

GRUPO ESPECIAL DEL IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO
Y DEL VALOR DE UMBRAL

*Informe del Grupo Especial adoptado por el Comité de Compras del Sector Público
el 16 de mayo de 1984
(GPR/21 - 31S/278)*

I. INTRODUCCION

1. A petición de la delegación de los Estados Unidos, el 23 de febrero de 1983 el Comité de Compras del Sector Público estableció un Grupo Especial, con arreglo a lo dispuesto en el párrafo 7 del artículo VII del Acuerdo, con el siguiente mandato:

"Examinar, a la luz de las disposiciones pertinentes del Acuerdo, el asunto sometido al Comité por los Estados Unidos en el documento GPR/Spec/18; consultar regularmente con las partes en la diferencia y darles todas las oportunidades de llegar a una solución mutuamente satisfactoria; exponer los hechos del caso en cuanto estén relacionados con la aplicación del Acuerdo y hacer constataciones que ayuden al Comité a formular recomendaciones o a resolver sobre la cuestión." (GPR/M/7, párrafo 67).

La composición del Grupo Especial fue la siguiente:

Presidente:	Sr. K. Berger
Miembros:	Sr. E. Contestabile
	Sr. S. Sivam

2. El Grupo Especial se reunió los días 27 de abril, 1º de junio, 13 de julio, 15 de septiembre, 5 y 31 de octubre, 24, 29 y 30 de noviembre y 6 de diciembre de 1983.

3. En el curso de sus trabajos, el Grupo Especial celebró consultas con las delegaciones de la Comunidad Económica Europea y de los Estados Unidos. Examinó la cuestión sobre la base de los argumentos expuestos y la información pertinente suministrada por ambas partes, de las respuestas a las preguntas del Grupo Especial y de toda la documentación del Comité relacionada con el asunto.

4. Durante las deliberaciones, el Grupo Especial dio a las partes posibilidades adecuadas de llegar a una solución mutuamente satisfactoria.

5. El Grupo Especial exhortó a las partes a mantener el carácter confidencial de los debates y les pidió que no difundieran ningún documento y que no hicieran declaraciones públicas sobre la diferencia.

II. ELEMENTOS DE HECHO

6. El asunto al que se refiere el párrafo 1 supra es el siguiente:

"... la práctica de las Comunidades Europeas de excluir el impuesto sobre el valor añadido (IVA) del precio contractual de las compras de los Estados miembros de las CE al determinar si tales compras están comprendidas en el Acuerdo ..." (GPR/Spec/18).

La mencionada práctica de la CEE se estableció en la Directiva del Consejo 77/62/CEE, de 21 de diciembre de 1976, "por la que se coordinan los procedimientos para la adjudicación de contratos de abastecimiento del sector público". Dicha Directiva se aplica a los "contratos de abastecimiento del sector público cuyo valor estimado, excluido el IVA, sea igual o superior a las 200.000 unidades de cuenta europeas" (párrafo 1 a) del artículo 5). La Directiva del Consejo 80/767/CEE, de 22 de julio de 1980, adapta y completa la Directiva anterior, entre otras cosas, reduciendo el umbral aplicable al equivalente en UCE de 150.000 DEG. El nuevo umbral continúa excluyendo el IVA (artículo 2).

7. En la primera reunión del Comité, celebrada en enero de 1981, la delegación de los Estados Unidos planteó la cuestión del trato que ha de darse a los impuestos en relación con el umbral, y el asunto se ha mantenido en el orden del día de todas las reuniones ordinarias hasta la de febrero de 1982 inclusive. (GPR/M/1, párrafos 58-62; GPR/M/2, párrafos 67-76; GPR/M/3, párrafos 85-91; GPR/M/4, párrafos 59-62; GPR/M/5, párrafos 65-66).

8. El 23 de octubre de 1981, los Estados Unidos solicitaron la celebración de consultas con la Comunidad Económica Europea sobre este asunto, de conformidad con el párrafo 4 del artículo VII del Acuerdo. Las consultas se celebraron el 3 de diciembre de 1981, pero en ellas no se llegó a una solución.

9. El Comité, reunido en sesión restringida, examinó la cuestión los días 6 de julio y 15 de diciembre de 1982, con miras a facilitar una solución mutuamente satisfactoria. Tampoco en este caso se halló tal solución.

III. PRINCIPALES ARGUMENTOS

10. Los Estados Unidos sostenían que la práctica de la CEE de deducir el IVA al determinar si el valor de los contratos es igual o superior al umbral a partir del cual se aplica el Acuerdo, es contraria a las obligaciones contraídas en virtud del Acuerdo. El párrafo 1 b) del artículo I establecía que el Acuerdo se aplicaba "a todo contrato de compra de un valor igual o superior a 150.000 DEG ...", y las Partes debían velar por que toda compra de productos que efectuasen las entidades sujetas a las disposiciones del Acuerdo por un valor contractual igual o superior a esa cantidad se anunciaran y se adjudicaran de conformidad con lo estipulado en el Acuerdo. Era importante señalar que el umbral de 150.000 DEG se aplicaba al valor del contrato y que ese umbral era el mismo para todas las Partes. El Acuerdo no preveía deducciones del valor de los contratos. No obstante, la CEE -en los hechos, sus Estados miembros- efectuaba tal deducción aunque se pagase el IVA sobre los contratos en cuestión. En el texto del Acuerdo y en la historia de su negociación, nada indicaba que sus autores hubieran tenido la intención de permitir ese tipo de deducciones para determinar si el valor de un contrato era igual o superior al umbral establecido.

11. La Comunidad Económica Europea alegaba que ni en el párrafo 1 b) del artículo I, ni en ninguna otra parte del Acuerdo, ni tampoco en las notas de sus anexos, se hacía referencia a la inclusión o exclusión del IVA para el cálculo del valor de un contrato de compra. Con respecto a lo esencial del problema, es decir, la afirmación estadounidense de que se debían incluir los impuestos locales en el valor del contrato de compra, la CEE aducía que, como el párrafo 1 b) del artículo I no contenía ninguna

disposición relativa al trato de dichos impuestos en la determinación del valor de los contratos, no se podía presumir que debiesen incluirse los impuestos locales.¹ El criterio de los Estados Unidos parte de la base de que el valor del contrato a los efectos del párrafo 1 b) del artículo I equivalía al costo total para el comprador.² El Acuerdo no contenía ninguna definición de la expresión "valor del contrato"; la CEE consideraba que había al menos dos posibles interpretaciones diferentes de la de los Estados Unidos: primero, que el "valor del contrato" se debía entender en un sentido lo suficientemente amplio como para permitir la deducción de impuestos; segundo, se podía entender simplemente sin incluir los impuestos, de manera que el problema de la deducción de los mismos no se planteaba. La posición de la Comunidad Europea respecto de la exclusión del IVA al aplicar el valor de umbral era bien conocida a través de la Directiva 77/62/CEE. La CEE estimaba que las otras Partes tendrían que haber aclarado durante Las negociaciones cuáles eran sus intenciones respecto de los impuestos sobre el valor añadido, a efectos de su incorporación en el Acuerdo. Sin embargo, nada indicaba que durante las negociaciones se hubiera planteado esta cuestión relacionada con los impuestos ni que se hubiera previsto que todas las Partes seguirían una práctica uniforme. La CEE tenía una práctica establecida, conocida por las otras Partes en el Acuerdo y, a falta de una petición explícita para modificarla, podía suponerse razonablemente que las otras Partes preveían que continuase.

12. Los Estados Unidos sostuvieron que la historia de las negociaciones no sugería ambigüedades, incertidumbres ni una interpretación diferente de la propia. La interpretación del párrafo 1 b) del artículo I debía ser uniforme para todas las Partes. La interpretación de los Estados Unidos coincidía con un principio de derecho internacional según el cual los términos de un tratado se deben entender en su sentido corriente en el contexto del tratado y a la luz del objetivo y propósito del mismo. Las otras Partes tenían derecho a esperar que la CEE armonizara su práctica con el Acuerdo y no tenían ninguna obligación de examinar las prácticas seguidas anteriormente por la Comunidad en el marco de sus disposiciones internas. En debates suscitados en el Comité de Compras del Sector Público, la CEE había dicho que todos los mecanismos comunitarios que regían para las compras del sector público entre los Estados miembros comportaban una deducción del IVA del valor del contrato al aplicar el umbral y las reglamentaciones pertinentes de la Comunidad especificaban que el valor del contrato excluía el IVA. El párrafo 1 b) del artículo I no estipulaba que el valor del contrato debía excluir el IVA y la CEE no hubiera especificado que el valor del contrato excluía el IVA si, como parecía argüir ahora, la exclusión del IVA hubiera estado implícita en la acepción que tenía el valor del contrato en el Acuerdo. Los Estados Unidos no dudaban que podían aducirse razones en apoyo de diferentes normas de umbral en el marco del Acuerdo, incluida la que propugnaba la CEE. Si se estuviera elaborando un nuevo acuerdo, se podría argumentar que es injusto, por ejemplo, que los grandes países o entidades, cuyas compras están centralizadas, tengan la desventaja de un umbral uniforme, puesto que por lo general efectúan proporcionalmente más compras por encima del umbral que los países o entidades más pequeños, cuyas compras están relativamente descentralizadas. Se podría alegar que sería más justo establecer umbrales específicos por producto que uno basado en el valor del contrato, puesto que el costo de la misma cantidad de la misma mercancía varía de una Parte a otra a causa de diferencias en materia de protección, gravámenes, condiciones de competencia y otros factores. Se podría sostener que deberían deducirse los impuestos o derechos de aduana porque se trata de dinero

¹Las disposiciones del párrafo 12 h) del artículo V tampoco resolvían la cuestión. Se referían a otro problema y, pese a la mención de los impuestos, el contexto (relativo solamente a los productos extranjeros) sugería que los negociadores no pensaban en un impuesto como el IVA, aplicado por igual a los productos nacionales y a los extranjeros.

²La CEE explicó, entre otras cosas, que el IVA era un impuesto que se aplicaba al consumo final y no se calculaba antes del punto de entrega de las mercancías. Una entidad que llame a licitación para comprar un producto intermedio, por ejemplo, no puede determinar la tasa efectiva del IVA en el momento de la adjudicación del contrato, como tampoco en el punto de entrega, porque el IVA que adeuda la entidad por las compras efectuadas se compensa con el IVA pagado por las ventas, el resultado de lo cual es una suma neta.

pagado por la entidad pero recuperado a la postre por el gobierno.¹ Se podrían plantear estos y otros argumentos en favor de normas diferentes. Pero lo cierto es que la norma acordada era un umbral uniforme para el valor del contrato, sin deducciones ni ajustes (salvo que los contratos no se pueden dividir para evitar la aplicación del Acuerdo). Con un umbral fijo y uniforme, los negociadores podían tratar de establecer un justo equilibrio de derechos y obligaciones en las negociaciones sobre las entidades sujetas a las disposiciones del Acuerdo.

13. La Comunidad Económica Europea puso en duda que en este caso fueran pertinentes los diversos argumentos teóricos que los Estados Unidos reconocieron como aplicables a diferentes normas. Al razonamiento según el cual el texto del Acuerdo era claro y correspondía a la Comunidad pedir una dispensa o formular una reserva si no deseaba modificar su práctica, la CEE respondió que el corolario del mismo era que la práctica de la Comunidad era clara y que las otras Partes no tenían una expectativa razonable de que cambiase, ni de obtener beneficio alguno de ese cambio, puesto que durante las negociaciones no le habían pedido específicamente que modificara la práctica establecida. Agregó que la interpretación de los Estados Unidos de por qué las normas de la Comunidad "especifican que el valor del contrato excluye el IVA" no tenía ninguna connotación general en el sentido del Acuerdo. La CEE añadió que, con respecto al punto secundario ("un umbral único"), si bien el Acuerdo trataba de establecer un valor que representara la misma obligación para cada Parte, claramente no establecía un valor uniforme en sentido literal. En cualquier caso, la cifra de 150.000 DEG tenía que convertirse en monedas nacionales y, a los efectos del acuerdo ello se hacía anualmente. Pero debido a las considerables fluctuaciones actuales de los tipos de cambio, en un momento dado el equivalente de 150.000 DEG en monedas nacionales podía estar sobrevaluado o subvaluado en términos reales en un 10 por ciento o aún más. Es decir había en la cifra misma un margen de imprecisión. Por otra parte, la posición de la CEE había permitido que el umbral fuera uniforme en toda la Comunidad Europea. Si hubiera que incluir el IVA, los umbrales serían diferentes según los Estados miembros porque las tasas del IVA no son uniformes. Además, el concepto de un valor uniforme para un contrato de compra a los efectos del artículo I es poco claro. Según la práctica habitual, una entidad que se proponía abrir una licitación hacía una estimación del precio de ese contrato. Para ello se podía basar, por ejemplo, en anteriores compras similares, en la experiencia de otras entidades en la misma rama, etc. De todas maneras, se trataba solamente de una estimación que serviría de base para proceder a la licitación. Sólo posteriormente, después de la presentación y apertura de las ofertas, se podía tener una cifra más precisa del valor del contrato, cualquiera fuera su definición; aun entonces, podía haber una gran diferencia entre la oferta más baja y la más alta. Teniendo esto en cuenta, la cifra de 150.000 DEG, en lo que se refería específicamente a la publicación previa, se debía considerar simplemente como una indicación amplia y general del valor del contrato. Por consiguiente, aquí también había cierto grado de imprecisión respecto de la cifra de 150.000 DEG puesto que la exactitud de la estimación y su relación con la cifra final acordada en el contrato dependía de la habilidad y experiencia de los funcionarios responsables.

¹Los Estados Unidos tenían entendido que las entidades de la CEE a veces incluían y otras veces excluían los impuestos sobre el valor añadido como costos en el pliego de condiciones, por más que se pagaran siempre. Como los impuestos sobre el valor añadido no afectaban la competitividad relativa de las ofertas para un contrato dado, ambas prácticas eran admisibles a los efectos del párrafo 12 h) del artículo V y, por consiguiente, no se cuestionaba la práctica de la CEE en el marco de esa disposición. No obstante, aun cuando la CEE nunca hubiese incluido los impuestos sobre el valor añadido entre los costos con arreglo a lo dispuesto en ese apartado, los Estados Unidos considerarían que la exclusión de los mismos a los efectos del valor de umbral era incompatible con el párrafo 1 b) del artículo I. Agregaron que, tomando en cuenta el Acuerdo en su conjunto, sería irregular que se incluyeran los impuestos como parte de los costos al calcular el precio para una licitación según un artículo del Acuerdo y al mismo tiempo se excluyeran los impuestos al determinar el valor del contrato con arreglo al párrafo 1 b) del artículo I.

14. Los Estados Unidos declararon que la práctica de la CEE alteraba el equilibrio de derechos y obligaciones establecido por el Acuerdo y menoscababa sus objetivos. En primer lugar, el umbral fijado en el Acuerdo había contribuido en gran medida a limitar el número de contratos a los cuales la CEE había otorgado los beneficios del Acuerdo. En 1981, el 49,8 por ciento de las compras efectuadas por entidades de la CEE abarcadas por el Acuerdo eran inferiores al umbral. Una parte de esas compras "inferiores al umbral" habrían estado comprendidas en el Acuerdo de no existir en la CEE la práctica en cuestión. Los efectos de dicha práctica podían ser importantes. Al calcular los precios sin contar el IVA, los Estados miembros de la CEE aplicaban un umbral que excedía al establecido por el Acuerdo en una cantidad igual a la del IVA. Como resultado, en esas ventas se privaba a otras Partes en el Acuerdo de ventajas respecto de las cuales tenían una expectativa legítima. La aplicación sistemática de un umbral superior mediante la deducción del IVA era diferente de las variaciones de los tipos de cambio a que se refería la CEE y de la práctica de calcular por anticipado el valor de los contratos. El procedimiento acordado por el Comité para la conversión de los DEG en monedas nacionales podía resultar en umbrales superiores o inferiores en diversos países y momentos, riesgo que corrían todas las Partes. En algunos casos, las estimaciones previas del valor del contrato calculadas de buena fe también podían ser demasiado bajas o demasiado elevadas, pero los Estados Unidos consideraban que las subestimaciones deliberadas o sistemáticas del valor del contrato violaban el párrafo 1 b) del artículo I. Las variaciones podían beneficiar o dañar a distintas Partes en diversos momentos, pero el resultado de la práctica de la CEE de deducir el IVA era siempre la aplicación de un umbral sistemáticamente más elevado, en detrimento de otras Partes. En segundo lugar, como las tasas del IVA variaban según los productos, la práctica de la CEE daba lugar no solamente a umbrales diferentes en los distintos Estados miembros, sino también a umbrales específicos para cada producto. En la negociación de las ofertas de las Partes respecto de las entidades sujetas al cumplimiento del Acuerdo, el equilibrio se había determinado sobre la base de un umbral uniforme fundado en el valor del contrato y no en una serie de umbrales por producto. Las Partes habían aceptado el Acuerdo o se habían adherido al mismo teniendo en cuenta los derechos que les confería y las obligaciones que les imponía en función de un umbral uniforme. La práctica de la CEE destruía esa uniformidad y alteraba el equilibrio de derechos y obligaciones establecido por el Acuerdo.

15. Según la Comunidad Económica Europea, su práctica no daba lugar a que los umbrales fueran diferentes en los distintos Estados miembros como tampoco a que hubiera umbrales específicos para cada producto. Por el contrario, si la CEE incluyera el IVA en el valor del contrato al aplicar el umbral, en ese caso sí habría diferentes umbrales, no solamente para cada producto en cada Estado miembro sino también probablemente para cada producto en cada entidad.

16. Los Estados Unidos expresaron que este asunto les preocupaba desde hacía mucho tiempo. Con todo, esperaban que las inquietudes manifestadas por los Estados Unidos y otros países llevaran a la CEE a corregir voluntariamente su práctica sin que hubiera que recurrir a un fallo formal del Grupo Especial y sin más demora. Los Estados Unidos pidieron al Grupo Especial que, de no ser así, determinara que, en la aplicación el valor de umbral, la sustracción del importe estimado del IVA pagadero por la CEE y sus Estados miembros era incompatible con las obligaciones contraídas por la CEE en virtud del Acuerdo.

17. La Comunidad Económica Europea reiteró que no existía uniformidad del umbral en el sentido literal y preciso que le daban las autoridades estadounidenses y que el umbral era una estimación y no un cálculo exacto y, por consiguiente, estaba sujeto a imprecisiones; también afirmó que desde la existencia del Acuerdo nunca había alimentado expectativas de que cambiaría su práctica actual. Sin perjuicio de su argumento en el sentido que el Acuerdo no prevé la inclusión del IVA al determinar qué contratos están sujetos al mismo, la CEE agregó que, de todas maneras, el efecto de la deducción del IVA probablemente fuera mínimo. Dada la imprecisión inherente a la cifra establecida en el Acuerdo, la CEE dudaba que la inclusión o exclusión del IVA fuera en sí misma lo suficientemente significativa como para trastornar el equilibrio de los derechos y obligaciones de las Partes. Creía totalmente

razonable interpretar que el valor del contrato de compra es el valor de las mercancías vendidas, excluido el impuesto. La CEE sostenía que a quienes tenían una opinión diferente les correspondía demostrar que la posición de la CEE era incompatible con el Acuerdo.

IV. CONSTATAIONES Y CONCLUSIONES

18. El Grupo Especial examinó si la práctica de la Comunidad Económica Europea, consistente en excluir el impuesto sobre el valor añadido (IVA) del precio contractual para determinar si una compra está sujeta al Acuerdo, era conforme al apartado b) del párrafo 1 del artículo I del Acuerdo, según el cual éste se aplicará "a todos los contratos de compra de un valor igual o superior a 150.000 DEG".

19. El Grupo Especial observó que este caso se refería al valor de los contratos, calculado para determinar si un contrato de compra se situaba por encima o por debajo del umbral establecido en el Acuerdo sobre Compras del Sector Público o, en otras palabras, si un contrato debía anunciarse y adjudicarse con arreglo a lo dispuesto en el Acuerdo.

20. El Grupo Especial observó que ni en el apartado b) del párrafo 1 del artículo I ni en ninguna otra parte del Acuerdo se hacía referencia a la inclusión o exclusión de los impuestos sobre el valor añadido al calcular el valor de un contrato de compra a los efectos de la aplicación del valor de umbral.

21. El Grupo Especial examinó el caso a la luz de la génesis del párrafo 1 b) del artículo I. El Grupo Especial observó que la cuestión del trato del IVA en el cálculo del valor de contrato no se había planteado específicamente durante las negociaciones.

22. El Grupo Especial constató que el caso que lo ocupaba dependía de una interpretación de la expresión "valor del contrato". Habida cuenta de que ni el Acuerdo ni los antecedentes de su negociación aclaraban ese concepto, el Grupo Especial analizó su significado. El Grupo Especial observó en primer lugar que el valor de un contrato, firmado entre una entidad compradora y un proveedor que ha ganado una licitación, podía incluir o no los impuestos indirectos, según cómo se efectuara la compra. No obstante, lo que contaba para la entidad compradora era el precio total que debía pagar a fin de obtener el producto en cuestión. Si la entidad debía pagar el IVA, este elemento tenía que formar parte del precio total, tanto si estaba incluido en la factura del proveedor como si la entidad tenía que pagarlo de otra manera. Sobre esta base, y como el párrafo 1 b) del artículo I no preveía expresamente la deducción de ningún impuesto, el Grupo Especial llegó a la conclusión de que la interpretación natural de la expresión "valor del contrato" era el costo total para la entidad, tomando en consideración todos los elementos que normalmente formaban parte del precio final, e incluyendo por consiguiente el IVA que fuese pagadero, a menos que la entidad estuviera exonerada del mismo.

23. En este marco, el Grupo Especial también observó que, desde el principio, la mayoría de las partes en el Acuerdo habían incluido impuestos indirectos tales como el IVA al calcular el valor respecto del umbral.

24. El Grupo Especial se preguntó qué intenciones habían tenido los redactores con respecto a este asunto, a la luz de los objetivos del Acuerdo. A juicio del Grupo Especial, el número de contratos a que se aplicaba el Acuerdo cambiaría mucho según se incluyera o excluyera el correspondiente IVA al aplicar el umbral. El Grupo Especial estimó que la intención de los redactores tenía que haber sido que todas las Partes interpretasen de manera uniforme sus obligaciones en esta materia.

25. A criterio del Grupo Especial, el hecho que cuando se celebraron las negociaciones ya existía la legislación actual de la CEE que excluía el IVA al calcular el valor del contrato, no era un argumento decisivo. Si bien los otros negociadores tal vez estuvieran enterados de ese elemento particular de la legislación comunitaria, el Grupo Especial no estimaba razonable suponer que todos ellos lo conocieran

ni que hubieran previsto y aceptado que la CEE excluiría el IVA a los efectos de la aplicación del umbral con arreglo a lo dispuesto en el Acuerdo. El Grupo Especial señaló además que, si bien el párrafo 1 b) del artículo I no decía cómo había que tratar a esos efectos los impuestos sobre el valor añadido, la correspondiente directiva de la CEE excluía explícitamente el IVA. El Grupo Especial estimó que la legislación comunitaria al respecto podía tomarse como indicación de que el concepto valor del contrato en el párrafo 1 b) del artículo I no excluía automáticamente el IVA.

26. El Grupo Especial también examinó el argumento según el cual las determinaciones respecto del valor de umbral se basaban necesariamente en estimaciones imprecisas y que entraban en juego varios factores erráticos que daban lugar a variaciones del umbral. Por ejemplo, la cifra de 150.000 DEG se convertía en monedas nacionales una vez por año, mientras que los tipos de cambio podían fluctuar considerablemente durante todo el año. Además, la exactitud de la estimación dependía de la habilidad y experiencia de los funcionarios responsables. A juicio del Grupo Especial, la aceptación de determinados factores erráticos que afectaban a todas las Partes y que podían modificar el umbral en ambas direcciones, no significaba que las Partes pudieran proceder a una deducción unilateral de ciertos elementos del costo tales como el IVA, que elevaban el umbral en beneficio de la Parte en cuestión. La incertidumbre inevitable derivada de la necesidad de estimar el valor del contrato y de las fluctuaciones monetarias no era razón para crear una nueva diferencia. Con respecto a las conversiones monetarias, el Grupo Especial también observó que, en su reunión de enero de 1981, el Comité había decidido que examinaría todo problema de significación que surgiera durante el año en relación con la aplicación del Acuerdo a causa de una variación monetaria importante.

27. El Grupo Especial examinó el argumento de que la inclusión del IVA generaría diferencias entre los diversos Estados miembros de las Comunidades debido a que las respectivas tasas del IVA no eran uniformes y reconoció que ello representaba un problema para la Comunidad. El Grupo Especial también reconoció que podían esgrimirse argumentos a favor de la regla de la deducción del IVA, particularmente en el marco de un mercado común como el de la Comunidad Europea, que tendía a armonizar las condiciones de la competencia. El Grupo Especial no procedió a una deliberación sobre las ventajas y desventajas de tal tipo de norma, pues juzgó que ello no modificaría su interpretación del párrafo 1 b) del artículo I. El Grupo Especial también consideró que la existencia de diferentes tasas del IVA dentro de la Comunidad no tenía una importancia decisiva para la interpretación de las disposiciones del Acuerdo aplicables entre las Partes. En este contexto, el Grupo Especial observó que las tasas del IVA, al igual que otros elementos que intervenían en el precio total de un contrato, no sólo diferían en la CEE sino también entre otras Partes en el Acuerdo. El Grupo Especial estimó que el hecho de que los elementos que entraban en el precio total de un contrato variaran entre las Partes no justificaba que se excluyeran determinados costos en ausencia de disposiciones expresas al respecto.

28. Habida cuenta de los diversos aspectos y argumentos, el Grupo Especial concluyó que la expresión "valor del contrato" en el párrafo 1 b) del artículo I debía interpretarse como el costo total para la entidad, tomando en consideración todos los elementos que entraban normalmente en el precio final y, en consecuencia, incluía el IVA que fuese pagadero, a menos que la entidad estuviera exonerada de este impuesto. Por consiguiente, el Grupo Especial llegó a la conclusión de que la práctica actual de la CEE, que consiste en excluir el IVA, no está en conformidad con esa interpretación del Acuerdo cuando la entidad no está exonerada de pagar dicho impuesto.

B. DECLARACIONES FORMULADAS EN LA REUNION DEL 16 DE MAYO DE 1984

1. En la reunión celebrada por el Comité el 16 de mayo de 1984 se formularon las siguientes declaraciones tras la adopción del informe por el Comité.

2. El representante de la Comunidad Económica Europea observa que el Grupo Especial reconoció que su interpretación de la expresión "valor del contrato" podía causar problemas a la Comunidad debido a la existencia en ésta de diferentes tasas del impuesto sobre el valor añadido. El orador recuerda que en opinión del Grupo Especial el impuesto sobre el valor añadido o los otros impuestos indirectos deberían incluirse en el precio final de cualquier producto y por tanto en el valor del contrato, a menos que hubiese una exoneración fiscal. Sin embargo, la existencia de diferentes sistemas y métodos tributarios que afectan a las compras del sector público y en particular la aplicación de diferentes tasas impositivas dentro de la Comunidad y en los otros países, así como de diferentes normas en cuanto a exoneraciones fiscales, hace difícil, por no decir imposible, ver la forma en que la interpretación del Grupo podría conducir a una solución equitativa. Por consiguiente, es necesario explorar diferentes vías y fórmulas, además de la interpretación del Grupo Especial, con objeto de llegar a un equilibrio de ventajas y compromisos para todos los signatarios del Acuerdo.

3. El representante de los Estados Unidos celebra la adopción del informe del Grupo Especial que, en opinión de su delegación, presenta los hechos de manera equitativa y está bien razonado. Acoge con particular agrado la clara conclusión de que los signatarios no pueden hacer unilateralmente deducciones del valor del contrato al determinar si las compras quedan por debajo del umbral fijado en el Acuerdo. Su delegación ha escuchado con interés la declaración de la CEE acerca de la necesidad de flexibilidad en la aplicación de las conclusiones del informe del Grupo Especial, pero señala a ese respecto que consideraría inaceptable cualquier sugerencia en el sentido de que todos los signatarios excluyan el impuesto sobre el valor añadido a los efectos de aplicar el valor de umbral.

4. El representante del Canadá recuerda que en reuniones anteriores su delegación apoyó una propuesta tendiente a la adopción del informe y a que el Comité recomiende que la CEE ponga sus prácticas en conformidad con las obligaciones del Acuerdo. Su delegación celebra que el Comité haya adoptado el informe, pero lamenta que no haya hecho la recomendación. No obstante, espera de la Comunidad Económica Europea que informe al Comité acerca de las medidas que tome para modificar su sistema consistente en deducir el impuesto sobre el valor añadido a efectos de aplicación del umbral y que ponga en práctica las conclusiones del Grupo Especial. El Canadá se reserva también sus derechos en la materia.

5. El representante de Finlandia, hablando también en nombre de Noruega y Suecia, celebra la adopción del informe y valora los esfuerzos desplegados por las Partes en la diferencia para llegar a ese resultado. Los tres países consideran que al adoptar el informe, el Comité ha adoptado también las conclusiones del Grupo Especial, que estiman acertadas, claras, y con las cuales están de acuerdo. Esperan por consiguiente que esa adopción vaya seguida de las medidas procedentes. Entre tanto, los tres países se reservan los derechos que les confiere el Acuerdo y consideran que la decisión no ha afectado para nada a los derechos dimanantes de ese Acuerdo. El orador añade que, habiendo oído las declaraciones de las partes en la diferencia, los países en cuyo nombre habla no considerarían aceptable que las Partes excluyeran el impuesto sobre el valor añadido a efectos de aplicación del umbral.

6. El representante de la Comunidad Económica Europea dice que su delegación no ha querido en modo alguno poner en duda los derechos de las Partes; al contrario, cuando se adaptó el informe, expresó claramente que la CEE trataba de restablecer el equilibrio entre los derechos y obligaciones de todas las Partes. Lo hará en colaboración con los demás miembros del Comité a fin de encontrar la mejor solución o fórmula, la cual, en opinión de la CEE, no es la sugerida por el Grupo Especial. Naturalmente, su delegación informará al Comité de toda medida que se adopte, pero espera que las consultas con los demás miembros se celebren antes de que puedan definirse y adoptarse esas medidas. El orador añade que no se trata de un problema fácil porque afecta a la legislación de las Comunidades y a las de los diez Estados miembros.

7. El representante de Singapur observa con satisfacción que el Comité ha podido adoptar el informe y recuerda que su delegación ya manifestó anteriormente su opinión. Expresa la esperanza de que, con la adopción del informe, el Comité pueda encontrar una solución eficaz y duradera del problema que ha tenido planteado desde su primera reunión. En interés del mantenimiento de la credibilidad y de la confianza en el mecanismo de solución de diferencias del GATT, subraya la importancia de que el Comité se pronuncie con objeto de llevar el asunto a su conclusión lógica y definitiva.

8. El Comité toma nota de las declaraciones formuladas.

9. El Presidente dice que en la próxima reunión plenaria del Comité se le informará acerca del contenido del informe y de su adopción y que el Comité seguirá con interés la evolución del asunto y tomará las medidas procedentes.