente competidores o directamente sustituibles entre sí. Esto no significa, sin embargo, que no deban examinarse las similitudes físicas de los productos para determinar si éstos son directamente competidores o directamente sustituibles entre sí. El Órgano de Apelación ha señalado que:

Los productos "similares" son una subcategoría de los productos directamente competidores o directamente sustituibles entre sí: todos los productos similares son, por definición, productos directamente competidores o directamente sustituibles entre sí, mientras que no todos los productos "directamente competidores o directamente sustituibles entre sí" son productos "similares".<sup>376</sup>

7.52 Por consiguiente, si dos productos son casi idénticos físicamente, son "similares".<sup>377</sup> Como de ello se deduce necesariamente que son también directamente competidores o directamente sustituibles entre sí, la similitud física es una categoría de examen útil para nuestro análisis en este asunto. Esto tiene interés en los casos en que factores como campañas de comercialización o regímenes fiscales oficiales han hecho que los consumidores perciban una distinción entre productos muy similares. Las distinciones que son resultado de la percepción de los consumidores son pertinentes pero no determinan la *naturaleza* de una relación de competencia efectiva o potencial.

7.53 Estas similitudes físicas son pertinentes para la investigación, especialmente en lo que se refiere a la competencia potencial. Consideramos que el hecho de que un producto sea un aguardiente destilado potable con un alto contenido de alcohol es una característica definitoria importante.<sup>378</sup> Observamos que todos los productos presentados al Grupo Especial tienen en común este rasgo significativo.

7.54 A nuestro juicio, las diferencias posteriores a la destilación debidas a los procesos de filtración, coloración o envejecimiento de las bebidas no tienen suficiente importancia para hacer que los productos no sean sustituibles entre sí.<sup>379</sup> Consideramos estas diferencias relativamente

insignificantes. Existen algunas diferencias debidas a factores como el envejecimiento en cubas de madera. A algunos aguardientes se les agregan aromatizantes, como las bayas de enebro que caracterizan al gin. Pero observamos también que el pisco tiene muchas características físicas idénticas a las de otros aguardientes elaborados a partir de uvas como la grapa, el cognac, el brandy o el "pisco peruano".<sup>380</sup> En conjunto, sopesando las pruebas presentadas, llegamos a la conclusión de que las características físicas comunes de los productos importados y nacionales son favorables a la constatación de que éstos son directamente competidores o directamente sustituibles entre sí.<sup>381</sup>

d) Canales de distribución y puntos de venta

7.55 Las Comunidades Europeas aducen que la encuesta SM de 1997 demuestra que el pisco y los aguardientes destilados importados se venden juntos en todos los tipos de establecimientos. Los puntos de venta preferidos son los mismos para ambas categorías: los supermercados y las tiendas de bebidas alcohólicas. Las Comunidades Europeas aducen también que el hecho de que estos productos se expongan en los mismos estantes en los puntos de venta al por menor demuestra que pueden sustituirse entre sí.

7.56 Chile no discute el hecho de que el pisco y los aguardientes destilados importados se venden a través de los mismos canales de ventas y pueden incluso compartir estantes, pero no está de acuerdo en que ello demuestre que son sustituibles entre sí. Según Chile, ese argumento es tan poco razonable como la afirmación de que la pasta de dientes y el jabón son sustituibles entre sí porque se venden a través de los mismos canales y comparten los mismos estantes. Chile presentó también elementos de prueba que muestran que es más probable que los supermercados distribuyan los productos importados y no el pisco mientras que éste puede obtenerse más frecuentemente en tiendas tradicionales.

7.57 El Grupo Especial que se ocupó del asunto *Corea - Impuestos a las bebidas alcohólicas* señaló que:

[P]ruebas considerables de la coincidencia de los canales de distribución y puntos de venta [...] apoyan una constatación de que los productos importados y nacionales identificados son productos directamente competidores o directamente sustituibles entre sí.<sup>382</sup>

Estamos de acuerdo con la constatación del Grupo Especial acerca de este punto. En el asunto que nos ocupa, no se discute que ambas categorías de aguardientes destilados se venden a través de canales de ventas similares, aunque puede decirse que en proporciones algo diferentes, y comparten efectivamente los mismos estantes. Chile ha señalado que muchos productos comparten los mismos

---

comparación con la característica de ser aguardientes destilados potables que ambos tenían en común. Informe del Grupo Especial que se ocupó del asunto *Corea - Impuestos a las bebidas alcohólicas*, *supra*, párrafo 10.67.

<sup>380</sup> Señalamos que, en Chile, no está permitido que el producto que en el Perú se llama pisco utilice esa denominación. El Perú alega que tiene un desacuerdo con Chile sobre quién tiene derecho a ésta. La cuestión queda fuera de nuestro mandato, por lo que no adoptamos una posición al respecto, y no debe deducirse ninguna consecuencia de nuestra utilización del término "pisco peruano".

<sup>381</sup> Observamos que estas constataciones respecto de las características físicas respaldan nuestra conclusión de que debe considerarse que los productos importados identificados constituyen una categoría única.

<sup>382</sup> Informe del Grupo Especial que se ocupó del asunto *Corea - Impuestos a las bebidas alcohólicas*, párrafo 10.86.

estantes pero no por ello pueden considerarse sustituibles. Por supuesto, esto es cierto. Sin embargo, la práctica *uniforme* de exponer estos productos en estantes contiguos en los puntos de venta similares es *un* elemento de prueba que apoya la constatación de que existe posibilidad de sustitución. Si fuera una coincidencia que los productos estén colocados uno al lado de otro en los estantes, no sería de





7.70 Un alto coeficiente de elasticidad cruzada en función de los precios hará naturalmente más creíble la alegación de que existe competencia o posibilidad de sustitución directa, aunque un bajo coeficiente no demostrará necesariamente la falta de base de esa alegación. Efectivamente, la existencia de un bajo coeficiente de elasticidad cruzada en función de los precios puede deberse a las propias medidas en litigio en la diferencia. En este sentido, el Órgano de Apelación declaró que:

[U]n sistema que discriminaba las importaciones tenía el efecto de crear o afianzar las preferencias por los productos nacionales. A juicio del Grupo Especial, de ello se infería que era probable que las encuestas de consumo en un país con un sistema fiscal de esa naturaleza infravaloraran el grado de competitividad potencial entre productos sustituibles entre sí.<sup>393</sup>

7.71 Opinamos que, en términos económicos generales, un alto coeficiente de elasticidad estimado es un elemento de prueba importante para demostrar que dos productos son directamente competidores o directamente sustituibles entre sí, siempre que la calidad del análisis estadístico sea satisfactoria. En este asunto, en el estudio Gemines de 1995, por ejemplo, se obtuvo una elasticidad cruzada de la demanda de pisco en función de los precios del whisky de 0,26, que es baja (una subida del 10 por ciento del precio del whisky dará lugar a un aumento de sólo el 2,6 por ciento de la demanda de pisco). No obstante, la aceptamos como prueba de que existe posibilidad de sustitución, reconociendo que algunos de los demás factores que se examinan a continuación resultan también

podieran atraerse nuevos grupos de consumidores y que la elasticidad cruzada en función de los precios efectiva se situara por encima de las actuales estimaciones.<sup>395</sup>

7.73 Todos estos factores respaldan la lógica del razonamiento del Órgano de Apelación en el asunto *Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas II*, según el cual no se debe dar una importancia excesiva a la elasticidad en función del precio, la elasticidad en función de la demanda o la elasticidad cruzada en función de los precios estimada. Los estudios que intentan medir la relación entre variables dependientes e independientes sólo son una parte de todos los factores que un grupo especial debe tener en cuenta para determinar si existe competencia o posibilidad de sustitución directa.<sup>396</sup>

7.74 Como ya hemos indicado, los chilenos consideran que el pisco es una bebida tradicional o nacional. Señalamos además que esto no significa que el pisco no pueda ser sustituido en cualquier momento y en cualquier ocasión. En relación con esto, observamos que Chile sostuvo que el pisco, en cualquiera de sus categorías, tiene un precio anterior al pago de impuestos considerablemente inferior al del whisky y que, por consiguiente, los impuestos no tienen un efecto real en los precios al por menor.<sup>397</sup> Tomamos también nota de la respuesta de las CE de que Chile compara el precio de

situación dinámica de cambios en la demanda de productos directamente competidores o directamente sustituibles entre sí.<sup>399</sup>

7.76 Por lo tanto, puede aducirse que los impuestos en litigio en esta diferencia quizá hayan influido en los niveles de los precios al por menor de los aguardientes destilados importados, como el whisky. Pese a esto, como hemos señalado, existe un cierto grado de elasticidad cruzada en función de los precios entre el pisco y los aguardientes destilados importados, incluido el whisky (respecto del cual, como hemos observado anteriormente, Chile encuentra mayor dificultad para considerar que puede sustituir al pisco).

7.77 Como hemos indicado, en asuntos anteriores se declaró que el *concepto* de elasticidad cruzada en función de los precios es un fuerte indicador de que existe posibilidad de sustitución. Como hemos observado también anteriormente, la existencia de un bajo coeficiente *estimado*, como el determinado en el estudio presentado por las Comunidades Europeas y en los datos de Chile, no demuestra por sí mismo en forma concluyente que esa posibilidad de sustitución no existe. Señalamos además que los estudios que miden la elasticidad sobre la base de datos históricos pueden revelar muy poco acerca de la posibilidad de sustitución y la competencia *potenciales*.

7.78 En el asunto que ahora nos ocupa, consideramos significativo que los estudios indiquen que hay un cierto grado de elasticidad cruzada en función de los precios, lo cual apunta a la existencia de una posibilidad de sustitución potencial. La elasticidad puede ser función de los niveles efectivos de los precios al por menor, en los que pueden influir los impuestos y otros factores, como medidas aplicadas en el pasado, entre ellas los derechos arancelarios, así como los gastos de distribución más elevados y otras consecuencias de los volúmenes más bajos.<sup>400</sup> Por lo tanto, a nuestro juicio, los elementos de prueba que ofrecen los datos obtenidos de los diversos estudios y encuestas se suman a los demás factores para apoyar la determinación de que el pisco y los aguardientes destilados importados son directamente competidores o directamente sustituibles entre sí. A este respecto, estamos de acuerdo con la declaración del Grupo Especial que se ocupó del asunto *Corea - Impuestos a las bebidas alcohólicas* de que:

Lo importante no es, por consiguiente, el grado de competencia, sino su naturaleza. ¿Hay una relación de competencia, y, en caso afirmativo, se trata de una relación de competencia *directa*? Por ésta y otras razones, aunque los estudios cuantitativos de la elasticidad cruzada en función de los precios son pertinentes, esos estudios no excluyen otros elementos de prueba ni son decisivos por su naturaleza.<sup>401</sup>

7.79 Constatamos, por lo tanto, que la existencia de elasticidad cruzada en función de los precios entre el pisco y los aguardientes destilados importados, aunque de bajo nivel en los estudios, es otra indicación de que hay entre ambos una relación de competencia y posibilidad de sustitución directas.

---

<sup>399</sup> Véase el informe del Grupo Especial que se ocupó del asunto *Corea - Impuestos a las bebidas alcohólicas*, *supra*, párrafo 10.94.

<sup>400</sup> Véase el informe del Órgano de Apelación en el asunto *Corea - Impuestos a las bebidas alcohólicas*, *supra*, párrafos 122 y 123.

<sup>401</sup> Informe del Grupo Especial que se ocupó del asunto *Corea - Impuestos a las bebidas alcohólicas*, *supra*, párrafo 10.44. Véanse también el informe del Órgano de Apelación en el asunto *Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas II*, *supra*, página 30, y el informe del Órgano de Apelación en el asunto *Corea - Impuestos a las bebidas alcohólicas*, *supra*, párrafos 120 a 123 y 134.

**4. Conclusiones respecto de la "competencia o posibilidad de sustitución directa"**

7.80

importantes para cambiar su naturaleza básica de aguardientes elaborados esencialmente a partir de uvas u otras frutas.

7.84

[P]ara que exista un monopolio, se requerirían dos condiciones:

- i) que el pisco no enfrentase productos sustitutos; y
- ii) que existiesen barreras de entrada que impidan la incorporación de nuevos productores de pisco.

En lo que se refiere a la primera condición, la Comisión consideró que no era ésta la situación en el mercado chileno porque:

La existencia de una amplia gama de sustitutos para el pisco en el segmento correspondiente a los licores del mercado de las bebidas alcohólicas, debiera presentar una sustitución completa, habida cuenta del "premio" que están dispuestos a pagar los consumidores por los particulares atributos que presenta el pisco.<sup>406</sup>

La Comisión observó también que:

[E]l mercado relevante en que se desenvuelve el pisco es el de las bebidas alcohólicas. Este mercado incluye la cerveza, el vino y los licores. El pisco participa específicamente en el segmento de los licores, aguardientes y destilados, constituyendo un nicho específico amparado por la denominación de origen.<sup>407</sup>

Por último, la Comisión llegó a la conclusión de que:

[E]l pisco tiene una alta competencia con otras bebidas alcohólicas, como el vino, cerveza y whisky, dada la costumbre de ingerir el pisco agregado a una bebida analcohólica. *De modo que [...] en lo que concierne al mercado de bebidas alcohólicas, [...] existen productos alternativos a que podrían optar los consumidores de bebidas alcohólicas.* (La cursiva es agregada.)<sup>408</sup>

7.87 Señalamos que la Comisión se ocupaba de la cuestión de la competencia desde el punto de vista de las leyes antimonopolio, que generalmente se basan en definiciones más estrictas que las utilizadas para analizar los mercados de conformidad con la segunda frase del párrafo 2 del artículo III.<sup>409</sup> Por consiguiente, parece lógico que condiciones en materia de competencia que bastan

---

seguir considerando la solicitud alternativa de Chile y hemos decidido acceder a ella. Las Comunidades Europeas no solicitaron que se les concediera tiempo para formular nuevas observaciones sobre el documento de la Comisión y decidieron presentar esas observaciones en una comunicación que el Grupo Especial había limitado expresamente a observaciones sobre otros documentos. Por consiguiente, no tendremos en cuenta las observaciones de las CE sobre el documento de la Comisión.

<sup>406</sup> Dictamen emitido por la Comisión Preventiva Central, Fusión de cooperativas pisqueras CAPEL y CONTROL, Rol N° 107-97, páginas 5 y 6.

<sup>407</sup> *Ibid.*, página 3.

<sup>408</sup> *Ibid.*, página 10.

<sup>409</sup> El Grupo Especial que se ocupó del asunto *Corea - Impuestos a las bebidas alcohólicas*



siendo directamente competidores o pueden sustituirse directamente entre sí, las diferencias *de minimis* en la tributación son admisibles porque no es necesariamente cierto que las pequeñas diferencias de los niveles de imposición habrán de repercutir en el mercado.

7.91 Para algunos productos, una diferencia muy pequeña del nivel impositivo puede ser *de minimis* aunque la misma diferencia resulte excesiva para considerarse *de minimis* respecto de otros productos. Como siempre ocurre en los casos de este tipo, la determinación debe basarse en el examen del mercado respectivo, el mercado del Miembro demandado. Sin embargo, debe actuarse con cautela porque los mismos impuestos de que se trata, así como otras medidas gubernamentales, pueden haber tenido consecuencias en el mercado que den lugar a dificultades para determinar si un nivel relativamente pequeño de diferencia es *de minimis* o tiene efectivamente consecuencias perceptibles en el mercado.

7.92 Debemos señalar también que este examen acerca de si los productos están o no sujetos a impuestos similares no supone ninguna evaluación de los propósitos ni del efecto de las diferencias. Una diferencia de tributación no es, en sí misma, incompatible con la segunda frase del párrafo 2 del artículo III. Lo es únicamente si la diferencia de impuestos se aplica de manera que se proteja la producción nacional.

2.

Chile no controvierte los argumentos ni las pruebas de las CE en el sentido de que estas diferencias son más que *de minimis* en el contexto del mercado de bebidas alcohólicas destiladas de Chile.

7.97 En nuestra opinión, con arreglo al sistema de transición las bebidas alcohólicas destiladas nacionales e importadas no están sujetas a impuestos similares. El hecho de que una parte de la producción nacional (por ejemplo, productos tales como el whisky chileno) esté sujeta a impuestos similares resulta irrelevante en este punto del análisis. Es decir, alcanza con que se constate que ciertos productos importados no están sujetos a un impuesto similar al de determinados productos nacionales que pueden sustituirlos. No es preciso demostrar que todos los productos importados están sujetos a un impuesto diferente al de todos los productos nacionales.<sup>412</sup>

### 3. El nuevo sistema chileno

7.98 El nuevo sistema chileno entra en aplicación el 1º de diciembre del año 2000.<sup>413</sup> Se elimina la distinción entre tipos de bebidas alcohólicas destiladas que se utiliza en el sistema de transición. En su lugar, el nuevo sistema chileno aplica impuestos *ad valorem* que varían según la graduación alcohólica. Todas las bebidas destiladas de graduación alcohólica menor o igual a 35º se gravan con la tasa de 27 por ciento *ad valorem*. La tasa aumenta a razón de 4 puntos porcentuales *ad valorem* por cada grado alcohólico hasta los 39º, alcanzando una tasa máxima de 47 por ciento *ad valorem* para las bebidas alcohólicas de más de 39º.

7.99 Las Comunidades Europeas alegan que este sistema sigue gravando con impuestos diferentes los productos nacionales y los importados. Sostienen que el 90 por ciento de las ventas de pisco estarán gravadas con la tasa más baja, de 27 por ciento, mientras que los productos importados, como el whisky, el vodka, el ron, el gin y el tequila, estarán gravados al 47 por ciento y el brandy estará gravado con no menos de 39 por ciento. Las Comunidades Europeas observan que, con arreglo a la legislación chilena, el whisky, el vodka, el ron, el gin y el tequila *deben* tener una graduación alcohólica mínima de 40º.

7.100 Según las Comunidades Europeas, el nuevo sistema chileno no puede considerarse un impuesto sobre el contenido de alcohol porque se aplica sobre el valor total de la bebida y no sobre el valor de su contenido de alcohol. Además, las Comunidades Europeas sostienen que el valor de las bebidas destiladas no se relaciona directamente con su graduación alcohólica. Por estas razones, las Comunidades Europeas consideran que, para determinar si el pisco y los demás licores están o no "sujetos a un impuesto similar", debemos comparar las tasas aplicadas por botella de cada bebida. Esas tasas *ad valorem* son manifiestamente distintas al variar entre 27 y 47 por ciento por etapas de 4 puntos porcentuales, y tales diferencias claramente no son *de minimis*. Subsidiariamente, las Comunidades Europeas alegan que, de cualquier modo, el pisco y los demás licores "no están sujetos a un impuesto similar" si se comparan las tasas por grado de alcohol. Las tasas varían desde 0,771 por ciento por grado al nivel de 35º hasta 1,175 por ciento por grado para las bebidas de 40º, lo

---

<sup>412</sup> Véase el informe del Órgano de Apelación en el asunto *Canadá - Publicaciones*, WT/DS31/R, párrafo 444.



diferencia de impuestos se prestan más para su examen en relación con la etapa siguiente de nuestro análisis.

7.105 Estamos de acuerdo con la observación de Chile en el sentido de que los sistemas impositivos

7.108 Reiteramos nuestra observación, formulada en la sección precedente, de que un sistema de impuestos que da lugar a una diferencia que es más que *de minimis* en la tributación de productos directamente competidores o que pueden sustituirse entre sí directamente no es por sí solo incompatible con la segunda frase del párrafo 2 del artículo III. Lo es únicamente si ese sistema diferente de tributación se aplica de manera que se proteja la producción nacional. Coincidimos, en realidad, en que un sistema en el que se mezclen criterios, y eventualmente hasta un sistema que expresamente trate en forma diferente productos importados y productos nacionales directamente competidores o que pueden sustituirse entre sí directamente (pero que no son "similares") no es necesariamente incompatible con el GATT. Sin embargo, podría considerarse que tal sistema supone una tributación diferente y, por lo tanto, que requiere llevar adelante el análisis a su tercera etapa.

7.109 Chile ha sugerido que afirmar que el nuevo sistema chileno supone una tributación diferente sería condenar los sistemas de impuestos suntuarios. Sin embargo, en el caso de los productos de que se trata en este asunto un sistema de impuestos suntuarios sería más bien un sistema de impuestos *ad valorem* que incrementara las tasas a medida que aumentase el *valor* de los productos, y no por la modificación de determinada característica concreta. Así, por ejemplo, un sistema que aplicara impuestos con una tasa de 20 por ciento para los productos de entre 1.000 y 5.000 pesos de valor, de 30 por ciento para los productos de entre 5.000 y 10.000 pesos, y de 40 por ciento para los productos de más de 10.000 pesos, etc., podría sostenerse que constituye un impuesto suntuario. En cambio, una modificación de la tasa *ad valorem* basada en la graduación alcohólica no grava necesariamente los artículos de alto precio con una tasa mayor, porque el criterio de la graduación alcohólica que se añade no está necesariamente relacionado con el valor. Por lo tanto, no nos es preciso abordar la cuestión de si los sistemas de impuestos suntuarios son o no compatibles con las prescripciones de la segunda frase del párrafo 2 del artículo III.<sup>418</sup>

7.110 La diferencia de tributación entre el nivel máximo de las tasas del impuesto *ad valorem* para las bebidas destiladas (47 por ciento) y el nivel mínimo (27 por ciento) es claramente más que *de minimis*, y lo es por un margen muy amplio. En realidad, es evidente que la diferencia de 4 puntos porcentuales entre los distintos niveles de graduación alcohólica también constituye una diferencia impositiva que es más que *de minimis*.<sup>419</sup>

7.111 Por otra parte, observada con la perspectiva de una imposición específica, es mucho más que *de minimis* la diferencia de más de 50 por ciento por grado de alcohol entre el pisco de 35° (0,771 puntos porcentuales por grado de alcohol) y el whisky y otros productos importados de 40° (1,175 puntos porcentuales por grado de alcohol). Estimamos también que la diferencia de gravamen entre las distintas graduaciones alcohólicas es más que *de minimis*. Por ejemplo, los aguardientes de 35°

de 0,946 puntos porcentuales por cada grado. Estas diferencias entre los porcentajes son importantes.<sup>420</sup>

7.112 También deseamos precisar claramente que no estamos afirmando la conclusión de que cualquier sistema "híbrido" debe dar lugar a una tributación diferente. Ante todo, semejante conclusión general exigiría un examen más detenido de la definición de la expresión "híbrido". Por otra parte, ello se encontraría fuera del alcance de nuestro mandato. Nuestra constatación es que *este* sistema concreto utilizado por Chile da lugar a una tributación diferente en una medida que no es *de minimis*.

7.113 Tal como ocurrió con nuestra anterior constatación acerca del sistema de transición, el hecho de que algunas bebidas destiladas importadas y nacionales, en circunstancias de hecho particulares, puedan estar sujetas a impuestos idénticos, o tengan una diferencia de impuestos *de minimis*, no altera nuestra conclusión.<sup>421</sup> A los efectos de esta etapa del análisis alcanza con constatar que alguna parte de los productos importados está sujeta a impuestos diferentes que alguna parte de los productos nacionales, y que la diferencia es más que *de minimis*.

E. "DE MANERA QUE SE PROTEJA LA PRODUCCIÓN NACIONAL"

### 1. Visión general

7.114 En su informe sobre el asunto *Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas II*, el Órgano de Apelación indicó lo siguiente:

[L]a tercera averiguación en el marco de la segunda cláusula del párrafo 2 del artículo III debe establecer si "productos directamente competidores o directamente sustituibles entre sí" "no están sujetos a impuestos similares" de manera que se otorgue protección. No se trata de una cuestión de intención. No es necesario que un grupo especial investigue a fondo las

numeros -36 -12.7razonalguna p qunu lvi 0.arco de 1.75 TD -0.136

aplicación protectora, pero en la mayoría de los casos habría otros factores, y los grupos especiales debían tener plenamente en cuenta todos los hechos pertinentes en cada caso dado.

7.116 En su informe sobre el asunto *Canadá - Publicaciones*, el Órgano de Apelación citó ampliamente declaraciones de una Ministra designada del Canadá acerca del informe de un Grupo de Estudios que había precedido a la aprobación del proyecto de Ley en examen. También se citó al Ministro del Patrimonio Cultural Canadiense, durante el debate sobre el proyecto de Ley, en los siguientes términos:

[L]a realidad de la situación es que debemos protegernos contra las ediciones separadas que proceden de países extranjeros y, en particular, de los Estados Unidos.<sup>425</sup>

7.117 El Órgano de Apelación señaló también el efecto producido en el mercado, por el que una revista de propiedad canadiense había dejado de publicar su edición separada estadounidense. A la luz de estos diversos hechos, así como de la magnitud de la diferencia impositiva, el Órgano de Apelación constató que el sistema de tributación diferente se había aplicado de manera que se protegiera la producción nacional.

7.118 En cierta medida, esto puede parecer una alteración del enfoque adoptado por el Órgano de Apelación respecto de esta parte de su análisis de la segunda frase del párrafo 2 del artículo III. Sin embargo, en su informe sobre el asunto *Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas II*, el Órgano de Apelación declaró que la cuestión fundamental era el diseño, la arquitectura y la estli

siguiente: *Secretaría de Apelación* cito -0.5625 Tw



- el hecho de que es importada la mayor parte del whisky (el producto gravado con impuestos más altos); y
- el presunto reconocimiento por el Gobierno de Chile de que el motivo por el que se estableció el nuevo sistema chileno era que el sistema anterior y el actual eran discriminatorios.

7.126 Chile responde que el propósito del sistema de transición es dar tiempo a los productores y distribuidores nacionales y extranjeros a fin de que se preparen para los cambios del nuevo sistema chileno, y también comenzar a introducir gradualmente los beneficios para los productores de whisky.



para sí misma tasas más bajas del impuesto. Tales gestiones ante las autoridades son perfectamente normales y se encuentran igualmente en las CE y en otros lugares. Son totalmente irrelevantes a juicio de Chile.

7.135 Chile aduce también que no existe ninguna disposición del GATT que imponga un tipo



La propia estructura de la Ley del Impuesto de las Bebidas Alcohólicas es discriminatoria. Esa estructura se basa en una definición genérica muy amplia de lo que se entiende por soju y excepciones específicas, que corresponden casi exactamente a una o varias características de las bebidas importadas, y que se

de determinar es si puede o no obligarse a un fabricante a renunciar a su nombre genérico imponiéndole la venta de su producto como algo diferente para poder gozar de igualdad en el régimen tributario.

7.145 Por otra parte, Chile está en lo cierto al afirmar que nada lo obliga a prestar asistencia a las Comunidades Europeas, o a ningún otro Miembro, para comercializar sus productos con determinados nombres. Pero Chile está obligado a no aplicar un régimen impositivo discriminatorio a productos importados directamente competidores o que pueden sustituir directamente a los nacionales simplemente *porque* llevan determinados nombres. En realidad, los anteriores argumentos esgrimidos por Chile acerca de las decisiones en los asuntos *Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas I y II* y en el asunto *Corea - Impuestos a las bebidas alcohólicas* hacen insostenible la posición asumida por Chile en este punto. Según Chile, en esos casos los sistemas impositivos se aplicaban de manera que otorgaba protección sobre la base de las definiciones de un *tipo* de aguardiente favorecido, que en su abrumadora mayoría se producía en el país. Sin duda cabe deducir de ello que hay una discriminación inadmisibles cuando un tipo de aguardiente, que es principalmente importado, está sujeto a un impuesto mayor por la definición de un nombre genérico *o de tipo*.<sup>434</sup> Es muy escasa la diferencia entre una disposición legal que ofrece un trato favorable a un producto con la condición de que se llame "X" y un reglamento que discrimina contra un producto si se llama "Y".<sup>435</sup>

7.146 La cuestión de los criterios "objetivos" está relacionada con el argumento referente a los fines del sistema impositivo. Chile afirma que las Comunidades Europeas no tienen derecho alguno a poner en tela de juicio los fines de su política al estructurar el nuevo sistema chileno mientras este sistema se base en criterios objetivos. Las Comunidades Europeas responden que, si una medida es incompatible con los objetivos declarados de su política, ello constituye prueba de que la medida se aplica de manera protectora. En cierto grado asiste razón a ambas partes en su argumentación.

7.147 Estamos de acuerdo con Chile en que no corresponde al Grupo Especial poner en tela de juicio los objetivos de su política. Chile enumera esos objetivos en los siguientes términos: 1) mantener la recaudación de los ingresos fiscales; 2) eliminar las distinciones según tipos que existían en los casos del Japón y Corea; 3) desalentar el consumo de alcohol; y 4) reducir al mínimo los posibles efectos regresivos de la reforma del sistema impositivo. No formulamos observación alguna acerca de si estas finalidades y objetivos de política fiscal son o no apropiados. No nos corresponde evaluar la medida en esos términos, para condenarla ni para aprobarla.

7.148 En nuestra opinión, el hecho de que una medida no se ajuste a sus objetivos declarados puede constituir un indicio acerca de ciertos aspectos de su diseño, su estructura y su arquitectura. Es decir: aunque no habremos de examinar los objetivos declarados en sí mismos para determinar su legitimidad, es una averiguación pertinente examinar la *relación* entre los objetivos declarados y la medida misma. Si falta una relación racional entre la medida y sus objetivos declarados, ello puede constituir prueba de una aplicación protectora, lo que habremos de tomar en consideración junto con los demás factores.

---

<sup>434</sup> Observamos que el decreto chileno sobre la graduación alcohólica (Decreto 78 de 1986, que reglamenta la Ley N° 18.455) no es objeto de esta diferencia. No formulamos ninguna constatación respecto de la compatibilidad de esa disposición con las obligaciones de Chile en el marco de la OMC. Lo que estamos examinando se refiere, en parte, a los resultados de la interacción entre ese Decreto y los impuestos chilenos sobre las bebidas alcohólicas que son las medidas objeto de la diferencia. El Decreto 78 de 1986 constituye uno de los hechos pertinentes al caso.

<sup>435</sup> Observamos que, al formular sus proyecciones sobre los efectos fiscales del nuevo sistema chileno, el Ministerio de Hacienda de Chile partió del supuesto de que el whisky, el vodka, el gin, el ron y el tequila seguirían vendiéndose con sus nombres genéricos.

7.149 Con respecto a la cuestión de la neutralidad de la medida en relación con los ingresos fiscales, observamos que no existe fundamento racional que haga necesaria una estructura como la ideada por Chile para lograr ese fin. Chile ha reconocido que podría haberse alcanzado el mismo resultado en cuanto a los ingresos fiscales mediante un único tipo *ad valorem* situado en algún nivel intermedio entre 27 y 47 por ciento.

7.150 Con respecto a la eliminación de las distinciones según el tipo, el nuevo sistema chileno no realiza ese objetivo. Como ya se ha analizado, se eliminó el trato fiscal favorable otorgado a los productos denominados "pisco". Sin embargo, el sistema se sustituyó por otro que da un trato fiscal desfavorable a todos los productos denominados "whisky", "gin", "vodka" o "ron", que son precisamente los principales productos de importación.

7.151 Con respecto al objetivo de desalentar el consumo de alcohol, cabe sostener que los escalonamientos basados en la graduación alcohólica pueden lograr ese resultado, aunque los elementos de prueba parecen más convincentes en sentido contrario.<sup>436</sup> Además, si existiera una correlación directa como la que Chile plantea, la diferencia impositiva entre los productos con graduación alcohólica de 35° y los de 39° debería ser la misma que, por ejemplo, la diferencia entre los productos de 40° y 44°, a menos que exista una explicación racional adecuada de la diferencia. Sin embargo, la tasa del impuesto casi se duplica entre 35° y 39° mientras que es la misma para los 40° y los 44°, y no se cuenta con tal explicación.

7.152 Aun así, la respuesta de Chile está en cierta medida fuera de propósito, pues aquí no se trata de un sistema basado simplemente en la graduación alcohólica, sino de tipos *ad valorem* sujetos al

argumentar, acto seguido, que los objetivos no se realizan debido a transacciones del proceso legislativo. Como ya lo hemos señalado, si los objetivos declarados no son coherentes con la medida misma, ello puede constituir prueba confirmatoria de que el diseño, la estructura y la arquitectura de la medida son discriminatorios. Consideramos que así ocurre en este caso.

7.155 Para facilitar la evaluación del diseño, la estructura y la arquitectura generales del nuevo sistema chileno, lo hemos examinado en el contexto de los sistemas que lo precedieron. Los sistemas anteriores, hasta el sistema de transición, han aplicado impuestos diferentes a todos los productos no denominados "pisco". Pisco es una expresión limitada a cierta producción chilena en virtud de disposiciones legales de Chile. Como ya lo hemos constatado antes, esta diferencia impositiva es más que *de minimis* y se aplica, y continuará aplicándose, de manera que se proteja la producción nacional. El nuevo sistema chileno eliminó la discriminación *de jure* de esos sistemas anteriores y pasó a un régimen de imposición basado en una combinación de graduación alcohólica y valor. Estos niveles no fueron escogidos ni aplicados arbitrariamente. Entre 70 y 80 por ciento de la producción chilena consiste en productos de graduación alcohólica menor o igual a 35° y, por lo tanto 5 Tf -0.13na

mismo nivel que los productos importados, como ya hemos indicado en la sección precedente.<sup>438</sup> En segundo lugar, como Chile mismo lo ha señalado, existe una considerable capacidad mundial de suministro de posibles productos de importación, que en su mayor parte estarían sujetos al nivel más alto del impuesto. Los productos de importación potenciales tienen derecho a la igualdad de oportunidades de competencia en el mercado de Chile que no pueden recibir con el nuevo sistema chileno. Si todas las bebidas destiladas estuvieran gravadas en el mismo nivel, o con niveles que tuvieran a lo sumo diferencias *de minimis*, es perfectamente posible que los porcentajes de los productos nacionales con graduación alcohólica igual o mayor a 40° y los importados tuvieran una modificación espectacular. Es decir: los productos importados de alta graduación alcohólica y de precio menor podrían adquirir viabilidad en el mercado, sobre todo a medida que los consumidores se familiarizaran con ellos. En realidad, Chile presenta los resultados de la discriminación que aplicó durante largo tiempo como justificación para perpetuarla. En definitiva, consideramos que la prueba más convincente es la de que aproximadamente un 75 por ciento de la producción nacional gozará de la tasa más baja del impuesto y más del 95 por ciento de los productos importados actuales (y los potenciales) estarán gravados con la tasa más alta a menos que los productos importados modifiquen su graduación alcohólica y abandonen sus nombres familiares de productos genéricos.

7.159 En síntesis, considerando: 1) la estructura del nuevo sistema chileno (cuya tasa más baja corresponde a la graduación alcohólica de la gran mayoría de la producción nacional, y cuya tasa más alta corresponde al nivel de la abrumadora mayoría de los productos importados); 2) la gran magnitud de las diferencias impositivas dentro de un estrecho margen de diferencias físicas (de 35° a 39° de graduación alcohólica); 3) la interacción del nuevo sistema chileno con el reglamento chileno que exige que la mayoría de los productos importados permanezcan en el nivel más alto del impuesto para no perder su nombre genérico ni cambiar sus características físicas; 4) la falta de toda conexión entre los objetivos declarados y los resultados de tales medidas (reconociendo que los "buenos" objetivos no pueden absolver una medida que en sí misma sea incompatible); y 5) la forma en que esta nueva medida encaja en una conexión lógica con sistemas actuales y anteriores de discriminación *de jure* contra los productos importados, constatamos que la diferente tributación impuesta a productos importados y nacionales directamente competidores o que pueden sustituirse entre sí directamente se aplica de manera que se protege la producción nacional.

## VIII. CONCLUSIONES

8.1 A la luz de las constataciones precedentes, llegamos a la conclusión de que las bebidas alcohólicas destiladas nacionales producidas en Chile, incluido el pisco, y los productos importados actualmente identificados por la clasificación 2208 del SA son productos directamente competidores o que pueden sustituirse entre sí directamente. El sistema de transición chileno y el nuevo sistema chileno establecen una tributación diferente para los productos importados en una medida que excede de los niveles *de minimis*. Por último, la tributación diferente de ambos sistemas se aplica de manera que se proteja la producción nacional chilena. Llegamos por lo tanto a la conclusión de que existe anulación o menoscabo de las ventajas resultantes para el demandante del GATT de 1994 en el sentido del párrafo 8 del artículo 3 del Entendimiento sobre la Solución de Diferencias.

8.2