

JAPON - DERECHOS DE ADUANA, IMPUESTOS Y PRACTICAS DE ETIQUETADO  
RESPECTO DE LOS VINOS Y BEBIDAS ALCOHOLICAS IMPORTADOS

*Informe del Grupo Especial adoptado el 10 de noviembre de 1987*  
*(L/6216 - 34S/94)*

1. INTRODUCCION

1.1 Por comunicación de fecha 22 de julio de 1986, las Comunidades Europeas solicitaron la iniciación de consultas con el Japón, al amparo del párrafo 1 del artículo XXII, acerca de los derechos de aduana, impuestos y prácticas de etiquetado aplicados por el Japón a los vinos y bebidas alcohólicas de importación (L/6031).

1.2 En una nueva comunicación, fechada el 31 de octubre de 1986, las Comunidades Europeas declararon que en las consultas celebradas entre la CEE y el Japón el 4 de agosto y el 29 de septiembre de 1986 no se había llegado a una solución satisfactoria y que la Comunidad deseaba someter la cuestión a las PARTES CONTRATANTES de conformidad con el párrafo 2 del artículo XXIII (L/6078). En la reunión celebrada por el Consejo los días 5 y 6 de noviembre de 1986, la Comunidad solicitó que se estableciera un grupo especial y que, dada la magnitud del daño sufrido y la urgente necesidad de hallar una solución, las PARTES CONTRATANTES aplicaran el "procedimiento de urgencia" previsto en el párrafo 20 del Entendimiento relativo a las Notificaciones, las Consultas, la Solución de Diferencias y la Vigilancia, de 1979 (IBDD, 26S/229) y pidieran al grupo especial que comunicara sus constataciones en un plazo de tres meses (C/M/204, punto 19). El Japón contestó que el examen del asunto en el marco del párrafo 2 del artículo XXIII no contribuiría a obtener una solución práctica para el proceso de reforma fiscal, que era un asunto políticamente delicado y difícil en el Japón, y que, por esas razones, no podía aceptar el establecimiento de un grupo especial. La Argentina, Australia, Austria, el Canadá, Chile, los Estados Unidos, Finlandia, Nueva Zelandia y Yugoslavia se reservaron el derecho de presentar comunicaciones al grupo especial, de establecerse éste, y de participar en sus trabajos (C/M/204, punto 19; C/M/205, punto 3; C/M/206, punto 7). En la reunión del Consejo de 21 de noviembre de 1986 la Comunidad reiteró la solicitud de que se estableciera un grupo especial, se impartiera a éste el mandato tradicional y se siguiera el procedimiento relativo al trabajo acelerado de los grupos especiales. El Japón consideró que no estaban agotadas las consultas y que era improcedente recurrir al párrafo 2 del artículo XXIII y al "procedimiento de urgencia" sin esperar los resultados del examen de la reforma fiscal por el Gobierno japonés, que se conocerían en diciembre de 1986. En la reunión celebrada el 4 de febrero de 1987, el Consejo acordó establecer un Grupo Especial con el mandato y la composición siguientes (C/M/206, punto 7):

Mandato

"Examinar, a la luz de las disposiciones pertinentes del Acuerdo General, el asunto sometido a las PARTES CONTRATANTES por las Comunidades Europeas en el documento L/6078 y formular conclusiones que ayuden a las PARTES CONTRATANTES a hacer recomendaciones o resolver sobre la cuestión, conforme a lo dispuesto en el párrafo 2 del artículo XXIII."

Composición

Presidente: Sr. M. Tello

Miembros: Sr. D. Bondad  
Sr. C. Kauter

En la misma reunión del Consejo, el representante del Japón expuso concisamente las medidas propuestas en diciembre de 1986 por el Gobierno de su país en el marco de la reforma general del sistema fiscal japonés. Con respecto al impuesto sobre las bebidas alcohólicas, las medidas preveían, entre otras cosas, la supresión del impuesto ad valorem, la reducción del impuesto específico y la supresión del sistema de clasificación del whisky por calidades. En relación con los derechos de aduana sobre las bebidas alcohólicas, el Japón había informado a la Comunidad de su propósito de reducir unilateralmente el tipo arancelario un 30 por ciento en principio. En cuanto al etiquetado, la industria vinícola del Japón se había fijado una norma respecto de diversas partidas, en respuesta a las peticiones de la Comunidad. Añadió que, a pesar de las repetidas solicitudes que se le habían dirigido, la Comunidad no había explicado aún hasta qué punto consideraba satisfactorias esas nuevas medidas y qué cuestiones quedaban todavía a su juicio por resolver. El Japón pidió a la Comunidad que diera esta explicación a la mayor brevedad posible, antes de que comenzaran los trabajos del Grupo Especial o al comienzo de éstos (C/M/206, punto 7).

1.3 El Grupo Especial se reunió con las partes el 18 de febrero, el 28 de abril y el 15 de junio de 1987. En la reunión celebrada el 28 de abril, el Grupo Especial oyó también exposiciones de la Argentina, el Canadá, los Estados Unidos, Finlandia y Yugoslavia, países cuyas opiniones se resumen en el párrafo 4 infra. El Grupo Especial decidió remitir un cuestionario a las partes en la diferencia, así como a las terceras partes contratantes que habían ejercitado el derecho de exponer sus opiniones en el Grupo Especial, invitándolas a presentar información adicional por escrito al Grupo Especial. El Grupo Especial presentó su informe a las partes en la diferencia el 22 de septiembre de 1987.

## 2. ELEMENTOS DE HECHO

### Régimen fiscal de las bebidas alcohólicas en el Japón

2.1 En 1940 se sancionó en el Japón la Ley relativa al impuesto sobre las bebidas alcohólicas. En ella se clasificaban estas bebidas en nueve categorías y se fijaban los tipos impositivos correspondientes a cada una de ellas. En 1943 se adoptó el "sistema de clasificación por calidades" para bebidas alcohólicas diversas. El impuesto sobre las bebidas alcohólicas consistía básicamente en gravámenes específicos sobre cantidades, pero en 1962 se introdujo un impuesto ad valorem sobre el sake de calidad especial, los vinos y el whisky de calidad especial cuyo precio superara determinado umbral. Este sistema de imposición ad valorem se hizo extensivo en 1971 al whisky de primera y segunda calidades. El impuesto sobre las bebidas alcohólicas era en 1985, por orden de importancia, la tercera fuente de ingresos fiscales, después del impuesto sobre la renta y del impuesto sobre las sociedades, y representaba un 4,9 por ciento de la recaudación fiscal total.

2.2 El objetivo del sistema fiscal del Japón es que la tributación se efectúe de acuerdo con la capacidad de los contribuyentes para pagar impuestos ("capacidad tributaria"). En el caso del impuesto sobre las bebidas alcohólicas, los tipos aplicados a diversas bebidas se determinan no sólo en función de su contenido de alcohol y otras propiedades sino también tomando en cuenta la capacidad tributaria de los futuros consumidores. La Ley japonesa relativa al impuesto sobre las bebidas alcohólicas clasifica estas bebidas en 10 categorías. Seis de ellas se subdividen en 13 subcategorías y, en el caso del sake y del whisky/brandy, en tres calidades adicionales (véase el anexo I). En el artículo 3 de la mencionada Ley japonesa se definen las distintas categorías (véase el anexo II). Se aplican tipos impositivos más elevados a las bebidas que se consideran de alta calidad y alto precio, y tipos más bajos a las consideradas de baja calidad y precio inferior, consumidas principalmente por las capas de bajos ingresos (véase el anexo III, en el que se reproducen los tipos del impuesto específico sobre las principales bebidas alcohólicas). Se aplica el mismo tipo a las bebidas de la misma calidad, independientemente de que sean importadas o producidas en el Japón. En ninguna categoría son imposables solamente los productos de importación. En la mayoría de las categorías o calidades están fijados el contenido normal de alcohol y el correspondiente tipo específico normal del impuesto. Si el contenido de alcohol es superior al

nivel normal, el producto queda sujeto a un tipo más elevado. En ciertas categorías, pueden aplicarse tipos más bajos cuando el contenido de alcohol se sitúa por debajo de la norma.

2.3 Las bebidas alcohólicas destiladas figuran en tres categorías: shochu, whisky/brandy y aguardientes (como vodka, ginebra y ron). Esta clasificación se basa en criterios tales como los ingredientes utilizados y el método de fabricación seguido. Los tipos impositivos vigentes para cada categoría se determinan tomando en cuenta, entre otras cosas, la calidad y contenido de alcohol de las bebidas, la estructura y evolución del consumo, la respectiva carga fiscal de las diferentes categorías de bebidas alcohólicas y el objetivo de imponer tipos más altos sobre los productos de alta calidad y precio elevado, a fin de que los consumidores soporten una carga impositiva proporcionada a su capacidad tributaria.

2.4 El sake, el whisky y el brandy se clasifican en tres calidades diferentes: calidad especial, primera calidad y segunda calidad. El sistema de clasificación por calidades del whisky y el brandy se basa en determinadas normas, como la proporción que tienen en la mezcla el whisky de malta, el whisky de cereal y el brandy puro, y el contenido de alcohol del whisky y el brandy. Dicho sistema tiene por objetivo percibir un impuesto superior sobre el whisky/brandy de alta calidad y de precio elevado y un impuesto convenientemente inferior sobre el whisky/brandy de menor calidad y precio más bajo, consumido en gran medida por las capas de menores ingresos. Las calidades se aplican sin tener en cuenta el hecho de que el whisky/brandy sea de producción nacional o de importación. En el ejercicio fiscal de 1985, el 83 por ciento del whisky/brandy de calidad especial, el 99,9 por ciento del de primera calidad y el 100 por ciento del de segunda calidad objeto de impuestos en el Japón era de producción japonesa.

2.5 Se aplican impuestos ad valorem al sake de calidad especial, el whisky/brandy de calidad especial y de primera y segunda calidad, los vinos, los aguardientes y los licores en los casos en que el precio sea superior a un umbral fijado para cada categoría de bebidas alcohólicas (en el anexo IV se indican los umbrales y los tipos del impuesto). En cinco de las 10 categorías, entre ellas las de mirin y cerveza, no se perciben impuestos ad valorem. El valor umbral no imponible a los efectos de este gravamen ad valorem se determina sobre la base del precio de venta del fabricante en el caso de los productos nacionales o del valor c.i.f. más el derecho de aduana en el de los productos importados. Si se consideran las principales bebidas alcohólicas, están gravados con el impuesto ad valorem el 6,5 por ciento del sake de calidad especial, el 8,7 por ciento de los vinos y el 9,2 por ciento del whisky de calidad especial, porcentajes que se entienden en términos de volumen.

2.6 En el Japón se ha efectuado recientemente un examen global del sistema fiscal y se han presentado a la Dieta proyectos de ley destinados a reformarlo. En el caso del impuesto sobre las bebidas alcohólicas las reformas propuestas son, entre otras, las siguientes: introducción de un impuesto sobre las ventas de bebidas alcohólicas, que es un impuesto sobre el consumo, análogo al impuesto sobre el valor añadido que tanto se ha difundido en otros países; supresión del actual impuesto ad valorem; supresión del sistema de clasificación por calidades: supresión del diferencial impositivo actual dentro de las mismas categorías de vinos, licores y aguardientes; reducción sustancial de los tipos específicos del impuesto sobre el whisky y el brandy de calidad especial; e inclusión del whisky y el brandy actualmente considerados de segunda calidad en la categoría de los aguardientes.

## ETIQUETADO

2.7 Las botellas japonesas de vino, whisky y brandy ostentan actualmente etiquetas en las que figuran términos en inglés, francés o alemán tales como "Chateau", "Reserve" o "Village". El Japón ha sancionado varias disposiciones legales destinadas a impedir que los nombres comerciales se usen de manera tal que tienda a inducir a error con respecto al verdadero origen de un producto, por ejemplo: la Ley de prevención de la competencia desleal, la Ley que prohíbe las primas injustificadas y las representaciones que tienden a inducir a error, diversos "códigos de competencia leal" establecidos

de manera facultativa por las distintas industrias interesadas en virtud del artículo 10 de esta última Ley y aprobados por la Comisión de Comercio Leal, y la Ley relativa a la Asociación de Empresas del Sector de las Bebidas Alcohólicas y las Medidas para la Recaudación del Impuesto sobre las Bebidas Alcohólicas.

### 3. PRINCIPALES ARGUMENTOS

#### A. Argumentos de las Comunidades Europeas

##### 3.1 Las Comunidades Europeas pidieron que el Grupo Especial constatará lo siguiente:

a) El sistema impositivo japonés era discriminatorio para las bebidas alcohólicas de importación, en violación de las disposiciones de los párrafos 1 y 2 del artículo III. Dicha discriminación se debía a:

- la falta de uniformidad del sistema japonés de imposición de las bebidas alcohólicas, caracterizado por una base de determinación del impuesto que difería según las categorías de productos establecidas y que equivalía a una penalización de los productos importados frente a los productos nacionales;
- la aplicación de tipos sorprendentemente diferentes a productos similares, sobre la base de una clasificación que se traducía en gravámenes netamente más elevados para los productos importados que para los productos nacionales;
- las prácticas de la administración japonesa destinadas a someter los productos importados a los más altos impuestos;
- la agravación causada por unos derechos de aduana extremadamente elevados.

b) Los vinos y bebidas alcohólicas importados en el Japón no eran objeto de una protección suficiente en lo relativo a las marcas de origen. Teniendo presentes las disposiciones del párrafo 6 del artículo IX y las numerosas representaciones formuladas a las autoridades japonesas sobre este asunto, la Comunidad consideraba que el Japón no había cumplido las obligaciones que le imponían dichas disposiciones, a saber: colaborar para impedir que los nombres comerciales de los vinos y bebidas alcohólicas procedentes de la Comunidad se usaran, según las prácticas vigentes en el Japón, de manera que tendiese a inducir a error con respecto al verdadero origen de los productos.

La Comunidad puntualizó que su reclamación se refería a los vinos (con inclusión del champaña y demás vinos espumosos, los vinos embotellados, el jerez y demás vinos generosos, el vermouth y demás vinos de uvas frescas aromatizados con extractos aromáticos), los aguardientes, el alcohol y las bebidas alcohólicas destiladas (con inclusión del whisky y el brandy embotellados, la ginebra, el ron, las demás bebidas alcohólicas destiladas y los licores).

#### ARTICULO III

3.2 Las Comunidades Europeas afirmaron que el sistema fiscal japonés aplicado a las bebidas alcohólicas era contrario a los párrafos 1 y 2 del artículo III en varios aspectos:

a) Clasificación en categorías: Numerosos sistemas de tributación de los alcoholes distinguían categorías generales de bebidas alcohólicas como la cerveza y las bebidas obtenidas por procedimientos de fermentación similares, el vino y las bebidas obtenidas por procedimientos de fermentación similares

y las bebidas destiladas, por ejemplo el whisky. Pero el sistema japonés, contrariamente a otros, establecía una distinción fundamental entre las bebidas alcohólicas "de tipo occidental" y las bebidas alcohólicas japonesas "tradicionales" (como el mirin, el sake y el shochu). Con el pretexto de su carácter tradicional, esos productos japoneses se habían dividido, a efectos impositivos, en categorías separadas, cuidadosamente definidas. A consecuencia de ello, la palabra "tradicional" se había convertido prácticamente en sinónimo de "nacional", como lo demostraba el nivel extremadamente bajo de las importaciones pertenecientes a las categorías tradicionales, y algunos productos nacionales figuraban en categorías fiscales distintas de las correspondientes a productos esencialmente similares, que competían con ellos y podían sustituirlos, importados de las Comunidades Europeas. Cuando las materias primas y los procedimientos de fabricación no eran lo bastante distintivos para diferenciar los productos "tradicionales", las definiciones se habían redactado de manera que excluyeran los productos importados similares a los productos tradicionales. Por ejemplo, el shochu era similar al vodka; pero, a efectos impositivos, se excluían de la categoría del shochu, los aguardientes filtrados con un filtro de carbón de abedul, lo cual impedía que el vodka se beneficiara de los tipos fiscales favorables aplicados al shochu. En un sistema fiscal racional no existía ningún motivo para gravar de manera diferente productos similares simplemente porque se fabricaban mediante métodos de producción ligeramente diferentes o con materias primas diferentes (por ejemplo, el whisky diluido con otros aguardientes y el whisky no diluido). Aunque no todos los productos denominados "tradicionales" se fabricaban por procedimientos tradicionales o con ingredientes tradicionales (por ejemplo, el shochu de tipo A) y aunque las actuales pautas de consumo se asemejaban a las existentes en los demás países desarrollados, la distinción artificial de categorías fiscales separadas protegía los productos y las pautas de consumo nacionales "tradicionales" y constituía una violación de los párrafos 1 y 2 del artículo III.

Existía también una acentuada falta de uniformidad entre los tipos mínimos del impuesto específico aplicables a las bebidas alcohólicas. Por ejemplo, el impuesto por litro sobre los aguardientes "de tipo occidental", como la ginebra y el vodka, era de cuatro a siete veces superior al impuesto sobre el shochu. El impuesto adeudado por un litro de whisky importado de calidad especial era 41 y 26 veces superior al que gravaba un litro de shochu de tipo B y de tipo A, respectivamente. El resultado era que el impuesto que debía pagarse por un litro de whisky o brandy importado equivalía por sí solo al doble del precio al por menor de un litro de shochu. El mercado en gran escala de aguardientes quedaba pues protegido para el shochu de producción nacional por un mecanismo de precios determinados por el impuesto, como se había reconocido en la siguiente declaración recientemente realizada en el curso de un examen del sistema fiscal japonés:

"El impuesto sobre las bebidas alcohólicas tiene el efecto de crear diferencias en la competitividad de los precios de los diversos tipos de esas bebidas. El resultado es la clasificación artificial del shochu como un alcohol popular y del whisky como un alcohol de clase alta' (en Taxation Accounting, 23 de enero de 1987).

Los productos pertenecientes a las categorías "tradicionales" (por ejemplo, el shochu) se beneficiaban de tipos impositivos desproporcionadamente bajos en comparación con los aplicados a las categorías en que figuraban productos importados competidores o que podían sustituirlos (por ejemplo, la ginebra, el vodka, el whisky de calidad especial). Las diez categorías y 13 subcategorías fiscales separadas, extremadamente detalladas y artificiales, y los tipos impositivos muy desproporcionados que se les aplicaban eran arbitrarios y daban lugar a un trato tributario distinto de los productos similares o competidores y sustitutivos según que éstos fuesen importados o nacionales, trato que era contrario a los párrafos 1 y 2 del artículo III.

b) Clasificación por calidades: La clasificación del whisky y el brandy en tres "calidades", a las que se aplicaban tipos impositivos significativamente diferentes, daba lugar a un trato fiscal discriminatorio de los productos importados y los productos nacionales similares, que era contrario al párrafo 2 del artículo III. El sistema de calidades aplicable al whisky y al brandy era totalmente

distinto del aplicable al sake, producto nacional; la clasificación del whisky y el brandy en calidades, según la materia prima y el contenido de alcohol, era obligatoria y automática (los productos importados se incluían automáticamente en la calidad especial a menos que se demostrara lo contrario). En cambio, la determinación de la calidad del sake era facultativa y en función del sabor; los productores de sake podían decidir si deseaban que se determinara la calidad de sus productos y que éstos quedaran sujetos a los impuestos más elevados que gravaban el sake de calidad. El sistema de calidades aplicado al whisky y al brandy tenía como efecto la clasificación de casi todo el whisky y el brandy importados en la calidad especial, que era, con gran diferencia, la que pagaba impuestos más altos. Esto se debía a que en la calidad especial se incluía todo el whisky de malta pura y cereal puro mientras que, en todos los principales países productores de whisky, para que un whisky pudiese tener certificada esta denominación tenía que haber sido producido totalmente con cereales. Otro tanto ocurría en el caso del brandy, al que se aplicaban criterios similares. La consecuencia era que todo el whisky y el brandy importados de la Comunidad quedaban sometidos a un impuesto muy superior al que gravaba el whisky y el brandy japoneses similares de primera y segunda calidad, puesto que el tipo impositivo mínimo aplicado a la categoría especial era más de siete veces superior al aplicado a la segunda calidad. Las importaciones de whisky y brandy de primera calidad procedentes de la CE representaban menos del 0,1 por ciento del volumen total de esa calidad y no había importaciones de la segunda calidad procedentes de la CE. El sistema de calidades situaba así todo el whisky de la Comunidad en una categoría de lujo artificial, permitiendo que más de la mitad de la producción nacional se beneficiara del trato fiscal más favorable aplicado a la primera y la segunda calidades, artificialmente creadas con ese objeto.

c) Impuestos ad valorem: En el caso de algunas categorías, que comprendían fundamentalmente los productos tradicionales (sake, shochu, mirin), el impuesto sobre las bebidas alcohólicas se determinaba con arreglo a un tipo específico exclusivamente (tipos fijos por litro) o casi exclusivamente (por ejemplo, menos del 0,1 por ciento de todo el sake estaba sujeto a impuestos ad valorem). En el caso de las categorías "de tipo occidental", se aplicaba un tipo específico hasta un precio de base fijo del producto (por ejemplo, un tipo específico de 60,4 yen por litro sobre los vinos corrientes, hasta una "barrera fiscal" de 1.080 yen por litro); por encima de ese valor umbral no imponible para la aplicación del impuesto ad valorem, el impuesto específico era sustituido por una serie de tipos ad valorem altísimos, distintos para los diversos productos, que no mostraban ninguna correlación con los tipos específicos aplicables a la misma categoría ni eran proporcionales al contenido de alcohol (por ejemplo, sobre una botella de vino cuyo valor imponible ascendía a 1.081 yen recaía un impuesto ad valorem del 50 por ciento, más de ocho veces superior al impuesto específico). Una vez que se superaba el umbral, los tipos eran hasta ocho veces más altos que el tipo específico en el caso de los vinos, cuatro veces más altos en el de los licores y dos veces más altos en el de los aguardientes. Esto creaba una discriminación fiscal entre "productos similares" pertenecientes a la misma categoría (por ejemplo, vinos, licores y aguardientes de la misma categoría cuyos precios se situaban por encima o por debajo de la "barrera fiscal") y entre las bebidas alcohólicas de distintas categorías que eran competidoras y podían sustituirse mutuamente. En primer lugar, el sistema conllevaba una discriminación para los productos similares procedentes de la Comunidad, puesto que la imposición a las bebidas alcohólicas de niveles altísimos de derechos de importación y la inclusión de esos derechos en el valor imponible utilizado como criterio para la aplicación del umbral ("barrera fiscal"), por encima del cual era abonable el impuesto ad valorem, tenía como consecuencia que una proporción mucho mayor de los productos importados quedara sujeta al tipo ad valorem desfavorable. En segundo lugar, la distinción establecida entre los productos tradicionales y los de "tipo occidental" por lo que se refiere a la aplicación del impuesto ad valorem permitía el trato más favorable de todo un sector de la producción local, en el que no era de temer la competencia extranjera directa, debido a la cuidadosa definición de las bebidas "tradicionales". Se había aumentado así considerablemente la diferencia existente desde el punto de vista de los tipos específicos entre el shochu, por una parte, y, por otra, los productos competidores o que podían sustituirlo, como el whisky, el brandy o los aguardientes. La Comunidad consideraba que esa falta de uniformidad del trato fiscal de las bebidas alcohólicas y la selectividad en la aplicación

del impuesto ad valorem tenían exclusivamente el objeto de proteger la producción nacional y constituían una violación de los principios enunciados en el párrafo 1 del artículo III y, a la luz de la nota interpretativa del párrafo 2, de la segunda frase del párrafo 2 del artículo III. Como los precios del shochu y del sake no clasificados por calidad podían variar considerablemente y los precios comparativamente más reducidos del shochu eran también un resultado de los impuestos más bajos que lo gravaban, en comparación con los adeudados por otras bebidas destiladas, el hecho de que no se aplicaran impuestos ad valorem a esos productos no podía justificarse en forma convincente basándose en sus niveles de precios.

d) Cálculo del precio a efectos fiscales: Se empleaban distintos métodos para calcular el impuesto ad valorem sobre los productos importados y sobre los productos nacionales. En el caso de los importados, la base imponible era habitualmente el coste c. i. f. más el derecho de aduana. Los importadores no podían elegir el método de cálculo. En cuanto a los productos nacionales, existían dos métodos, y los productores podían elegir el más favorable: utilizar como base imponible el precio de venta del fabricante a los mayoristas, excluido el impuesto, o el precio al por menor, previa deducción de los márgenes comerciales y el impuesto (el denominado "sistema de deducción de un porcentaje fijo"). Aunque este último método se describía oficialmente como un "caso especial", aplicable cuando se conocía el precio al por menor, en la práctica se utilizaba casi siempre. Esto permitía a los productores nacionales elegir valores impositivos efectivos que permitieran la aplicación de los tipos más favorables a los productos nacionales cuando existían distintos tipos del impuesto ad valorem, como en el caso del brandy y el whisky de calidad especial. De este modo, podía gravarse el whisky de calidad especial producido en el país con un tipo ad valorem de, por ejemplo, el 164 por ciento, mientras que en el caso de los productos importados similares sólo eran aplicables tipos del 150 por ciento y el 220 por ciento. La utilización de distintos métodos de cálculo de los precios para la estimación del impuesto ad valorem permitía, pues, dar un trato más favorable a los productores nacionales y podía tener como resultado que se aplicaran a los productos importados impuestos superiores a los que gravaban los productos nacionales similares. Este trato más favorable de los productos nacionales basado en el cálculo de los precios constituía una violación del párrafo 4 del artículo III, así como de la prohibición de la discriminación fiscal "indirecta" que figuraba en el párrafo 2 del artículo III, cuando la existencia de distintos métodos impositivos tenía como consecuencia la imposición de cargas tributarias discriminatorias.

e) Tributación según el contenido de extracto: Otra característica del sistema japonés que creaba una discriminación entre los productos "similares", en violación del párrafo 2 del artículo III, era el método de determinación del impuesto según el contenido de extracto o ingrediente no volátil. En la categoría de los "liqueurs" (licores) (que, como se reconocía universalmente, eran bebidas alcohólicas endulzadas y aromatizadas y tenían, por lo tanto, como podía esperarse, un alto contenido de ingrediente no volátil), se aplicaban dos tipos impositivos específicos, según el contenido de alcohol y de extracto. Ese sistema garantizaba que casi todos los licores procedentes de la Comunidad quedaran sujetos al tipo más alto del impuesto específico mientras que algunos licores japoneses estaban en condiciones de beneficiarse de un tipo específico más bajo (equivalente a una tercera parte del aplicado a la mayoría de los licores procedentes de la Comunidad), así como de un tipo ad valorem menor (del 50 por ciento en lugar del 100 por ciento) y de un incremento muy inferior por grado de alcohol (9,780 yen por cada 1 por ciento por encima del 13 por ciento, contra 24,5 yen por cada 1 por ciento por encima del 15 por ciento en la categoría gravada con el tipo más elevado). La mayor parte de los licores de la Comunidad se fabricaban con arreglo a fórmulas tradicionales, con un contenido bastante alto de esencia aromatizante. Los productos japoneses habían sido concebidos por fabricantes que eran conscientes de la importante ventaja fiscal de que gozaban los productos cuyo contenido de extracto era inferior al 15 por ciento. La Comunidad consideraba que la tributación según el contenido de extracto era artificial e irracional y conllevaba una discriminación para las importaciones contraria al párrafo 2 del artículo III.

f) Consecuencias económicas y sociales: Según las Comunidades Europeas, los elevados impuestos aplicados a las bebidas alcohólicas importadas reducían su disponibilidad en los puntos de venta y las posibilidades de su elección por el consumidor medio y distorsionaban la competencia entre las bebidas alcohólicas en el mercado japonés. La estructura del sistema fiscal influía en las pautas de consumo y evidentemente no correspondía al denominado "principio de imposición según la capacidad tributaria". Por ejemplo, la cerveza, que era, con gran diferencia, la bebida consumida en mayores cantidades por todas las capas de la población, ocupaba el segundo lugar entre las bebidas más gravadas, desde el punto de vista del impuesto por litro de alcohol. Con objeto de justificar grandes diferencias fiscales, se utilizaban criterios artificiales y arbitrarios para determinar la calidad. En 1985, el aguardiente shochu, al que correspondía aproximadamente el 20,4 por ciento del consumo de alcohol puro en términos de volumen, había producido el 2,4 por ciento del ingreso fiscal obtenido de los alcoholes, mientras que el whisky de la categoría especial había representado el 7,5 por ciento del volumen de alcohol puro pero el 15,1 por ciento del ingreso. Dado que existía también una diferencia importante entre los impuestos que gravaban los distintos productos por litro de alcohol, que variaban de 2,036 a 53,133 yen, tampoco parecía que el sistema fiscal japonés y su amplia gama de tipos impositivos específicos aplicados a productos equivalentes se basaran en motivos sociales o de salud pública. El texto del párrafo 2 del artículo III y la práctica del GATT indicaban que el distinto trato fiscal de los productos importados y nacionales, contrario a las disposiciones del párrafo 2 del artículo III, no podía justificarse mediante consideraciones de política fiscal. Las únicas cuestiones que habían de decidirse con arreglo al párrafo 2 del artículo III eran si el impuesto aplicado a los productos importados era superior al aplicado a los productos nacionales y si el impuesto interior protegía la producción nacional. Las razones por las cuales un sistema fiscal nacional proporcionaba protección o ejercía una discriminación en contra de las mercancías importadas eran irrelevantes.

g) La reforma fiscal propuesta: A juicio de las Comunidades Europeas, la reforma fiscal propuesta no eliminaría la discriminación tributaria existente y podría incluso agravar la diferencia entre el trato fiscal de los aguardientes "tradicionales" y los demás. Tampoco se sabía si esa u otra propuesta de reforma fiscal sería examinada o aprobada por la Dieta. Por consiguiente, no debía tenerse en cuenta en las deliberaciones del Grupo Especial.

3.3 Según las Comunidades Europeas, el objeto del artículo III era garantizar que los productos de importación tuvieran la oportunidad de competir en pie de igualdad con los productos nacionales. Esto se había reconocido en una constatación formulada en el reciente informe del Grupo Especial relativo a los impuestos sobre el petróleo de los Estados Unidos: "En virtud de la primera cláusula del párrafo 2 del artículo III, las partes contratantes están obligadas a establecer para los productos importados determinadas condiciones de competencia en relación con los productos nacionales" (L/6175, párrafo 5.1.9). El párrafo 2 del artículo III imponía una doble obligación: no aplicar, directa o indirectamente, a los productos importados impuestos interiores superiores a los aplicados a los productos nacionales similares y no aplicar impuestos interiores a los productos importados o nacionales directamente competidores o sustitutivos de manera que protegiera la producción nacional. En la práctica del GATT, se había reconocido que la expresión "productos similares" debía interpretarse caso por caso, teniendo en cuenta el uso final de un producto en un mercado determinado, los gustos y hábitos de los consumidores y las propiedades, naturaleza y calidad de los productos (IBDD, 18S/111). Se había determinado también que la existencia de diferencias, de menor importancia pero claramente perceptibles, de sabor, color y otras propiedades no impedía que los productos se consideraran "productos similares" (IBDD, 28S/119). La clasificación arancelaria proporcionaba también un punto de partida útil para decidir cuáles podrían ser "productos similares". Las Comunidades consideraban que los siguientes productos eran "productos similares" en el sentido del párrafo 2 del artículo III (véase el anexo V):

- Todo el whisky de la Comunidad y todo el whisky japonés, cuyos contenidos mínimos de genshu y cuyas calidades habían variado a lo largo del tiempo.

- Todo el brandy de uva de la Comunidad y todo el del Japón.
- Todo el brandy de frutas de la Comunidad y todo el del Japón.
- Todos los vinos no espumosos de la Comunidad y todos los del Japón.
- Todos los vinos espumosos de la Comunidad y todos los del Japón.

En todos los grupos de productos mencionados había considerables variaciones de sabor, olor y color, pero las semejanzas entre los productos incluidos en cada grupo eran tales que cada uno de ellos se consideraba "un producto único y bien definido" (IBDD, 28S/119, párrafo 4.7): whisky, brandy, vino no espumoso o vino espumoso. Según la Ley japonesa relativa al impuesto sobre las bebidas alcohólicas, el whisky de segunda calidad, aunque contenía aguardientes neutros, debía parecerse al whisky de malta o cereal puro en el aroma, el color y otras propiedades. Las diferencias de precios y de "calidad" (por ejemplo, de contenido de alcohol en el caso del whisky, el brandy y los licores) no creaban tipos distintos de productos.

- El vodka y el shochu.

3.4 Según la nota interpretativa al párrafo 2 del artículo III era evidente que la segunda frase de ese párrafo hacía extensiva la prohibición a la discriminación entre los productos directamente competidores o que pudieran sustituirse directamente entre sí. Quedaba bien establecido que el concepto de producto "directamente competidor o que puede sustituirlo directamente" era mucho más general y podía referirse también a productos que tuvieran orígenes y contenidos diferentes y a los que se aplicarían tipos arancelarios diferentes pero que fueran sustitutivos desde el punto de vista de su uso final, como por ejemplo las manzanas y las naranjas o la leche desnatada y los productos a base de proteínas vegetales (IBDD, 25S/53). Todas las bebidas alcohólicas destiladas y embotelladas eran competidoras desde el punto de vista del precio y mutuamente sustitutivas en cuanto a su uso final, en el sentido de la nota interpretativa al párrafo 2 del artículo III, y eran otras tantas opciones para los consumidores de bebidas con un contenido de alcohol relativamente elevado. Por ejemplo, el shochu se mezclaba en diversas proporciones con el whisky y el brandy precisamente porque se trataba de productos compatibles y que podían sustituirse mutuamente. Todos los productos considerados licores en la clasificación fiscal del Japón también representaban opciones para el consumidor y habían de considerarse productos directamente competidores y sustitutivos.

3.5 Según las Comunidades Europeas, constituían una violación de lo dispuesto en la primera frase del párrafo 2 del artículo III las siguientes prácticas fiscales:

- El whisky, el brandy de uva y determinados tipos de brandy de frutas resultaban afectados por el sistema de calidades aplicado a la categoría whisky/brandy, en virtud del cual esos productos se gravaban con un impuesto mucho más alto cuando no estaban mezclados con aguardientes neutros.
- Todos los vinos, aguardientes y licores procedentes de la Comunidad que estaban sujetos al sistema "mixto" de un impuesto específico y un impuesto ad valorem, aplicados respectivamente por debajo y por encima de una barrera fiscal, resultaban perjudicados por la manera de determinar los impuestos ad valorem (incluidos los distintos métodos utilizados para calcular el valor a efectos impositivos).
- Las bebidas alcohólicas incluidas en las categorías gravadas con un impuesto fijado en función del contenido de extracto (vinos espumosos y especialmente licores) eran objeto de discriminación

en comparación con los productos similares con un contenido marginalmente más reducido de esencia aromatizante y azúcar.

Las Comunidades consideraban que en el párrafo 2 del artículo III se prohibía también la discriminación indirecta o de facto y que la utilización del contenido de "genshu" como base para los impuestos aplicados al whisky y al brandy era un ejemplo flagrante de la grave discriminación de facto disimulada en el sistema fiscal japonés. El whisky y el brandy diluidos con aguardientes neutros o alcohol pero aromatizados para que conservaran las características del producto eran casi exclusivamente de fabricación japonesa. La determinación de los tipos impositivos según el coeficiente de dilución era, pues, un modo de distinguir indirectamente entre los productos japoneses e importados. Si los criterios fiscales se basaban en características típicas de productos fabricados casi en su totalidad en el país, fueran o no tradicionales, esa diferenciación de los productos podía dar lugar a una discriminación fiscal indirecta incompatible con el párrafo 2 del artículo III. Por ejemplo, el aguardiente shochu, producido casi exclusivamente en el Japón, se beneficiaba de un diferencial impositivo favorable comprendido entre 1/7 (shochu del grupo B/otros aguardientes neutros) y 1/41 (shochu del grupo B/whisky de calidad especial) en comparación con todos los demás aguardientes, algunos de los cuales eran "productos similares" y todos los cuales eran competidores y sustitutivos. El enorme diferencial impositivo entre el whisky/brandy japonés de segunda calidad e incluso el whisky/brandy más barato de la Comunidad daba inevitablemente lugar a una gran diferencia entre los precios al por menor, que situaba el whisky importado corriente fuera de la gama de precios que podía pagar la mayoría de los consumidores privados y que eran los del whisky/brandy japonés de peor calidad. La inclusión de algunos productos importados en la categoría a la que se aplicaban impuestos más bajos (por ejemplo, el shochu importado representaba el 0,4 por ciento de la producción nacional) o de algunos productos nacionales en la categoría gravada con impuestos más altos no podía justificar la discriminación fiscal entre productos similares.

3.6 Las Comunidades consideraban que, indudablemente, la aplicación de impuestos distintos a productos "similares", sobre la base del establecimiento de diferentes categorías a efectos impositivos, no se podía justificar, con arreglo al artículo III, alegando simplemente que había mercancías nacionales en todas las categorías fiscales. Más concretamente, esa situación podía considerarse contraria al párrafo 2 del artículo III cuando se daban las siguientes condiciones:

- la industria nacional producía en cantidades sustanciales los productos incluidos en las categorías menos gravadas;
- la totalidad o una parte muy importante de los productos importados quedaban incluidos en las categorías sujetas a tipos impositivos más elevados;
- los criterios aplicados para distinguir entre las categorías fiscales de productos eran artificiales y arbitrarios y no se basaban en ninguna diferencia objetiva que justificara o requiriera un trato diferente por motivos sociales, económicos o de salud (excluidas las consideraciones de carácter proteccionista contrarias a los principios del GATT); y
- en cada par de categorías fiscales cuya existencia tenía como consecuencia que productos "similares" fueran objeto de un trato diferente, los tipos impositivos efectivos aplicables en la práctica a los productos importados eran mucho más altos (y no sólo ligeramente más) que los aplicables a la categoría correspondiente compuesta en su mayor parte de productos nacionales.

El mismo razonamiento podía aplicarse a los productos competidores o que podían sustituirse mutuamente.

3.7 La Comunidad consideraba que la falta de uniformidad del sistema fiscal japonés aplicable al mercado de bebidas alcohólicas tenía la exclusiva finalidad de proteger la producción nacional. Constituía

una infracción de los principios enunciados en el párrafo 1 del artículo III y, a la luz de la nota interpretativa al párrafo 2, de la obligación estipulada en la segunda frase del párrafo 2 del artículo III. La aplicación de impuestos desiguales a productos directamente competidores o que podían sustituirse directamente entre sí tenía un efecto protector. Se violaba lo dispuesto en la segunda frase del párrafo 2 del artículo III cuando:

- Todas las bebidas alcohólicas destiladas (whisky, brandy, ginebra, vodka, etc.) directamente competidoras del shochu se veían afectadas por el sistema de clasificación en categorías que permitía que el shochu se beneficiara de una tributación extremadamente favorable en comparación con otros aguardientes.
- Todos los productos comunitarios incluidos en categorías sujetas a impuestos ad valorem se encontraban en desventaja frente a los productos japoneses "tradicionales", sujetos obligatoriamente sólo a impuestos específicos.

#### Párrafo 6 del artículo IX

3.8 A juicio de las Comunidades Europeas, la legislación y la práctica japonesas en materia de etiquetado de los vinos y aguardientes no habían resultado suficientes para evitar las prácticas de etiquetado que inducían a los consumidores a error con respecto al origen de los productos. El párrafo 6 del artículo IX no se refería únicamente a la utilización indebida de un nombre regional o geográfico concreto sino también al modo en que un nombre comercial podía inducir a error con respecto al origen geográfico o regional. Las disposiciones japonesas para la producción y comercialización de los vinos y aguardientes se basaban en gran medida en códigos de conducta de carácter voluntario establecidos por la industria en cuestión. Las "normas autoimpuestas de la industria vinícola" y las "normas sobre el etiquetado de los vinos nacionales" no tenían ningún carácter legal, ya que no habían sido aprobadas por la Comisión de Comercio Leal. Por consiguiente, el Gobierno no podía asegurar su cumplimiento mediante la imposición de sanciones. Sólo recientemente había accedido la industria a que, en la etiqueta, figurara la indicación "utilización de vino importado", cuando se mezclaba un vino importado con un vino nacional. Los vinos embotellados en el Japón, que podían contener hasta un 95 por ciento de vino importado a granel o podían haber sido producidos a base de mosto importado, no tenían que llevar ninguna indicación de las proporciones o la procedencia de los ingredientes. En cuanto al whisky, se enumeraban los ingredientes pero no se indicaban los porcentajes ni la utilización de aguardientes neutros. El brandy japonés contenía en ocasiones alcohol no procedente de uvas. Los productores de brandy japonés utilizaban indicaciones como "V.S.O.P."

Los aguardientes y vinos japoneses llevaban etiquetas de tipo europeo, en un idioma europeo y con símbolos europeos. Los fabricantes japoneses utilizaban en sus etiquetas palabras y nombres franceses, letras alemanas y otros elementos que daban a entender claramente que el producto era, en algún sentido, de origen europeo. En el caso de los vinos, sólo recientemente se había comenzado a indicar en la etiqueta principal el nombre del "productor", manteniendo no obstante una cierta ambigüedad acerca de sus actividades precisas. Una encuesta efectuada por la CEE en 1986 había indicado que aproximadamente el 45 por ciento de los consumidores japoneses que habían respondido a ella habían sido inducidos a error por las inscripciones extranjeras que figuraban en las etiquetas de los vinos y aguardientes y creían equivocadamente que las botellas de vino japonés eran de origen francés. Dada la importancia de la etiqueta en el caso de los vinos y aguardientes, la Comunidad había hecho representaciones al Gobierno japonés para obtener la promulgación de una legislación apropiada. Cabía observar que era espectacular el contraste entre la situación del etiquetado en el Japón y el alcance de las reglamentaciones comunitarias en la esfera del etiquetado de los vinos y aguardientes o las disposiciones muy estrictas existentes en el Japón para otros productos, por ejemplo alimenticios o farmacéuticos. No era habitual que las etiquetas de botellas producidas en el país y destinadas a la venta en el mercado nacional se escribieran en un idioma extranjero. La única respuesta del Japón

hasta el momento había sido la adopción por la industria vinícola de normas "autoimpuestas" sobre el país de origen y el contenido del producto. No se había hecho nada en el caso de los aguardientes. La Comunidad opinaba que esas normas sólo constituían una respuesta parcial e insuficiente a su petición. Efectivamente, creía que únicamente podría considerarse una respuesta suficiente del Japón a su petición, con arreglo a lo dispuesto en el párrafo 6 del artículo IX, la promulgación de legislación eficaz. La Comunidad señaló a la atención del Grupo Especial la importancia de que se concediera todo su sentido al párrafo 6 del artículo IX, especialmente por lo que se refería a la necesidad de que las partes contratantes adoptaran medidas oficiales para remediar las situaciones perjudiciales para otra parte contratante.

#### B. Argumentos del Japón

3.9 El Japón pidió al Grupo Especial que llegara a la conclusión de que el impuesto japonés sobre las bebidas alcohólicas no creaba una discriminación entre las bebidas alcohólicas nacionales e importadas y no se aplicaba de tal forma que protegiera la producción nacional de manera incompatible con los párrafos 1 y 2 del artículo III. El Japón había cumplido también sus obligaciones con arreglo al párrafo 6 del artículo IX, adoptando las medidas necesarias para evitar la posibilidad de que el etiquetado indujera a error con respecto al verdadero origen de las bebidas alcohólicas.

#### ARTICULO III

3.10 El Japón alegó que su sistema de impuestos sobre las bebidas alcohólicas era plenamente compatible con los párrafos 1 y 2 del artículo III.

a) Clasificación en categorías: Las categorías fiscales se habían establecido de conformidad con criterios claros y objetivos, como las materias primas utilizadas y los métodos de fabricación empleados y no distinguían entre los productos nacionales e importados. Para cada categoría se habían determinado minuciosamente los tipos impositivos vigentes, no sólo según el contenido de alcohol sino también teniendo en cuenta diversos factores como la calidad y el contenido de alcohol, las pautas y tendencias del consumo y los objetivos de distribuir la carga tributaria de manera equilibrada entre las distintas categorías de bebidas alcohólicas y de aplicar tipos más altos a los productos de gran calidad y precio elevado, de manera que la carga tributaria impuesta a los consumidores fuera proporcionada a su poder adquisitivo. Por ejemplo, era comparativamente más alta la carga tributaria correspondiente al whisky de calidad especial, que tenía una imagen establecida de bebida alcohólica de clase alta, y más reducida la del shochu, que se consideraba una bebida alcohólica de clase baja y era consumida principalmente por personas pertenecientes a las capas de bajos ingresos. Se aplicaba el mismo tipo impositivo a las bebidas alcohólicas de la misma calidad, independientemente de que fueran importadas o se hubieran producido en el Japón. Los impuestos existentes eran apropiados y coherentes, con arreglo al principio impositivo fundamental del Japón de "imposición según la capacidad tributaria". El modo en que se aplicaba el impuesto sobre las bebidas alcohólicas debía ser decidido por cada país. Otros países habían adoptado también sistemas fiscales según los cuales las bebidas alcohólicas, incluidas las destiladas, se clasificaban en categorías a las que se aplicaban tipos impositivos diferentes. Por otra parte, la expresión bebidas alcohólicas "de tipo occidental" o, como se decía generalmente en el Japón, "Yoshu" (bebidas alcohólicas extranjeras), no significaba que se tratara de productos extranjeros sino simplemente que su origen histórico no era japonés. En realidad, el 91 por ciento del whisky consumido en el Japón se fabricaba en el país y otro tanto ocurría con el 83 por ciento del whisky de calidad especial. De los aguardientes que, según la Ley japonesa relativa al impuesto sobre las bebidas alcohólicas, comprendían el vodka, la ginebra, el ron, etc., el 94 por ciento se producía en el Japón (en el ejercicio fiscal 1985). Por otra parte, en el caso del shochu, que la CE consideraba una bebida alcohólica japonesa tradicional, se importaba un cierto volumen del extranjero, incluso de países de la CE, y se aplicaba a ese shochu importado exactamente el mismo tipo impositivo que al shochu fabricado en el Japón.

(La cantidad de shochu importado había ascendido a 1.821 kl en el ejercicio fiscal de 1984 y a 2.562 kl en el ejercicio fiscal de 1985.)

En los párrafos 1 y 2 del artículo III no se prohibía que se establecieran distintos impuestos interiores para productos similares o productos directamente competidores o que podían sustituirse directamente entre sí. Se estipulaba únicamente que los productos importados no debían estar sujetos a impuestos interiores superiores a los aplicados a los productos nacionales similares y que no debían aplicarse impuestos interiores a los productos importados o nacionales directamente competidores o sustitutivos de manera que se protegiera la producción nacional. Siempre que los impuestos interiores no dieran lugar a una discriminación entre los productos nacionales e importados y no se aplicaran de manera que protegiera la producción nacional, el establecimiento de distintos tipos impositivos sobre la base del sistema fiscal nacional, incluso para productos similares o directamente competidores o que pudieran sustituirse directamente entre sí, no constituía una violación de las obligaciones previstas en el Acuerdo General. No existía ninguna categoría que sólo comprendiera productos importados. A fin de realizar una comparación exacta entre los niveles impositivos aplicados a las distintas bebidas alcohólicas, no sólo era necesario comparar los tipos que gravaban las distintas clases de bebidas alcohólicas sino también tener en cuenta factores como sus precios y su contenido de alcohol. Por ejemplo, sobre la base del contenido de alcohol, el tipo impositivo aplicado al sake de calidad especial era muy superior al que gravaba los aguardientes y licores, aunque inferior al aplicado al whisky de calidad especial. Era también 7,6 veces superior al impuesto sobre el vino. El nivel de impuestos aplicado al vino era más bajo que el correspondiente al sake de segunda calidad, que era una bebida alcohólica popular típica, junto con el shochu. Desde este punto de vista, era una equivocación suponer que, en el Japón, los impuestos sobre las categorías "tradicionales" tenían en general un nivel más bajo que los que gravaban las bebidas alcohólicas "de tipo occidental". A fin de que los impuestos estuvieran de acuerdo con la capacidad tributaria en cada categoría de bebidas alcohólicas, se había utilizado tradicionalmente la relación entre el impuesto sobre esas bebidas y el precio al por menor como indicador para establecer la carga tributaria aplicable a cada categoría. Confirmaba que ese método era razonable el hecho de que el impuesto ad valorem se calculaba también como porcentaje del precio. La simple comparación del importe de los impuestos específicos podía inducir a error. Como se indicaba en el cuadro reproducido a continuación, las diferencias desde el punto de vista de la relación entre la carga del impuesto sobre las bebidas alcohólicas y el precio al por menor no eran tan grandes como lo podrían hacer pensar las diferencias entre los tipos impositivos aplicados a las diversas calidades. En el caso del whisky escocés, que, según las afirmaciones de la CE, era objeto de un trato discriminatorio, esa relación era en realidad más baja que en el caso del whisky japonés de primera y segunda calidad.

Cuadro: Relación entre la carga del impuesto sobre las bebidas alcohólicas y el precio al por menor del whisky  
(Fuente: comunicación del Japón)

|                                | Precio al por menor (A) | Importe del impuesto sobre las bebidas alcohólicas (B) | (B)/(A) |
|--------------------------------|-------------------------|--|---------|
| (Producto nacional)            |                         |  |         |
| Calidad especial (760 ml, 43%) | 3.170 yen               | 1.594,55 yen   | 50,3%   |
| Primera calidad (720 ml, 40%)  | 1.620 yen               | 728,20 yen   | 45,0%   |
| Segunda calidad (640 ml, 37%)  | 670 yen                 | 189,56 yen   | 28,3%   |
| (Producto importado)           |                         |  |         |
| Calidad especial (750 ml, 43%) | 8.000 yen               | 1.573,57 yen   | 19,7%   |
| Calidad especial (750 ml, 43%) | 4.000 yen               | 1.573,57 yen   | 39,3%   |

b) Clasificación por calidades: El sistema de calidades se basaba en las circunstancias que rodeaban la producción y el consumo de whisky/brandy en el Japón. Se aplicaba al sake y al whisky/brandy, que existían en una amplia gama de calidades, y partía del principio de que el impuesto sobre las bebidas alcohólicas debía aplicarse con arreglo a la capacidad tributaria. Distinguía claramente las diversas calidades con arreglo a criterios objetivos como las proporciones de whisky de malta o de cereal (y de brandy puro en el caso del brandy) y el contenido de alcohol del whisky. Ese sistema de calidades se aplicaba del mismo modo a los productos nacionales e importados. Tenía la finalidad de gravar con un impuesto alto el whisky de gran calidad y precio elevado y con un impuesto apropiadamente más reducido el whisky bebido sobre todo por personas pertenecientes a la capa de ingresos más bajos. El whisky importado podía venderse como whisky de primera o segunda calidad, si los fabricantes extranjeros exportaban productos adaptados a la situación del consumo japonés. El sistema de clasificación por calidades se había establecido en 1943 para obtener recursos financieros durante la guerra, aplicando impuestos altos a las bebidas alcohólicas de gran calidad y precio elevado y, dadas las circunstancias de la época, no se habían tenido en cuenta en aquellos momentos las importaciones de whisky. Era pues evidente que los autores del sistema no habían tenido la intención de crear una discriminación en contra de los productos importados. El 83 por ciento del volumen de whisky de calidad especial que había pagado impuestos en 1985 había sido producido en el Japón. Ello demostraba claramente que el sistema de calidades no protegía los productos nacionales ni era discriminatorio con respecto a los productos importados. El establecimiento de distintos tipos impositivos, incluso para productos similares, sobre la base del sistema fiscal legítimo de cada país no constituía una violación de las obligaciones previstas en el Acuerdo General. Dadas las diferencias de calidad, contenido de alcohol, precios y pautas de consumo, el whisky de calidad especial y el de segunda calidad no podían considerarse productos similares.

c) El impuesto ad valorem: Los impuestos ad valorem constituían un sistema complementario que permitía evitar el inconveniente que presentaba el impuesto específico, a saber que su importe no variaba fuera cual fuera el precio de los productos. Para compensar esto, se había introducido el impuesto ad valorem en las categorías en que los precios del mercado variaban mucho, independientemente de que los productos fueran bebidas alcohólicas "tradicionales" producidas en el país o "de tipo occidental". Por ejemplo, como el sake de calidad especial, que la CEE consideraba una bebida alcohólica "tradicional", tenía una amplia gama de precios, se le aplicaba el impuesto ad valorem. Por otra parte, ese impuesto no existía en el caso de la cerveza, que quedaba incluida en la categoría que la CEE denominaba bebidas alcohólicas "de tipo occidental", porque su gama de precios era limitada. El sistema tenía la finalidad de lograr una distribución equitativa de la carga tributaria entre las bebidas alcohólicas de la misma categoría y no se aplicaba en detrimento de los productos importados. Intentaba atenuar el efecto regresivo inherente a los impuestos indirectos y garantizar la equidad de la distribución de la carga tributaria. Cada parte contratante tenía derecho a adoptar un sistema fiscal nacional que, a su juicio, fuera racional, siempre que no violara las disposiciones pertinentes del Acuerdo General. La situación en la cual las bebidas alcohólicas "de tipo occidental" estaban sujetas a impuestos ad valorem más a menudo que las "tradicionales" se debía simplemente a que las primeras quedaban incluidas con más frecuencia que las segundas en las categorías en que existía una amplia gama de variaciones de los precios. En cuanto al vino y el whisky, que eran las principales bebidas alcohólicas importadas de la CE, en el ejercicio fiscal de 1985 los volúmenes importados a los que se había aplicado el impuesto ad valorem habían sido 2.563 kl y 2.126 kl respectivamente. Ambas cifras eran inferiores a las correspondientes al vino y al whisky de calidad especial producidos en el país, cuyos volúmenes sujetos al impuesto ad valorem habían ascendido en el mismo año a 3.625 kl y 10.570 kl, respectivamente. Por otra parte, en el ejercicio fiscal de 1985, los porcentajes del volumen de bebidas alcohólicas sometidos al impuesto ad valorem en cada categoría habían sido los siguientes: el 7,3 por ciento en el caso del vino nacional; el 11,9 por ciento en el del vino importado; el 8,9 por ciento en el del whisky de calidad especial producido en el país y el 10,7 por ciento en el del whisky de calidad especial importado. Estas cifras indicaban claramente que la aplicación del impuesto ad valorem no constituía una discriminación en contra de los productos importados ni protegía la producción nacional.

d) Cálculo del precio a efectos fiscales: El impuesto ad valorem sobre los productos importados podía calcularse fácilmente, porque la suma del precio c.i.f. más los derechos de aduana no planteaba problemas, y el impuesto se obtenía simplemente multiplicando el tipo impositivo por el precio. Sin embargo, el cálculo del impuesto ad valorem sobre los productos nacionales requería un trabajo considerable, porque el impuesto sobre las bebidas alcohólicas quedaba ya incluido en el precio aplicado en la transacción (por lo que, al calcular el importe del impuesto ad valorem, era necesario deducir del precio el impuesto sobre las bebidas alcohólicas, a fin de obtener la base imponible correcta) y, en el caso de las ventas a clientes especiales como, por ejemplo, a una filial mayorista, era necesario un examen cuidadoso para calcular correctamente un precio de venta usual. Por lo tanto, para evitar un crecido volumen de trabajo, existía la posibilidad de calcular la base imponible a partir del precio al por menor. Si los precios al por menor se publicaban en los periódicos o mediante otros medios de información colectiva, la base imponible se obtendría a partir de esos precios, una vez que hubieran sido confirmados por las autoridades fiscales, después de deducir de ellos una parte (una tasa fija) por concepto de margen de los mayoristas y otros distribuidores, gastos de transporte, etc. Esa tasa fija se determinaba a partir de los resultados de la investigación de mercado sobre las transacciones efectivas. Se entendía que la base imponible calculada de ese modo era equivalente al precio de venta del fabricante, definido como base imponible. No había ninguna discriminación entre los productos nacionales e importados ni ninguna diferencia en la base imponible de ambos debido a este "sistema de sustracción fija" utilizado para estimar la base imponible de los productos fabricados en el país. También en los países de la CEE era bastante habitual que, en el caso de los impuestos indirectos, se incluyeran en la base imponible de los productos importados los derechos de aduana. La aplicación de un tipo intermedio al whisky nacional de calidad especial no guardaba ninguna relación con el "sistema de sustracción fija" y constituía un medio de ajuste, requerido por el hecho de que, en el Japón, las transac-

ciones con bebidas alcohólicas se basaban habitualmente en un precio que incluía el impuesto sobre esas medidas. El tipo intermedio, superior al tipo del impuesto específico, se aplicaba cuando el precio de la transacción no alcanzaba el umbral no imponible tras deducción del impuesto ad valorem, pero superaba ese umbral tras la deducción del impuesto específico. Este ajuste permitía proceder a una recaudación fiscal correspondiente a toda la diferencia entre el precio aplicado en la transacción y el umbral.

e) Tributación según el contenido de extracto: Según el Japón, los hechos contradecían la afirmación de la CEE de que casi todos los licores importados estaban sujetos a un tipo impositivo (específico) más alto debido a su mayor contenido de extracto. Los licores importados se dividían, aproximadamente por partes iguales, en "licores de calidad", grupo al que se aplicaba el impuesto más elevado, y "otros licores", grupo al que se aplicaba el impuesto más bajo. Aproximadamente el 70 por ciento de los "licores de calidad" se producían en el país. La mayor parte de los "otros licores" eran fundamentalmente diferentes de los "licores de calidad", no sólo por sus características relacionadas con la calidad propiamente dicha, por ejemplo el contenido de alcohol, sino también por su utilización. Por ello, no existía entre ambos tipos de licores competitividad ni posibilidad de sustitución directa, y aun menos similitud. Por consiguiente, era lógico que los "licores de calidad" se incluyeran en categorías diferentes, dado el principio que inspiraba el impuesto sobre las bebidas alcohólicas del Japón de aplicar distintos tipos impositivos según las clases de bebida. Y, dentro de cada categoría, se aplicaba el mismo tipo a los productos nacionales y a los importados.

f) Consecuencias económicas: El Japón señaló que, aunque la participación de las bebidas alcohólicas importadas en el mercado japonés era inferior al 1 por ciento, cabía observar que la cerveza representaba el 65 por ciento del consumo total del mercado japonés de bebidas alcohólicas y el sake el 18 por ciento. La participación combinada de ambas categorías ascendía al 83 por ciento. La proporción de los productos importados en el caso del whisky y el vino, que interesaban a la CEE, había aumentado espectacularmente desde la liberalización de su importación (febrero de 1970 para el vino y enero de 1971 para el whisky). A consecuencia de ello, correspondía al whisky importado el 14,6 por ciento del mercado japonés de whisky de calidad especial; la participación del vino y el brandy de calidad especial era del 31,5 por ciento y el 38,2 por ciento, respectivamente, lo cual representaba en ambos casos una parte considerable del mercado.

El Japón no estaba de acuerdo con la afirmación de la CEE de que, como el elevado impuesto aplicado a los productos de la CEE aumentaba su precio, los distribuidores adoptaban con frecuencia decisiones contrarias a los productos importados, lo cual limitaba las posibilidades de elección del consumidor, tanto en relación con los puntos de venta como con el precio. La causa de que fuera mayor el precio al por menor del whisky producido en la CEE era, más bien, que los consumidores consideraban que el whisky importado era una mercancía de gran calidad y de lujo y que los exportadores y distribuidores aplicaban una política de precios altos, aprovechando esa actitud de los consumidores. En realidad, el margen de beneficios que el whisky importado de calidad especial producía durante su distribución representaba del 60 al 70 por ciento del precio al por menor, lo cual era bastante alto en comparación con el whisky de calidad especial producido en el país, cuyo margen se situaba habitualmente en torno al 30 por ciento.

La relación entre el impuesto y el precio al por menor (entre el tipo de la carga tributaria y el precio al por menor) se situaba en torno al 20 por ciento en el caso del whisky importado superior y al 40 por ciento en el caso del whisky importado ordinario, cifras bastante moderadas en comparación con la relación correspondiente en el caso del whisky nacional de calidad especial, que era aproximadamente del 50 por ciento. Por lo tanto, el precio del whisky importado quedaba determinado, sobre todo, por la política de ventas de los agentes, que con frecuencia introducían grandes márgenes de distribución (en algunos casos, a petición de los exportadores de los productos). La fijación de los precios al por menor guardaba también una estrecha relación con la "imagen del producto",

constituida a lo largo de los años. En el caso del whisky de categoría especial, las empresas intentaban fijar precios altos a fin de mantener y reforzar la "imagen" de una bebida alcohólica de gran calidad, asegurándose así un amplio margen de beneficio. Sin embargo, era imposible fijar precios altos para el shochu, incluso si los fabricantes deseaban obtener un amplio margen, porque el shochu se percibía generalmente como una bebida alcohólica popular y barata. Así pues, el whisky resultaba más caro que el shochu debido al elevado costo de producción y a la "imagen" de gran calidad, así como al importante margen de beneficio.

3.11 Por lo que se refería a la interpretación de los párrafos 1 y 2 del artículo III, el Japón creía que, como existía una producción nacional sustancial, casi idéntica a los productos de la CEE, y tanto los productos importados como los nacionales estaban sujetos a la misma tributación, no había discriminación que constituyera una violación de los párrafos 1 y 2 del artículo III del Acuerdo General. En la primera frase del párrafo 2 de ese artículo no se exigía que las partes contratantes aplicaran el mismo tipo del impuesto interior a todos los productos similares, si se gravaban igual los productos importados y los productos nacionales casi idénticos y si existía una producción nacional sustancial de esos productos casi idénticos. Tampoco se prohibía en la segunda frase de ese párrafo la tributación favorable de cualquier producto nacional que pudiera ser directamente competidor de un producto importado o pudiera sustituirlo directamente, si se aseguraba realmente la aplicación de iguales impuestos al producto importado y al producto nacional similar producido en el país en cantidades sustanciales. Con arreglo a esa interpretación no era necesario examinar la cuestión de la similitud, la competitividad o la posibilidad de sustitución directa de los productos importados y nacionales, siempre que el sistema fiscal del país importador no discriminara entre las mercancías importadas y las nacionales incluidas en la misma categoría fiscal y siempre que existiera una producción nacional sustancial de productos pertenecientes a todas las categorías fiscales o, incluso en el caso de que no hubiera una importación sustancial de productos de algunas categorías, siempre que la importación de esos productos no se prohibiera ni se limitara y fuera posible que la producción tuviera lugar en otros países.

A juicio del Japón, confirmaba esta interpretación la historia de la redacción del párrafo 2 del artículo III. En los informes de la Conferencia de La Habana de 1948 sobre el artículo 18 (es decir, el artículo III del Acuerdo General), se decía lo siguiente:

"El Subcomité estuvo de acuerdo en que, con arreglo a lo dispuesto en el artículo 18, 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, de oleomargarina nacional) producido en el país en cantidades sustanciales como contra las importaciones (por ejemplo, de oleomargarina importada)". (Informes de las Comisiones y las principales Subcomisiones, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo, 1948, página 64 de la versión inglesa; Índice Analítico del Acuerdo General, artículo III, página 7 de la versión inglesa.)

La delegación de Suecia confirmó esta interpretación en el noveno período de sesiones de las PARTES CONTRATANTES, celebrado en 1954-1955. El Grupo Especial del GATT sobre las medidas de la CEE en relación con las proteínas destinadas a la alimentación animal, al examinar en su informe si las restricciones cuantitativas de la CEE protegían la producción nacional en el sentido de los párrafos 1 y 5 del artículo III, "tomó nota además de que, aun cuando en términos generales aproximadamente el 15 por ciento del consumo aparente comunitario de proteínas vegetales se cubría con la producción interna, no todos los productos sujetos a las medidas de la CEE se producían en cantidades sustanciales dentro de la Comunidad" (IBDD, 25S/71). La afirmación de la CEE de que en el párrafo 2 del artículo III del Acuerdo General, se requería que las partes contratantes aplicaran el mismo tipo impositivo a todos los productos similares no parecía apropiada y tenía también en su contra la jurisprudencia del Tribunal de Justicia de la CEE relativa al artículo 95 del Tratado de Roma, cuyo texto era casi

idéntico al del párrafo 2 del artículo III del Acuerdo General. En el caso de Hansen y Balle, por ejemplo, el Tribunal había considerado, con respecto al artículo 95, que:

"En la etapa actual de su evolución y dado que no existe ninguna unificación o armonización de las disposiciones pertinentes, el derecho comunitario no prohíbe a los Estados miembros conceder ventajas fiscales, en forma de exenciones o reducciones de los derechos, a determinados tipos de aguardientes o a determinadas clases de productores" (European Court Reports 1978, página 1806).

De la serie de decisiones adoptadas en 1980 por el Tribunal de Justicia de la CEE en relación con los impuestos sobre las bebidas alcohólicas destiladas, en una situación en que los impuestos aplicados por Francia, Italia y Dinamarca a sus bebidas alcohólicas destiladas nacionales (brandy, grapa y aquavit, respectivamente) eran más bajos que los que gravaban las bebidas alcohólicas destiladas importadas (whisky, ron, etc.), merecían atención, a juicio del Japón, las siguientes conclusiones del Tribunal:

"la legitimidad de ciertas diferencias entre los impuestos aplicados a distintas bebidas alcohólicas se reconoce únicamente cuando la finalidad de esas diferencias es permitir el mantenimiento de una producción o de empresas que, de lo contrario, dejarían de ser rentables, debido al aumento del coste de producción; por otra parte, esa exención o reducción fiscal en favor de ciertos productos sólo es válida si no disimula una discriminación en función del origen de los productos gravados ni tiene carácter protector ... el sistema de tributación italiano se caracteriza por el hecho de que los productos nacionales más típicos están incluidos en la categoría fiscal más favorecida, mientras que se aplican impuestos más altos a dos tipos de productos que se importan casi en su totalidad de otros Estados miembros ... Esto quiere decir que esa práctica disimula en realidad una discriminación en contra de los productos importados" (cita tomada de la comunicación del Japón).

En la conferencia preparatoria celebrada en Ginebra en 1947, se había dado la siguiente explicación de la segunda frase del párrafo 2 del artículo III del Acuerdo General:

"Supongamos que, en el curso de sus negociaciones, un país ha obtenido la consolidación del derecho de aduana sobre las naranjas. El país A obtiene del país B la consolidación del derecho sobre las naranjas. Ahora bien, el país B puede aplicar luego un impuesto interior de cualquier nivel a las naranjas, porque él mismo no produce naranjas. Pero, al gravar las naranjas con ese elevadísimo impuesto, protege las manzanas que sí cultiva. La consecuencia es que la consolidación del derecho de aduana sobre sus naranjas que el país A ha obtenido del país B queda privada de todos sus efectos, puesto que, en realidad, ese impuesto interior hace subir hasta tal punto el precio de las naranjas que nadie puede comprarlas. Por consiguiente, queda anulado el objetivo de la consolidación" (documento EPCT/A/PV.9, página 7).

En el caso que aquí se contemplaba no había ninguna producción nacional de productos similares (es decir, de naranjas). En el proyecto de Ginebra de 1947, la disposición correspondiente a la segunda frase actual del párrafo 2 del artículo III del Acuerdo General se había redactado de tal forma que fuera aplicable cuando no existía una producción nacional sustancial de productos similares:

"En los casos en que no haya una producción interna sustancial de productos similares de origen nacional, las partes contratantes no gravarán con impuestos nuevos o aumentados los productos de los territorios de otras partes contratantes con objeto de proteger la producción de productos que sean directamente competidores o que puedan sustituirlos directamente y que no estén sujetos a impuestos similares, y los impuestos interiores de ese tipo existentes serán objeto de negociaciones encaminadas a su reducción o eliminación".

El proyecto de Ginebra se había revisado en la Conferencia de La Habana el año siguiente. Aunque durante el proceso se había suprimido la expresión "en los casos en que no haya una producción interna sustancial de productos similares de origen nacional", en el correspondiente informe de la Conferencia de La Habana se decía lo siguiente:

"El texto recomendado difiere considerablemente en su forma del texto de Ginebra, pero sólo ha experimentado una modificación en cuanto al fondo. En la segunda frase del párrafo 1 del proyecto de Ginebra se disponía que podían mantenerse los impuestos interiores existentes que protegieran productos directamente competidores de los productos importados o que pudieran sustituirlos directamente, en los casos en que no hubiera una producción nacional sustancial de productos similares, a reserva de que se entablaran negociaciones para su eliminación o reducción en la forma prevista en el artículo 17. El Subcomité recomendó que esos impuestos se suprimieran directamente" ... (Informes de las Comisiones y las principales Subcomisiones, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo, 1948, página 61 de la versión inglesa.)

Si se aplicaba la mencionada interpretación al sistema de impuestos sobre las bebidas alcohólicas del Japón, no había ninguna incompatibilidad con la segunda frase del párrafo 2 del artículo III, puesto que existía una producción nacional sustancial de productos similares a todos los productos de la CE de que se trataba. De hecho, el 91 por ciento del whisky consumido en el Japón se fabricaba en el país y el porcentaje era del 83 por ciento en el caso del whisky de calidad especial. En cuanto a la categoría de los aguardientes que, según la Ley japonesa relativa al impuesto sobre las bebidas alcohólicas, comprendía el vodka, la ginebra, el ron, etc., el 94 por ciento se producía en el Japón (ejercicio fiscal de 1985).

3.12 En relación con los párrafos 1 y 2 del artículo III, el Japón creía que no era necesario examinar la cuestión de la similitud, competitividad y posibilidad de sustitución. La similitud, competitividad o posibilidad de sustitución de las bebidas alcohólicas de la CE y japonesas sólo tendrían que examinarse si se daba otra interpretación a los párrafos 1 y 2 del artículo III. No existía ninguna definición precisa de la expresión "productos similares", y los problemas planteados por su interpretación debían examinarse caso por caso. A juicio del Japón, los diversos elementos que habían de tenerse en cuenta para decidir si existía similitud entre ciertos productos eran su precio, sus propiedades, su imagen, sus pautas de consumo y sus usos finales. No existía similitud, competitividad directa ni posibilidad de sustitución directa entre los productos a que se refería la reclamación de la CE. Como se había dicho en el párrafo 3.10 b) supra, las diferencias en cuanto a calidad, imágenes de los productos y precios de las diversas calidades de whisky/brandy hacían que las clases de usuarios y las pautas de consumos fueran distintas, y los productos pertenecientes a las diferentes calidades no eran productos "similares". En el párrafo 3.10 e) supra se explicaba también que los "licores de calidad" y los "otros licores" eran fundamentalmente diferentes por su uso y su contenido de alcohol, por lo que no existía competitividad ni posibilidad de sustitución, y aún menos similitud, entre ambos tipos de licores. En cuanto al shochu y a los aguardientes como el vodka, estos últimos eran generalmente bebidas alcohólicas destiladas fuertes, con un contenido de alcohol del 40 al 50 por ciento, mientras que el shochu habitualmente vendido tenía un contenido de alcohol del 20 al 25 por ciento, lo cual era extremadamente bajo para una bebida destilada. El shochu se consumía sobre todo en las áreas de ingresos limitados y se bebía diluido con agua caliente, a fin de reducir su contenido de alcohol casi al nivel del sake. Por lo tanto, el shochu no podía considerarse un producto "similar" al vodka ni "directamente competidor o que puede sustituirlo directamente", dada la diferencia entre ambos por lo que se refiere al contenido de alcohol y a los usos por los consumidores.

En el párrafo 2 del artículo III no se prohibía la utilización de métodos de imposición distintos para los productos importados y los productos nacionales similares, a menos que esos distintos métodos tuvieran como consecuencia que recayera sobre los productos importados una carga tributaria mayor

que sobre los productos nacionales similares. Mientras no se violara el Acuerdo General, todas las partes contratantes tenían derecho a adoptar cualquier sistema fiscal que consideraran racional.

#### Párrafo 6 del artículo IX

3.13 En lo relativo al etiquetado, el Japón sostenía que los argumentos de la CE -que en la etiqueta debían indicarse los ingredientes del vino y el whisky, su origen y sus porcentajes- no eran pertinentes en relación con el párrafo 6 del artículo IX del Acuerdo General. Para demostrar la supuesta violación por el Japón de las obligaciones que le imponía ese párrafo, la CE debía especificar en primer lugar qué nombres comerciales de productos de la CE se utilizaban para productos nacionales del Japón y qué nombres regionales o geográficos protegidos por las leyes de los países miembros de la CE eran objeto de violación. Sin embargo, la CE no había aclarado estos puntos en su comunicación al Grupo Especial. Y tampoco quedaba claro en esa comunicación si las indicaciones que constaban en las etiquetas japonesas habían de considerarse nombres comerciales en el sentido de lo dispuesto en el párrafo 6 del artículo IX. Por otra parte, la indicación de los ingredientes del vino y el whisky y de sus porcentajes en la etiqueta no era pertinente en relación con la mencionada obligación enunciada en el párrafo 6 del artículo IX. El Japón sostenía que en el párrafo 6 del artículo IX se preveía la obligación de colaborar para impedir que los consumidores fueran inducidos a error con respecto al verdadero origen de los productos y no se requerían, con ese objeto, medidas específicas, ni se definían las penas correspondientes. La utilización de nombres regionales o geográficos distintivos para las bebidas de origen japonés estaba reglamentada, puesto que el Japón se había adherido en 1965 al Arreglo de Madrid, y el empleo de esos nombres se regía por la Ley de prevención de la competencia desleal, que contenía disposiciones penales. Por consiguiente, no existía ninguna bebida alcohólica producida en el Japón que llevara esas denominaciones. Puesto que estaban vigentes y se respetaban rigurosamente en el Japón medidas legales apropiadas destinadas a evitar que se indujera a error con respecto al país de origen, el Japón no contravenía el párrafo 6 del artículo IX. El sistema de etiquetado japonés no se basaba únicamente en normas autoimpuestas de la industria sino también en toda una gama de otros controles legales descritos en la comunicación japonesa. Así pues, la reglamentación del etiquetado de las bebidas alcohólicas no era menos estricta que la de otros productos alimenticios. Por ejemplo, la Ley y la Orden Ministerial relativas a la Asociación de Empresas del Sector de las Bebidas Alcohólicas y las Medidas para la Recaudación del Impuesto sobre las Bebidas Alcohólicas disponían que el nombre del fabricante, el lugar de fabricación, etc., debían indicarse en forma destacada y en japonés en un lugar visible del recipiente de todas las bebidas alcohólicas producidas en el país. En muchos países distintos del Japón, era habitual utilizar para las bebidas alcohólicas nacionales etiquetas escritas en otros idiomas. El párrafo 6 del artículo IX tenía la finalidad de proteger los "nombres comerciales", lo cual no equivalía a proteger la "imagen" total de un determinado producto, por ejemplo del "vino francés", y no exigía a las partes contratantes que prohibieran en general la utilización de ciertos estilos e idiomas de otras partes contratantes en sus productos. En la Notificación de la Comisión de Comercio Leal sobre las representaciones que pueden inducir a error con respecto al país de origen de las mercancías, no se prohibían las representaciones en las que la totalidad o la mayor parte de la descripción literal se hacía en escritura extranjera sino que se prohibían las representaciones a la vista de las cuales a los consumidores les resultaría probablemente difícil darse cuenta de que las mercancías habían sido producidas en el país. La Comisión aplicaba la notificación, para que se indicara con claridad el origen nacional del producto, por ejemplo, haciendo constar claramente en japonés el nombre del fabricante. Además de las disposiciones legales mencionadas, la industria vinícola japonesa, teniendo en cuenta las peticiones de la CE, había establecido las normas autoimpuestas para el etiquetado del vino nacional. Desde la elaboración de esas normas, el nombre del fabricante se indicaba claramente en escritura japonesa en las principales etiquetas de los vinos nacionales, de conformidad con lo dispuesto. Las encuestas realizadas por la Comisión de Comercio Leal en 1984 y 1986 habían demostrado que muy pocos consumidores habían confundido alguna vez los vinos nacionales con los importados, debido a las etiquetas. Por consiguiente, no se inducía a error a los consumidores japoneses con respecto al origen de los productos. En cuanto a los aguardientes, el Código de competencia leal, establecido

de conformidad con lo dispuesto en el artículo 10 de la Ley contra las primas injustificadas y las representaciones que pudieran inducir a error, disponía que no se utilizaran representaciones en las que constaran los términos "Scotch", "Bourbon", "Irish" y "Canadian", que eran internacionalmente conocidos como nombres de zonas productoras de whisky. A consecuencia de ello, ningún whisky producido en el Japón llevaba ese tipo de denominaciones.

#### 4. EXPOSICIONES DE TERCERAS PARTES INTERESADAS

##### 4.1 Argentina

La Argentina expresó su preocupación general por los derechos de aduana e impuestos japoneses sobre los vinos y las bebidas alcohólicas, y en particular por el trato discriminatorio aplicado a los vinos embotellados exportados por la Argentina, que se había traducido en precios al consumo muy altos y había limitado las oportunidades de exportación argentinas.

##### 4.2 Canadá

El Canadá manifestó que el whisky importado y el whisky nacional japonés debían considerarse "productos similares" en el sentido del párrafo 2 del artículo III del Acuerdo General, dada la similitud de sus usos y características. Cuando menos debía considerarse "producto directamente competidor o que puede sustituirlo directamente", a tenor de dicho párrafo, el whisky japonés de calidad especial y de primera y segunda calidades. El hecho de clasificar automáticamente el whisky importado en la categoría de "calidad especial", gravada con un impuesto aproximadamente siete veces mayor que el aplicado al whisky de "segunda calidad", limitaba las ventas de whisky canadiense al Japón y concedía a la producción nacional una protección incompatible con lo dispuesto en el párrafo 2 del artículo III, en su primera o en su segunda frases, según que se considerasen esas calidades de whisky productos "similares" en el sentido de la primera o un producto "directamente competidor o que puede sustituirlo directamente" en el sentido de la segunda.

##### 4.3 Finlandia

Finlandia señaló que el efecto negativo del sistema japonés de impuestos sobre las bebidas alcohólicas también se hacía sentir en el caso de otros productos no mencionados expresamente en la reclamación de la CEE, por ejemplo el vodka importado. A Finlandia le había resultado difícil acrecentar sus exportaciones de vodka al Japón en razón de la fuerte competencia del producto japonés denominado "shochu", el cual se beneficiaba de un régimen tributario interior más favorable que conllevaba una flagrante discriminación para el vodka y que sólo debía explicarse como resultado de una protección deliberada del producto competidor, el shochu. Vodka y shochu debían considerarse productos "similares" en el sentido del párrafo 2 del artículo III porque ambos eran aguardientes blancos incoloros, obtenidos de materias primas semejantes y con usos finales idénticos: como bebida pura, de tipo "schnapps", o en mezclas diversas. Cuando menos habría que considerar que vodka y shochu eran productos directamente competidores o sustitutivos en el sentido del párrafo 2 del artículo III. Actualmente la diferencia entre el impuesto japonés sobre el vodka y el aplicado al shochu (ambas bebidas con un contenido de alcohol del 40 por ciento en volumen) ascendía al 31.3 por ciento. Ese diferente trato tributario violaba tanto la primera frase como la segunda del párrafo 2 del artículo III. El régimen fiscal de las bebidas alcohólicas en el Japón constituía un ejemplo de cómo se podía establecer una "discriminación tributaria indirecta" en el sentido de dicho párrafo.

##### 4.4 Estados Unidos

4.4.1 Los Estados Unidos compartían la preocupación de la Comunidad Europea por el hecho de que la clasificación y el régimen tributario de los aguardientes destilados y los vinos en el Japón entrañaban

una discriminación para las bebidas alcohólicas de tipo occidental al gravarlas como artículos suntuarios, a diferencia de las bebidas alcohólicas japonesas tradicionales y competidoras. En la mayoría de los demás países sólo había tres clases de bebidas alcohólicas a efectos fiscales (a saber, las de malta, los vinos y los aguardientes destilados) y, en todo caso, diferentes tipos impositivos en el marco de cada una de esas clases en función del contenido de alcohol. En el Japón se recurría a una diferenciación tributaria basada en clases, calidades, niveles de extracto y contenido de alcohol para gravar las bebidas alcohólicas de tipo occidental con un impuesto superior al aplicado a los productos nacionales. Por ejemplo, por cada 1 por ciento adicional de alcohol se percibían 45 yen adicionales por litro en el caso del whisky de calidad especial (de tipo occidental), pero sólo 36 yen adicionales por litro en el del whisky de segunda calidad (de tipo japonés). Por cada 1 por ciento adicional de alcohol del aguardiente destilado shochu, bebida alcohólica japonesa competidora en el mercado de los aguardientes, el impuesto apenas aumentaba 2,8 yen por litro en el caso del shochu del grupo B con un contenido de alcohol comprendido entre el 26 y el 31 por ciento, y 10,1 yen por litro en el del shochu del grupo B con un contenido de alcohol superior al 31 por ciento. En el caso del shochu del grupo A, por cada 1 por ciento adicional de contenido de alcohol el impuesto sólo subía 4,4 yen por litro en el caso del shochu con un contenido de alcohol del 26 al 31 por ciento, y 16,8 yen por litro en el del shochu con un contenido de alcohol de más del 31 por ciento. El método al que recurría el Japón para clasificar el whisky en tres categorías de calidad, con diferentes impuestos específicos, precios tope y tipos impositivos ad valorem, era arbitrario y tenía por efecto establecer una discriminación contraria a las exportaciones estadounidenses y favorable a los productos nacionales competidores. Incluso un whisky estadounidense de bajo precio quedaba clasificado en el Japón como artículo suntuario y gravado con un impuesto elevado. Las diferentes categorías tributarias, tipos impositivos específicos e impuestos ad valorem, combinados con altos derechos de aduana, creaban una desventaja artificial de precios para los vinos semidulces, los refrescos a base de vino y los vinos no espumosos importados.

4.4.2 Los Estados Unidos aplicaban a todos los aguardientes destilados el mismo tipo impositivo y trataban a todos ellos como "productos similares" desde el punto de vista tributario. En la práctica del GATT, el concepto de "producto similar" se había definido flexiblemente caso por caso, teniendo en cuenta los aspectos fácticos de los casos examinados y la razón de ser del criterio enunciado en el artículo III del Acuerdo General, a saber, evitar toda discriminación en contra de las importaciones. Se había llegado a la conclusión de que las clasificaciones arancelarias no eran determinantes en la aplicación del criterio de "producto similar" (IBDD, 28S/109). En lo tocante al párrafo 2 del artículo III, los Estados Unidos no insistirían en que se consideraran productos similares todos los aguardientes destilados. A juicio de los Estados Unidos:

- a) todas las calidades comprendidas en una categoría determinada (whisky, brandy, sake) eran productos similares;
- b) las bebidas de la subcategoría de "aguardientes cuyo color, aroma y demás propiedades sean similares a los del whisky" eran productos similares al whisky;
- c) el shochu del grupo A y el shochu del grupo B eran productos similares;
- d) las dos subcategorías de mirin eran productos similares
- e) el shochu y los "aguardientes" eran productos similares; y
- f) todos los vinos no espumosos embotellados y no endulzados eran productos similares.

Los Estados Unidos hicieron observar que en el sistema arancelario japonés no se hacía una distinción entre las diferentes calidades de whisky previstas con fines tributarios. Para evitar que el shochu quedase

clasificado como "aguardiente", y sujeto por tanto a un impuesto mayor, el Japón había elaborado una definición artificial del shochu que lo diferenciaba de los aguardientes semejantes de tipo occidental. Por ejemplo, el shochu no podía:

- estar hecho con malta o frutas (como el whisky, el brandy y ciertos aguardientes);
- haber sido filtrado con carbón (como el vodka);
- estar hecho con azúcar de caña y haber sido destilado con menos del 95 por ciento de alcohol (como el ron);
- tener añadidos otros ingredientes en el momento de la destilación (como la ginebra).

El Japón había hecho una distinción entre el shochu y otros aguardientes sobre la base de diferencias aparentemente menores. En cambio, había reunido en una sola categoría, la de "aguardientes", gravada con un impuesto uniformemente alto, otros aguardientes como la ginebra, el vodka, el ron, etc. En la medida en que esos aguardientes eran productos "similares" a efectos tributarios, al parecer el shochu debería haberse incluido en la categoría de aguardientes.

4.4.3 El criterio del "producto directamente competidor o que puede sustituirlo directamente" aparentemente abarcaba los productos que no se asemejaban lo suficiente para ser "similares", pero que si se asemejaban en cuanto a su uso final y que eran sensibles a los precios. La cerveza, el vino y los aguardientes destilados competían directamente entre sí y eran mutuamente sustituibles, principalmente por tratarse en todos los casos de bebidas alcohólicas. Pero la sustitución se daba más fácilmente en el seno de las diferentes categorías de bebidas alcohólicas que entre una y otra. Como mínimo, los Estados Unidos consideraban directamente competidores y sustitutivos todos los aguardientes destilados (incluidos el shochu, las bebidas que contienen sake, el whisky y los aguardientes). Además, los refrescos a base de vino eran productos directamente competidores y sustitutivos, no sólo frente a los vinos no espumosos embotellados sino también frente a otras bebidas alcohólicas de precio bajo y medio, como el shochu, que comúnmente se bebía mezclado con zumo de fruta a guisa de coctel.

4.4.4 Según el parecer de los Estados Unidos, las siguientes prácticas tributarias japonesas que afectaban a las exportaciones estadounidenses violaban la primera frase del párrafo 2 del artículo III:

- la aplicación de tipos impositivos diferentes a las distintas calidades de whisky o a los aguardientes con propiedades similares a las del whisky;
- un sistema tributario incongruente para los vinos embotellados no espumosos y no endulzados, en virtud del cual los vinos de precio inferior a un precio tope quedaban gravados con un tipo específico, en tanto que los de precio superior al precio tope quedaban sujetos a un impuesto ad valorem;
- la aplicación a las diferentes subcategorías de shochu de tipos impositivos inferiores a los aplicables a los aguardientes.

Aunque los Estados Unidos no consideraron necesario demostrar que la discriminación tributaría entre productos "similares" protegía la producción nacional, sí presentaron datos sobre sus efectos de protección del comercio, para el caso de que el Grupo Especial determinara que alguna de esas bebidas alcohólicas no era un producto "similar" sino "directamente competidor o que puede sustituirlo directamente". La posición de los Estados Unidos era que el sistema tributario japonés violaba el párrafo 1 del artículo III y la primera frase del párrafo 2 del artículo III respecto de los refrescos a base de vino y de los vinos semidulces, que consideraba directamente competidores y sustitutivos del shochu, y,

en caso de que el Grupo Especial no considerara "productos similares" todos los vinos no espumosos, todos los tipos de whisky o el shochu y los aguardientes, respecto de los vinos no espumosos, el whisky y el shochu/los aguardientes.

#### 4.5 Yugoslavia

Yugoslavia señaló que la reciente modificación de los derechos de aduana japoneses sobre el vino había reducido el margen preferencial del Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias y también, por ende, las oportunidades de venta de vino yugoslavo al Japón. Esto había traído consigo una pronunciada disminución de las exportaciones de vino a granel de Yugoslavia al Japón. Los exportadores yugoslavos habían planteado igualmente objeciones en lo referente al cálculo y la recaudación del impuesto interior, así como a los procedimientos de prueba y certificación en el Japón. Yugoslavia expresó la esperanza de que el Grupo Especial, al considerar las preocupaciones yugoslavas, tuviera en cuenta los párrafos 5 y 23 del Entendimiento de 1979 relativo a las Notificaciones, las Consultas, la Solución de Diferencias y la Vigilancia (IBDD, 26S/229).

### 5. CONSTATAIONES Y CONCLUSIONES

5.1 El Grupo Especial inició el examen de la cuestión a él sometida observando que la diferencia planteada en torno a los impuestos japoneses sobre los vinos y bebidas alcohólicas importados se debía a la divergencia de opiniones entre las Comunidades Europeas y el Japón acerca de la interpretación de los párrafos 1 y 2 del artículo III del Acuerdo General, que dicen así:

"1. Las partes contratantes 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.

2. Los productos del territorio de toda parte contratante importados en él de cualquier otra parte contratante no estarán sujetos, directa ni indirectamente, a impuestos u otras cargas interiores, de cualquier clase que sean, superiores a los aplicados, directa o indirectamente, a los productos nacionales similares. Además, ninguna parte contratante aplicará, de cualquier otro modo, impuestos u otras cargas interiores a los productos importados o nacionales, en forma contraria a los principios enunciados en el párrafo 1."

La nota interpretativa al párrafo 2 del artículo III añade lo siguiente:

"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 puede sustituirlo directamente y que no esté sujeto a un impuesto similar."

5.2 El Grupo Especial observó que esta parte de la reclamación de las Comunidades Europeas agrupaba una serie de quejas relativas a un gran número de bebidas alcohólicas, categorías y subcategorías de bebidas, tipos del impuesto sobre las bebidas alcohólicas y métodos de tributación. El examen de esas quejas a la luz del artículo III suscitaba ciertas cuestiones generales concernientes a la interpretación de dicho artículo del Acuerdo General, y de la respuesta que se diera a estas cuestiones dependerían necesariamente las conclusiones del Grupo Especial. Este consideró que sería por tanto indicado aclarar

primero ciertas cuestiones generales comunes a esas diferentes quejas relacionadas con el párrafo 2 del artículo III.

5.3 El Grupo Especial tomó nota de la opinión de las Comunidades Europeas de que el párrafo 2 del artículo III debía interpretarse, a tenor de su clara formulación, en el sentido de que exigía, en primer lugar, una comparación entre productos para determinar cuáles eran "productos similares" o, respecto de un producto, cuál era "directamente competidor o que puede sustituirlo", y, en segundo lugar, una comparación fiscal encaminada a determinar si los productos importados estaban gravados con impuestos superiores a los productos nacionales similares o sujetos a impuestos interiores que protegían la producción nacional de productos directamente competidores o que podían sustituirlos directamente.

5.4 El Grupo Especial consideró seguidamente la opinión contraria, sostenida por el Japón, de que, como cada parte contratante tenía plena libertad para clasificar los productos a efectos fiscales, la relación de "similitud" o de "competencia directa o posibilidad de sustitución directa" entre los productos importados y los productos nacionales no era jurídicamente pertinente a los efectos de la interpretación del párrafo 2 del artículo III en caso de que:

- a) los productos importados y los nacionales estuvieran gravados de modo no discriminatorio, independientemente de su origen, dentro de una misma categoría de productos definida por una parte contratante a efectos fiscales; y
- b) hubiera tanto producción nacional como importación de productos dentro de la categoría de productos definida a efectos fiscales.

5.5 El Grupo Especial examinó detenidamente esas dos interpretaciones divergentes del párrafo 2 del artículo III y llegó a las siguientes conclusiones:

a) El texto de la primera frase del párrafo 2 del artículo III señalaba claramente que la comparación debía hacerse entre los impuestos interiores a que estuvieran sujetos los productos importados y "los aplicados ... a los productos nacionales similares". La expresión "productos similares" ("like products" en el texto inglés, "produits similaires" en el francés) se había utilizado asimismo en otros artículos del Acuerdo General relativos a la no discriminación (por ejemplo en el párrafo 1 del artículo primero) en el sentido no sólo de productos "idénticos" o "iguales", sino también de productos con calidades semejantes (véase, por ejemplo, el informe del Grupo Especial sobre el régimen arancelario del café sin tostar, importado en España, IBDD, 28S/109 a 120).

b) El contexto del párrafo 2 del artículo III mostraba que dicho párrafo complementaba, en el marco del sistema del Acuerdo General, las disposiciones relativas a la liberalización de los derechos de aduana y otras cargas al prohibir la tributación discriminatoria o de protección en contra de determinados productos procedentes de otras partes contratantes del GATT. El Grupo Especial estimó que ese contexto debía tenerse en cuenta para la interpretación del párrafo 2 del artículo III. Por ejemplo, la prohibición, prevista en el párrafo 1 del artículo primero del Acuerdo General, de un trato arancelario diferente para diversos tipos de productos "similares" (por ejemplo, el café sin tostar; véase IBDD, 28S/109 a 120) no podía hacerse efectiva de no ser complementada por la prohibición de un régimen tributario interior diferente para los diversos tipos de productos "similares". Si se interpretaba en general que el párrafo 1 del artículo primero, a fin de proteger las ventajas competitivas resultantes de consolidaciones arancelarias recíprocas, prohibía toda la "especialización arancelaria" que estableciese una discriminación en contra de productos "similares", tan sólo la interpretación literal del párrafo 2 del artículo III en el sentido de que prohibía la "especialización tributaria interior" que crease discriminación en contra de productos "similares" podía garantizar que la expectativa razonable, protegida al amparo del artículo XXIII del Acuerdo General, de obtener ventajas competitivas de las concesiones arancelarias no fuese

anulada o menoscabada por una discriminación fiscal interior en perjuicio de los productos similares. Por ello se había señalado acertadamente en el informe de otro Grupo Especial, adoptado recientemente por las PARTES CONTRATANTES, que "en virtud de la primera cláusula del párrafo 2 del artículo III, las partes contratantes están obligadas a establecer para los productos importados determinadas condiciones de competencia en relación con los productos nacionales" (L/6175, párrafo 5.1.9). Y, por análogas razones, varias partes contratantes, entre ellas el Japón, habían puesto de relieve, cuando el Consejo del GATT examinó el informe del Grupo Especial sobre las restricciones españolas a las ventas interiores de aceite de soja, informe no adoptado por el Consejo, que "en cuanto al párrafo 4 del artículo III, ... la interpretación de la expresión "productos similares" en el informe del Grupo Especial, donde se le atribuye el "sentido aproximado de un producto idéntico", es demasiado estricta ..." (C/M/152, página 17).

c) La historia de la redacción del texto confirmaba que el párrafo 2 del artículo III se había concebido con "la intención de que los impuestos interiores sobre las mercancías no fuesen utilizados como medio de protección" (véase: Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo, Informes de las Comisiones, 1948, página 61 de la versión inglesa). Según lo expresado acerca de las diferentes disposiciones del Acuerdo General relativas a la tributación por el Grupo de Trabajo sobre ajustes fiscales en frontera en su informe de 1970, "... dichas disposiciones se basaban en el principio de que había que garantizar un cierto grado de trato imparcial en materia de comercio" (IBDD, 18S/108). Ello concordaba con el objetivo amplio del artículo III, "de asegurar condiciones iguales de competencia una vez despachadas de la aduana las mercancías" (IBDD, 7S/68), y de proteger así las ventajas resultantes de concesiones arancelarias. Ese objetivo y finalidad del párrafo 2 del artículo III, que era promover la competencia no discriminatoria entre los productos importados y los productos nacionales similares, no se podía cumplir si se interpretaba el párrafo 2 del artículo III de forma que permitiese la aplicación de impuestos interiores discriminatorios y protectores, más altos para los productos nacionales similares.

d) La práctica subsiguiente del GATT en la aplicación del artículo III mostraba además que en anteriores informes de grupos especiales del GATT, adoptados por las PARTES CONTRATANTES, se habían examinado los párrafos 2 y 4 del artículo III determinando en primer término si los productos importados y los productos nacionales en cuestión eran "similares", y en segundo lugar si los impuestos u otras reglamentaciones interiores establecían una discriminación en contra de los productos importados (véanse, por ejemplo, IBDD, 25S/53 y 69; L/6175, párrafo 5). La práctica pasada del GATT había dejado claramente sentado que los productos "similares" en el sentido del párrafo 2 del artículo III no quedaban circunscritos a los productos idénticos, sino que abarcaban igualmente otros productos, por ejemplo los que sirvieran para usos finales sustancialmente idénticos (véase el documento L/6175, párrafo 5.1.1).

El Grupo Especial llegó a la conclusión de que el significado corriente del párrafo 2 del artículo III en su contexto y a la luz de su objetivo y finalidad respaldaba la práctica pasada del GATT de examinar la conformidad de los impuestos interiores con el párrafo 2 del artículo III determinando, primero, si los productos importados y nacionales objeto de impuestos eran "similares" o si eran directamente competidores o podían sustituirse directamente entre sí, y, segundo, si los impuestos eran discriminatorios (primera frase) o protectores (segunda frase del párrafo 2 del artículo III). El Grupo Especial decidió proceder también de ese modo en el caso en estudio.

5.6 Las PARTES CONTRATANTES no habían elaborado nunca una definición general de la expresión "productos similares" contenida en el párrafo 2 del artículo III. Las decisiones pasadas a ese respecto se habían tomado caso por caso, tras examinar diversos factores pertinentes. En el informe del Grupo de Trabajo sobre ajustes fiscales en frontera, adoptado por las PARTES CONTRATANTES en 1970, se llegó a la conclusión de que los problemas que surgieran a causa de la interpretación de la expresión "productos similares", que se repetía a lo largo del texto del Acuerdo General unas 16 veces, debían

examinarse caso por caso, valiéndose para ello, entre otros, de los siguientes criterios: el uso final de un producto en un mercado determinado; los gustos y hábitos del consumidor, que cambiaban de país a país; y las propiedades, naturaleza y calidad de los productos (IBDD, 18S/III, párrafo 18). La historia de la redacción del texto del Acuerdo General confirmaba que "la expresión tenía significados diferentes en contextos diferentes del proyecto de Carta" (EPCT/C II/65, página 2 de la versión inglesa). De la práctica subsiguiente del GATT se desprendía, como se indicó respecto del párrafo 1 del artículo primero del Acuerdo General en el informe del Grupo Especial sobre el régimen arancelario aplicado por España a las importaciones de café sin tostar (1981), que "ni en el Acuerdo General ni en la solución de los asuntos anteriores se había dado ninguna definición de dicho concepto" (IBDD, 28S/109 y 119). El Grupo Especial no ignoraba que había una definición más específica del término "producto similar", en el párrafo 2 del artículo 2 del Código Antidumping de 1979 (IBDD, 26S/189), pero no consideraba que esa definición tan circunscrita a los efectos del procedimiento antidumping se prestase para la finalidad diferente del párrafo 2 del artículo III del Acuerdo General. El Grupo Especial decidió, por tanto, examinar el cuadro de "productos similares" presentado por la CEE (véase el anexo V) considerando cada producto con arreglo a los criterios antes mencionados y a otros reconocidos en la práctica precedente del GATT (véase IBDD, 25S/53 y 69), como los de la Nomenclatura del Consejo de Cooperación Aduanera (NCCA) para la clasificación de las mercancías en los aranceles, aceptada por el Japón. El Grupo Especial estimó que las siguientes bebidas alcohólicas debían considerarse "productos similares" en el sentido del párrafo 2 del artículo III en razón de sus propiedades y usos finales similares y de su clasificación habitualmente uniforme en las nomenclaturas arancelarias:

- la ginebra de importación y la de fabricación japonesa;
  - el vodka de importación y el de fabricación japonesa;
  - el whisky de importación y el de fabricación japonesa (incluidas todas las calidades clasificadas como "whisky" en la Ley japonesa relativa al impuesto sobre las bebidas alcohólicas) y los "aguardientes cuyo color, aroma y demás propiedades sean similares a los del whisky" descritos en dicha Ley;
  - el brandy de uva de importación y el de fabricación japonesa (incluidas todas las calidades clasificadas como "brandy" en la Ley japonesa relativa al impuesto sobre las bebidas alcohólicas);
  - el brandy de frutas de importación y el de fabricación japonesa (incluidas todas las calidades clasificadas como "brandy" en la Ley japonesa relativa al impuesto sobre las bebidas alcohólicas);
- los licores "clásicos" de importación y los de fabricación japonesa (con exclusión, por ejemplo, de los licores medicinales);
- el vino no espumoso no endulzado de importación y el de fabricación japonesa;
- los vinos espumosos de importación y los de fabricación japonesa.

El Grupo Especial estuvo de acuerdo a ese respecto con los argumentos que le habían presentado no sólo las Comunidades Europeas sino también otros importantes países productores de vino y de aguardientes destilados, en el sentido de que no sólo los gobiernos, a efectos de nomenclatura arancelaria y estadística, sino igualmente los consumidores, reconocían que la ginebra, el vodka, el whisky, el brandy de uva, el brandy de otras frutas, ciertos licores "clásicos", el vino no espumoso y el vino espumoso constituían, cada uno, "en su uso final ... un producto único y bien definido destinado a la bebida" (IBDD, 28S/109 y 119, párrafo 4.7). El Grupo Especial coincidió también a ese respecto con la constatación del informe de un grupo especial anterior, adoptado por las PARTES

CONTRATANTES, de que las diferencias menores en materia de sabor, color y otras propiedades no eran óbice para que los productos se considerasen "productos similares" (IBDD, 28S/109 y 119).

5.7 El Grupo Especial no excluyó que también se pudieran considerar "productos similares" otras bebidas alcohólicas. En consecuencia, aunque su opinión era que la "similitud" de los productos debía examinarse teniendo en cuenta no sólo criterios objetivos (como la composición y el proceso de fabricación de los productos) sino asimismo el punto de vista -más subjetivo- de los consumidores (como el consumo y uso por éstos), el Grupo Especial estuvo de acuerdo con los argumentos que le habían expuesto las Comunidades Europeas, Finlandia y los Estados Unidos, según los cuales el shochu japonés (grupo A) y el vodka debían considerarse productos "similares" en el sentido del párrafo 2 del artículo III por ser ambos aguardientes blancos/incoloros, obtenidos de materias primas semejantes y con usos finales prácticamente idénticos (beberse solos, como un "schnapps", o en mezclas diversas). Teniendo en cuenta que los hábitos de los consumidores variaban en el tiempo y en el espacio, y que no se podría alcanzar el objetivo de garantizar la neutralidad de la tributación interior en lo tocante a la competencia entre los productos importados y los productos nacionales similares, consagrado en el párrafo 2 del artículo III, si era posible utilizar impuestos diferentes para cristalizar las preferencias de los consumidores por los productos nacionales tradicionales, el Grupo Especial estimó que los hábitos tradicionales de los consumidores japoneses respecto del shochu no constituían un motivo para que el vodka no fuese considerado producto "similar". El Grupo Especial decidió no examinar la "similitud" de las bebidas alcohólicas más allá de lo pedido expresamente en la reclamación de las Comunidades Europeas (véase el anexo V). Al Grupo Especial le pareció justificado ese proceder también por las siguientes razones: las bebidas alcohólicas podían beberse solas, con agua o en mezclas. Aun si las bebidas alcohólicas importadas (por ejemplo, el vodka) no fuesen consideradas "similares" a las bebidas alcohólicas japonesas (por ejemplo, el shochu del grupo A), era frecuente que la flexibilidad del consumo de bebidas alcohólicas y las características comunes de éstas ofreciesen opciones a los consumidores, de lo que resultaba una relación de competencia. A juicio del Grupo Especial, había -aunque no necesariamente en todos los usos económicos que pudieran darse al producto- una competencia y una posibilidad de sustitución directas entre las diferentes bebidas alcohólicas destiladas, entre los diversos licores, entre los vinos no endulzados y endulzados y entre los vinos espumosos. El aumento de las importaciones en el Japón de bebidas alcohólicas "de tipo occidental" demostraba esa persistente relación de competencia y el potencial de sustitución de productos, a través del comercio, entre las diferentes bebidas alcohólicas. Dado que los hábitos de los consumidores en relación con esos productos variaban en función del precio respectivo, de la disponibilidad de los mismos gracias al comercio y de otras relaciones de competencia entre ellos, el Grupo Especial llegó a la conclusión de que las siguientes bebidas alcohólicas podían considerarse un "producto directamente competidor o que puede sustituirlo directamente" a tenor de la segunda frase del párrafo 2 del artículo III:

- las bebidas alcohólicas destiladas de importación y las de fabricación japonesa, incluidas todas las calidades de whisky/brandy, el vodka y el shochu de los grupos A y B, entre sí;
- los licores de importación y los de fabricación japonesa, entre sí;
- los vinos no endulzados y endulzados de importación y los de fabricación japonesa, entre sí;  
y
- los vinos espumosos de importación y los de fabricación japonesa, entre sí.

5.8 Tras haber comparado las bebidas alcohólicas importadas y nacionales con objeto de determinar su relación de "similitud" o de "competencia o posibilidad de sustitución directas", el Grupo Especial pasó a realizar una comparación de las cargas fiscales sobre dichos productos. El Grupo Especial tomó nota de que la primera frase del párrafo 2 del artículo III prohibía la aplicación directa o indirecta de "impuestos u otras cargas interiores, de cualquier clase que sean, superiores a los aplicados, directa

o indirectamente, a los productos nacionales similares". El Grupo Especial observó que en esa disposición la prohibición de la discriminación tributaria estaba formulada en términos estrictos. También se había aplicado de modo estricto en la práctica del GATT, prohibiendo incluso diferenciales impositivos muy pequeños, como el de 0,0002 dólares EE.UU. por litro de petróleo importado (véase el informe del Grupo Especial, que examinó los impuestos estadounidenses sobre el petróleo, aprobado por las PARTES CONTRATANTES distribuido con la signatura L/6175), y excluyendo un argumento de minimis fundado en los presuntos efectos insignificantes en el comercio (véase el documento L/6175, párrafos 5.1.2 a 5.1.9). El Grupo Especial constató además que, de las expresiones "directa ni indirectamente" e "impuestos ... interiores, de cualquier clase que sean", se deducía que, para determinar si había una discriminación tributaria, era preciso tener en cuenta no sólo el tipo del impuesto interior aplicable, sino también los métodos de tributación (por ejemplo, diferentes clases de impuestos interiores, imposición directa del producto acabado o imposición indirecta, esto es, de las materias primas utilizadas en las diferentes etapas de fabricación del producto) y las normas en materia de recaudación tributaria (por ejemplo, la base impositiva).

5.9 El Grupo Especial examinó a continuación la afirmación de las Comunidades Europeas (véase el párrafo 3.5 supra) de que los impuestos interiores japoneses sobre el whisky, el brandy, los vinos no espumosos, los vinos espumosos, los aguardientes y los licores importados de la CEE eran superiores a los aplicados a los productos japoneses similares, y llegó a las siguientes conclusiones:

a) Whisky y brandy sujetos al sistema de clasificación por calidades: El Grupo Especial observó que los tipos del impuesto específico del Japón sobre el whisky y el brandy importados y japoneses de calidad especial (2.098.100 yen/kl) eran considerablemente superiores a los tipos del impuesto específico por el Japón aplicados al whisky y el brandy de primera calidad (1.011.400 yen/kl) y de segunda calidad (296.200 yen/kl). 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. El Grupo Especial constató además que, como consecuencia de ese diferencial impositivo entre "productos similares", casi todo el whisky y el brandy importados de la CEE quedaban sujetos a los tipos impositivos más altos, en tanto que más de la mitad del whisky y el brandy producidos en el Japón se beneficiaban de tipos impositivos considerablemente inferiores. El Grupo Especial llegó por tanto a la conclusión de que el whisky y el brandy (de calidad especial y de primera calidad) importados de la CEE estaban sujetos a impuestos interiores japoneses "superiores a los aplicados ... a los productos nacionales similares" (es decir, el whisky y el brandy de primera y segunda calidad) en el sentido de la primera frase del párrafo 2 del artículo III.

b) Vinos, aguardientes y licores sujetos al sistema "mixto" de impuesto específico e impuesto ad valorem: El Grupo Especial observó que los vinos, el whisky, el brandy, los aguardientes y los licores importados y nacionales quedaban sujetos a impuestos ad valorem en lugar del impuesto específico cuando el precio de venta del fabricante (precio c.i.f. más derecho de aduana en el caso de los productos importados) superaba un umbral determinado (véase el anexo IV). El Grupo Especial opinó que un sistema "mixto" de impuestos específicos y ad valorem sobre las bebidas alcohólicas no era en sí incompatible con el párrafo 2 del artículo III, que sólo prohibía los impuestos discriminatorios o protectores sobre los productos importados, pero no el uso de métodos fiscales diferentes, a condición de que éstos no se tradujesen en la aplicación de impuestos discriminatorios protectores.

El Grupo Especial observó que los impuestos ad valorem no se aplicaban a todas las categorías de bebidas alcohólicas, por ejemplo al shochu, al mirin y al sake (calidades primera y segunda), productos japoneses tradicionales. 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). El Grupo Especial opinó que los productos "similares" no se convertían en "no similares" por el mero hecho de que existieran tradiciones diferentes de consumo local dentro de un país (por ejemplo, que el shochu se consumiera principalmente en determinadas regiones del Japón) o precios diferentes, incluidos a menudo por las medidas exteriores del gobierno (por ejemplo, los derechos de aduana) y las condiciones del mercado (por ejemplo, la oferta y la demanda, los márgenes de venta). El Grupo Especial estaba convencido de que tal interpretación sería contraria al objetivo del párrafo 2 del artículo III, de evitar que unos impuestos interiores discriminatorios o de protección sobre los productos importados distorsionasen la competencia de precios con los productos nacionales similares o directamente competidores, por ejemplo creando diferentes categorías de precio y de consumo y afianzando las preferencias del consumidor por los productos tradicionales del país.

El Grupo Especial llegó a la conclusión, a partir de las constataciones precedentes, de que -como por encima de los umbrales no imponibles las bebidas alcohólicas quedaban sujetas a impuestos ad valorem superiores a los impuestos específicos aplicados a las bebidas alcohólicas "similares" del valor inferior al umbral (por ejemplo, tipos impositivos ad valorem hasta ocho veces mayores que los tipos impositivos específicos sobre los vinos, cuatro veces mayores que los tipos impositivos específicos sobre los licores y dos veces mayores que los tipos impositivos específicos sobre los aguardientes)- la aplicación de impuestos ad valorem sobre los vinos, los aguardientes y los licores importados de la CEE, considerablemente superiores a los impuestos específicos sobre los vinos, los aguardientes y los licores nacionales "similares", era incompatible con lo dispuesto en la primera frase del párrafo 2 del artículo III.

c) Métodos diferentes para el cálculo de los impuestos ad valorem sobre las bebidas alcohólicas importadas y las nacionales: El Grupo Especial compartió la opinión expresada por ambas partes de que el párrafo 2 del artículo III no prescribía la utilización de un determinado método o sistema de tributación. El Grupo Especial opinó además que podían existir razones objetivas propias del impuesto en cuestión que justificaran o exigieran diferencias entre el sistema de tributación de los productos importados y el de los productos nacionales. El Grupo Especial constato que también podía ser compatible con el párrafo 2 del artículo III que se autorizaran dos métodos diferentes de cálculo del precio a efectos tributarios. Dado que el párrafo 2 del artículo III prohibía únicamente la aplicación a los productos importados de gravámenes impositivos discriminatorios o de protección. lo que importaba, a juicio del Grupo Especial, era si la aplicación de los métodos de tributación diferentes tenía realmente un efecto de discriminación o de protección en perjuicio de los productos importados. En consecuencia, el Grupo Especial no podía estar de acuerdo con la opinión de la Comunidad Europea según la cual el mero hecho de que el denominado "sistema de sustracción fija" rigiese únicamente para las bebidas alcohólicas nacionales constituía de por sí una discriminación contraria a lo dispuesto en los párrafos 2 ó 4 del artículo III. El Grupo Especial tampoco podía estar de acuerdo con la aseveración de la CEE de que la mera posibilidad de que se aplicaran tipos impositivos excepcionales sólo al whisky y al brandy nacionales era prueba suficiente de una discriminación fiscal contraria a lo dispuesto en el párrafo 2 del artículo III. El Grupo Especial compartía las dudas manifestadas por la Comunidad Europea en el sentido de que la sustracción, del precio al por menor, de una deducción no imponible uniforme del 30 por ciento (destinada a tomar en cuenta las utilidades comerciales y los márgenes y costes de distribución del fabricante) no daba necesariamente por resultado lo que habría sido el precio de venta del fabricante. Ello no obstante, el Grupo Especial no disponía de pruebas suficientes para llegar a la conclusión de que la aplicación de ese método simplificado de evaluación de la base impositiva había tenido realmente -o probablemente tuviera- por efecto una discriminación fiscal contraria a las bebidas alcohólicas importadas en el Japón.

d) Tributación según el contenido de extracto: El Grupo Especial recordó su anterior constatación de que los vinos espumosos importados y los de fabricación japonesa, así como los licores "clásicos"

importados y los de fabricación japonesa, eran, respectivamente, "productos similares", y de que las diferencias menores en sabor, color y otras propiedades (incluido el diferente contenido de alcohol) no eran óbice para que los productos se consideraran "productos similares". 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 II 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. El Grupo Especial observó además que, a tenor de las "excepciones generales" enumeradas en el artículo XX, el párrafo 2 del artículo III no debía interpretarse "en el sentido de impedir que toda parte contratante adopte o aplique las medidas ... b) necesarias para proteger la salud y la vida de las personas y de los animales o para preservar los vegetales" (apartado b) del artículo XX)); también las medidas no discriminatorias tomadas al amparo de esa cláusula de excepción podían entrañar la aplicación de tipos impositivos diferentes a productos similares. El Grupo Especial observó que los tipos impositivos específicos y ad valorem japoneses sobre los licores y los vinos espumosos diferían en función del contenido de alcohol y del contenido de extracto y que el Japón consideraba que esos impuestos diferentes eran compatibles con el párrafo 2 del artículo III, independientemente de que se justificaran a título de cargas interiores no discriminatorias sobre dichos ingredientes aplicadas por igual a todos los productos que los contuvieran e independientemente de que se justificaran al amparo de alguna de las cláusulas de excepción del artículo XX del Acuerdo General. El Grupo Especial tomó nota asimismo de la opinión contraria de la CEE, de "que la tributación según el contenido de extracto era artificial e irracional y conllevaba una discriminación para las importaciones contraria al párrafo 2 del artículo III" porque garantizaba que "casi todos los licores procedentes de la Comunidad quedaban sujetos al tipo más alto del impuesto específico mientras que algunos licores japoneses estaban en condiciones de beneficiarse de un tipo específico más bajo (equivalente a una tercera parte del aplicado a la mayoría de los licores procedentes de la Comunidad), así como de un tipo ad valorem, menor (del 50 por ciento en lugar del 100 por ciento) y de un incremento muy inferior por grado de alcohol (9,780 yen por cada 1 por ciento por encima del 13 por ciento, contra 24,5 yen por cada 1 por ciento por encima del 15 por ciento en la categoría gravada con el tipo más elevado)". Habiendo constatado que:

- los licores y los vinos espumosos con un alto contenido de materia prima importados en el Japón estaban sujetos a impuestos interiores superiores a los aplicados a los licores y a los vinos espumosos nacionales similares con un menor contenido de materia prima (véanse los anexos III y IV); y que
- esa tributación diferente para productos similares según su contenido de extracto y de materia prima no se había justificado ni al parecer podía justificarse como resultante de un impuesto interior no discriminatorio sobre el contenido de materia prima en cuestión ni como admisible al amparo de alguna de las cláusulas de excepción del Acuerdo General,

el Grupo Especial llegó a la conclusión de que esa aplicación de impuestos más altos a los licores "clásicos" y los vinos espumosos con un contenido mayor de materia prima era incompatible con la primera frase del párrafo 2 del artículo III.

5.10 El Grupo Especial pasó seguidamente a examinar la aseveración de la Comunidad Europea (véase el párrafo 3.7 supra) de que los impuestos japoneses sobre las bebidas alcohólicas eran incompatibles con la segunda frase del párrafo 2 del artículo III debido a que:

- las bebidas alcohólicas destiladas (whisky, brandy, ginebra, vodka, etc.) directamente competidoras del shochu se veían afectadas por el sistema de clasificación en categorías que permitía que el shochu se beneficiara de una tributación extremadamente favorable en comparación con otros aguardientes; y a que
- los productos comunitarios incluidos en categorías sujetas a impuestos ad valorem se encontraban en desventaja frente a los productos japoneses, "tradicionales" sujetos obligatoriamente sólo a impuestos específicos.

5.11 El Grupo Especial recordó sus constataciones de que las bebidas alcohólicas destiladas, incluidas todas las calidades de shochu de los grupos A y B, eran "un producto directamente competidor o que puede sustituirlo directamente" a tenor de la nota interpretativa al párrafo 2 del artículo III (véase el párrafo 5.7 supra). El Grupo Especial observó que el shochu no estaba sujeto a impuestos ad valorem y que los tipos impositivos específicos que lo gravaban eran muchas veces inferiores a los tipos impositivos específicos sobre el whisky, el brandy y otros aguardientes. El Grupo Especial observó que, si bien según lo dispuesto en la primera frase del párrafo 2 del artículo III el impuesto sobre el producto importado y el impuesto sobre el producto nacional similar debían ser en efecto iguales, en el párrafo 1 y la segunda frase del párrafo 2 del artículo III sólo se prohibía la aplicación de impuestos interiores a los productos importados o a los productos nacionales "de manera que se proteja la producción nacional". A juicio del Grupo Especial, las pequeñas diferencias entre impuestos también podían influir en la relación de competencia entre bebidas alcohólicas destiladas directamente competidoras, pero la existencia de una tributación protectora sólo podía establecerse a la luz de las circunstancias particulares de cada caso, y podía haber un nivel de minimis por debajo del cual una diferencia entre impuestos dejase de tener el efecto de protección que prohibía la segunda frase del párrafo 2 del artículo III. El Grupo Especial constató que los siguientes factores eran prueba suficiente de distorsiones fiscales de la relación de competencia entre las bebidas alcohólicas destiladas importadas y el shochu nacional que protegían la producción nacional de shochu:

- la aplicación al shochu de tipos impositivos específicos considerablemente inferiores a los aplicados al whisky, el brandy y otros aguardientes importados (véase el anexo III);
- la aplicación de impuestos ad valorem altos al whisky, el brandy y otros aguardientes importados y la ausencia de impuestos ad valorem sobre el shochu;
- el hecho de que el shochu fuera casi exclusivamente de producción japonesa y de que la menor carga fiscal sobre él "proteja la producción nacional" (párrafo 1 del artículo III) y no la de un producto producido en muchos países (por ejemplo, la mantequilla) frente a otro producto (por ejemplo, la oleomargarina, como en el caso citado por el Japón en el párrafo 3.11 supra);
- la posibilidad de sustitución mutua de esas bebidas alcohólicas destiladas, demostrada por el aumento de las importaciones en el Japón de bebidas alcohólicas destiladas "de tipo occidental" y por el consumo del shochu mezclado en diversas proporciones con whisky, brandy u otras bebidas.

Habida cuenta de que en la práctica del GATT se había reconocido que el párrafo 2 del artículo III protegía las expectativas acerca de la relación de competencia entre los productos importados y los nacionales y no las expectativas referentes a los volúmenes del comercio (véase el documento L/6175, párrafo 5.1.9) el Grupo Especial no consideró necesario examinar los efectos cuantitativos en el comercio de esa tributación considerablemente diferente para llegar a la conclusión de que la aplicación al shochu por el Japón de impuestos interiores considerablemente más bajos que los aplicados a otras bebidas alcohólicas destiladas directamente competidoras o que podían sustituirlo directamente tenía efectos

de distorsión del comercio que protegían la producción nacional de shochu en contra de lo dispuesto en el párrafo 1 y la segunda frase del párrafo 2 del artículo III.

5.12 El Grupo Especial examinó luego la aseveración de la CEE de que los vinos, el whisky, el brandy, otros aguardientes y los licores importados de la CEE y sujetos a un impuesto ad valorem se encontraban en una situación de desventaja frente a los productos japoneses "tradicionales", únicamente sujetos a impuestos específicos. El Grupo Especial observó que el sake (calidades primera y segunda), las bebidas que contienen sake, el shochu y el mirin, bebidas alcohólicas japonesa "tradicionales", no estaban sujetos a impuestos ad valorem y que la determinación de la calidad del sake era facultativa, por lo que menos del 0,1 por ciento de todo el sake quedaba sujeto al impuesto ad valorem. El Grupo Especial recordó sus constataciones de que el shochu y otras bebidas alcohólicas destiladas eran un producto "directamente competidor o que puede sustituirlo directamente" a tenor de la nota interpretativa al párrafo 2 del artículo III. El Grupo Especial recordó igualmente su constatación de que la aplicación al whisky, el brandy y otros aguardientes importados de impuestos interiores más altos que los aplicados al shochu protegía la producción nacional de shochu en contra de lo dispuesto en el párrafo 1 y la segunda frase del párrafo 2 del artículo III.

El Grupo Especial observó que las Comunidades Europeas no habían precisado si consideraban -y, en ese caso, por qué razón- que el sake, las bebidas que contienen sake y el mirin fueran, respecto de los vinos de uvas frescas o de los aguardientes destilados y licores importados de la CEE, un producto "directamente competidor o que puede sustituirlo directamente". El Grupo Especial observó que en la NCCA el vino de arroz (sake) y los vinos de uvas frescas estaban clasificados en partidas distintas. El Grupo Especial no excluyó que pudiera existir una relación de "producto directamente competidor o que puede sustituirlo directamente" entre sake, bebidas que contienen sake, mirin y bebidas alcohólicas importadas por el Japón de la CEE. Sin embargo, sí consideró que no era ni necesario ni oportuno pronunciarse sobre el particular, puesto que en todo caso no se le habían presentado pruebas suficientes para poder determinar si en efecto -y en qué medida- se había aplicado a los vinos y otras bebidas alcohólicas importados de la CEE una carga impositiva superior a la aplicada al sake, las bebidas que contienen sake o el mirin japoneses que protegiese la producción nacional de estos últimos.

5.13 Habiendo llegado a la conclusión de que el whisky, el brandy, otros aguardientes destilados, los licores, los vinos no espumosos y los vinos espumosos importados en el Japón estaban sujetos en ese país a impuestos discriminatorios o protectores en contra de lo dispuesto en el párrafo 2 del artículo III, el Grupo Especial examinó si esos impuestos discriminatorios o protectores podían justificarse en base al argumento esgrimido por el Japón de que los diferenciales impositivos tenían por objeto alcanzar el objetivo fundamental de la política fiscal japonesa, a saber, la "imposición según la capacidad tributaria" de los respectivos consumidores. El Grupo Especial estuvo de acuerdo con el punto de vista de ambas partes de que el párrafo 2 del artículo III no imponía a las partes contratantes la obligación de adoptar un determinado sistema tributario o determinados métodos de tributación. La constatación de la incompatibilidad de un impuesto con el párrafo 2 del artículo III tampoco obligaba a la parte contratante a reducir el impuesto sobre el producto importado, ya que también podía suprimir todo efecto de discriminación o de protección aumentando el impuesto sobre el producto nacional de que se tratase. El Acuerdo General permitía expresamente además "percibir, en todo momento, sobre la importación de un producto cualquiera ... una carga equivalente a un impuesto interior aplicado de conformidad con las disposiciones del párrafo 2 del artículo III a un producto nacional similar o a una mercancía que haya servido, en todo o en parte, para fabricar el producto importado" (apartado a) del párrafo 2 del artículo II), por ejemplo una carga sobre el componente de alcohol de las bebidas alcohólicas importadas equivalente a un impuesto interior no discriminatorio sobre el alcohol. Las "excepciones generales" estipuladas en el artículo XX del Acuerdo General podían justificar asimismo la aplicación a productos similares o directamente competidores de tasas impositivas interiores diferentes, por ejemplo cuando fueran "necesarias para proteger la salud y la vida de las personas ... o para preservar los vegetales" (apartado b) del artículo XX). El Grupo Especial constató, por tanto, que

el Acuerdo General daba a cada parte contratante un amplio grado de libertad para determinar con autonomía los objetivos, el nivel, los principios y los métodos de sus impuestos interiores sobre las mercancías.

El Grupo Especial tomó nota de lo expuesto por el Japón en el sentido de que, por ejemplo, el sistema de clasificación del whisky por calidades "se basaba en las circunstancias que rodeaban la producción y el consumo de whisky en el Japón", y 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. A juicio del Grupo Especial, una política nacional de "imposición según la capacidad tributaria" no exigía que se gravaran de manera discriminatoria o protectora los productos importados, y cada parte contratante podía llevarla adelante de muchas formas compatibles con el párrafo 2 del artículo III. Una política nacional encaminada a favorecer la producción de determinadas mercancías en el país también se podía llevar a cabo en conformidad con el Acuerdo General (por ejemplo, mediante subvenciones a la producción) sin someter las mercancías importadas a una tributación discriminatoria o protectora. Por tanto basándose en el texto, el sistema y los objetivos del Acuerdo General, el Grupo Especial llegó a la conclusión de que, pese a que cada parte contratante disponía de amplia libertad en lo relativo a su política impositiva interior, incluso con respecto a los impuestos interiores sobre las mercancías, el Acuerdo General no contemplaba la posibilidad de justificar impuestos discriminatorios o protectores incompatibles con el párrafo 2 del artículo III por el hecho de que se hubieran establecido con fines de "imposición según la capacidad tributaria" de los consumidores nacionales de bebidas alcohólicas importadas y de bebidas alcohólicas nacionales directamente competidoras.

5.14 El Grupo Especial examinó seguidamente la alegación de la Comunidad Europea de que el Japón había violado la obligación que le imponía el párrafo 6 del artículo IX del Acuerdo General, de colaborar "... para impedir el uso de las marcas comerciales de manera que tienda a inducir a error con respecto al verdadero origen de un producto, en detrimento de los nombres de origen regionales o geográficos distintivos de los productos del territorio de una parte contratante, protegidos por su legislación" y de prestar "completa y benévola consideración a las peticiones o representaciones que pueda formular otra parte contratante con respecto a abusos como los mencionados en este párrafo que le hayan sido señalados por ésta otra parte contratante sobre los nombres de los productos que ésta haya comunicado a la primera parte contratante". De la historia de la redacción del párrafo 6 del artículo IX el Grupo Especial dedujo que se había convenido en que este texto:

"no deberá redundar en perjuicio de la situación actual en lo tocante a determinados nombres distintivos de productos, siempre y cuando los nombres que se hagan figurar en los productos no puedan inducir a error con respecto al verdadero origen de éstos. Así sucede en particular cuando el nombre del país productor aparece claramente indicado. Incumbirá a los gobiernos interesados examinar de consuno los casos concretos que puedan plantearse si surgen diferencias acerca de la utilización de nombres distintivos de productos que hayan perdido su significación original como consecuencia de un empleo constante y legalmente permitido en el país en que se utilizan". (Informes de las Comisiones y principalmente Subcomisiones, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo, 1948, página 79 de la versión inglesa.)

El Grupo Especial tomó nota de que en la Ley y la Orden del Gabinete del Japón relativas a la Asociación de Empresas del Sector de las Bebidas Alcohólicas y las Medidas para la Recaudación del Impuesto sobre las Bebidas Alcohólicas se estipulaba que "todo fabricante de bebidas alcohólicas deberá indicar, en un lugar de fácil lectura del envase de las bebidas ... despachadas del local de fabricación ..., el nombre del fabricante, el lugar donde se encuentre el local de fabricación ..., la capacidad del envase ..., la categoría de las bebidas alcohólicas ..., la calidad de las bebidas alcohólicas y los siguientes conceptos, según la categoría, de modo claramente visible", entre ellos el contenido de alcohol en el caso del vino, el whisky, el brandy, los aguardientes y los licores. El Grupo Especial examinó un gran número de etiquetas, fotografías, botellas de vino y embalajes presentados por la CEE como elementos de prueba. El Grupo Especial constató que dichos elementos parecían confirmar lo declarado al Grupo por el Japón, a saber, que las etiquetas de las botellas de las bebidas alcohólicas fabricadas en el Japón indicaban el origen japonés de éstas.

5.15 El Grupo Especial examinó la opinión de la Comunidad Europea de que la utilización, por los fabricantes japoneses, de palabras en francés, nombres franceses, expresiones en otros idiomas europeos y símbolos o tipos de etiquetado europeos seguía induciendo a error a los consumidores japoneses con respecto al origen de las bebidas alcohólicas, y de que la indicación del fabricante japonés no aclaraba las actividades precisas de éste, ya que, por ejemplo, los vinos embotellados en el Japón podían contener hasta un 95 por ciento de vino importado a granel. El Grupo Especial dedujo del texto del párrafo 6 del artículo IX que se circunscribía a una obligación, la de que las partes contratantes "colaborarán entre sí para impedir el uso de las marcas comerciales de manera que tienda a inducir a error con respecto al verdadero origen de un producto, en detrimento de los nombres de origen regionales o geográficos distintivos de los productos del territorio de una parte contratante, protegidos por su legislación". El Grupo Especial observó que el Acuerdo General no contenía una definición de "marca comercial" y que en las legislaciones de los distintos países había diferencias en cuanto a lo que podía constituir una marca comercial. El Grupo Especial no consideró necesario definir la expresión "marca comercial" en el presente caso por las siguientes razones: la finalidad del párrafo 6 del artículo IX era proteger "los nombres de origen regionales o geográficos distintivos de los productos del territorio de una parte contratante, protegidos por su legislación". El Grupo Especial no disponía de pruebas ni había podido llegar a la constatación de que el uso, por los fabricantes japoneses, de etiquetas escritas en parte en inglés (en el caso del whisky y del brandy) o en francés (en el caso del vino), de nombres de variedades de uvas (como "Riesling" o "Semillon") o de términos foráneos para la denominación de aguardientes japoneses ("whisky", "brandy") o de vinos japoneses ("chateau", "reserve", "vin rosé") hubiera efectivamente redundado en detrimento de "los nombres de origen regionales o geográficos distintivos de los productos" producidos en la CEE y protegidos por la legislación de ésta. El Grupo Especial tampoco había podido constatar que el Japón -en razón, por ejemplo, de su participación en el Arreglo de Madrid relativo a la represión de las indicaciones de procedencia falsas o engañosas en los productos, y de sus leyes y reglamentos interiores sobre el etiquetado y la protección de nombres regionales o geográficos distintivos (como "Armagnac" o "Chianti")- hubiera incumplido su obligación de cooperar según lo dispuesto en el párrafo 6 del artículo IX del Acuerdo General.

5.16 El Grupo Especial recordó el principio establecido en el GATT de que "en los casos de contravención de las obligaciones contraídas en virtud del Acuerdo General, se presume que la medida constituye un caso de anulación o menoscabo" (IBDD, 26S/235). Habiendo constatado que el whisky, el brandy, otros aguardientes destilados, los licores, los vinos no espumosos y los vinos espumosos importados en el Japón estaban sujetos en ese país a impuestos discriminatorios o protectores en contra de lo dispuesto en el párrafo 2 del artículo III, el Grupo Especial llegó a la conclusión de que debía presumirse que esos impuestos incompatibles con el párrafo 2 del artículo III causaban una anulación o menoscabo de las ventajas resultantes para la Comunidad Europea del Acuerdo General. El Grupo Especial tomó nota de que según había comunicado el Japón, las importaciones japonesas de esas bebidas alcohólicas habían aumentado considerablemente desde el decenio de 1960. El Grupo Especial hizo suya, empero, la opinión expresada en el informe de otro grupo especial, adoptado por las PARTES

CONTRATANTES, de que un aumento de las importaciones no podía invalidar la presunción de que los impuestos discriminatorios o protectores incompatibles con el párrafo 2 del artículo III menoscababan las ventajas competitivas amparadas por dicho párrafo, entre otras razones porque un aumento de las importaciones no revelaba en absoluto cuál habría podido ser el comercio en ausencia de esas restricciones del comercio incompatibles con las disposiciones (véase el informe del Grupo Especial que examinó los impuestos estadounidenses sobre el petróleo, L/6175, párrafos 5.1.6 a 5.1.10).

5.17 El Grupo Especial sugiere por tanto que las PARTES CONTRATANTES recomienden que el Japón ponga sus impuestos sobre el whisky, el brandy, otros aguardientes destilados (como la ginebra y el vodka), los licores, los vinos no espumosos y los vinos espumosos en conformidad con las obligaciones contraídas en virtud del Acuerdo General.

ANEXO 1

CLASIFICACION DE LAS BEBIDAS ALCOHOLICAS

La Ley japonesa relativa al impuesto sobre las bebidas alcohólicas clasifica estas bebidas en 10 categorías y 13 subcategorías y calidades.

| Categorías  | Subcategorías   | Calidades  |
|---|---|--|
| Sake  |   | Calidad especial<br>Primera calidad<br>Segunda calidad |
| Bebidas que contienen sake  |   |  |
| Shochu  | Shochu (grupo A)<br>Shochu (grupo B)  |  |
| Mirin   | Mirin (grupo A)<br>Mirin (grupo B)  |  |
| Cerveza   |   |  |
| Vinos   | Vino<br>Vino dulce  |  |
| Bebidas alcohólicas<br>(se definen como toda bebida con un contenido de alcohol no inferior a un grado (Ley japonesa relativa al impuesto sobre las bebidas alcohólicas, artículo 2)) | Whisky  | Calidad especial<br>Primera calidad                    |
|   | Brandy  | Calidad especial<br>Primera calidad<br>Segunda calidad |
| Aguardientes  | Aguardientes<br>Alcohol etílico   |  |
| Licores   |   |  |
| Otras bebidas alcohólicas   | Bebidas alcohólicas<br>Espumosas<br>Bebidas alcohólicas en polvo<br>Bebidas alcohólicas<br>Diversas |  |

Fuente: Comunicación del Japón.

Anexo II

TRADUCCION DE LA PARTE DE LA LEY JAPONESA RELATIVA AL IMPUESTO  
SOBRE LAS BEBIDAS ALCOHOLICAS

Fuente: Comunicación del Japón

ARTICULO 3

DEFINICIONES

1. Se entenderá por "contenido de alcohol" la cantidad de alcohol etílico (en porcentaje del volumen) contenida en la bebida alcohólica a una temperatura de 15° C.
2. Se entenderá por "contenido de extracto" la cantidad de ingredientes no volátiles (en l) contenida en 100 cm<sup>3</sup> de la bebida alcohólica a una temperatura de 15° C.
3. Se entenderá por "seishu" toda bebida alcohólica obtenida por:
  - a) Fermentación de arroz, arroz malteado y agua y posterior filtrado.
  - b) Fermentación de arroz, agua, heces de seishu, arroz malteado y cualquiera de las demás materias primas enumeradas en la Orden dictada por el Gobierno (con exclusión de las bebidas alcohólicas clasificadas en las categorías a) y c)) y posterior filtrado, a condición de que el peso total de las materias enumeradas en dicha Orden no sea superior al del arroz (incluido el arroz malteado).
  - c) Adición de heces de seishu al seishu y posterior filtrado.
4. Por "Gosei-Seishu (bebidas que contienen sake)" se entenderán las bebidas alcohólicas que pueden fabricarse con alcohol (incluidas las bebidas clasificadas en el párrafo siguiente, salvo la parte relativa al contenido de alcohol, y cuyo contenido de alcohol esté comprendido entre el 36 por ciento y el 45 por ciento, ambos inclusive, pero excluidas las bebidas alcohólicas a las cuales se haya añadido cualquier ingrediente que no sea agua; lo mismo se aplica a lo siguiente, con excepción del párrafo 9 y del artículo 8 - 3)), shochu (excluidos aquellos a los cuales se haya añadido cualquier ingrediente que no sea agua; lo mismo se aplica a los párrafos 6) y 8)), seishu y azúcar de uva o cualquiera de las demás materias primas enumeradas en la Orden del Gobierno y cuyo sabor, color y demás propiedades sean similares a las del seishu (en lo que respecta a las bebidas alcohólicas para cuya obtención se haya utilizado como materia prima el arroz o cualquier producto total o parcialmente hecho con arroz, el peso total de arroz - incluido el arroz empleado como ingrediente único o parcial del producto utilizado para la obtención de bebidas alcohólicas- no deberá ser superior al 5 por ciento del peso de la bebida alcohólica calculado sobre la base de un contenido de alcohol del 20 por ciento).
5. Por "shochu" se entenderán las bebidas alcohólicas obtenidas mediante la destilación de una sustancia alcohólica (incluidas aquellas a las que se haya añadido agua y las producidas, conforme a lo previsto en la Orden del Gobierno, mediante adición de agua, azúcar (el azúcar se entiende aquí limitada a las clases enumeradas en la Ley relativa al impuesto sobre el consumo de azúcar, artículo 2, párrafo 1), grupos 2 y 3) o cualquiera de las demás materias primas enumeradas en dicha Orden, excluidas las que tengan un contenido de extracto igual o superior al 2 por ciento, salvo las que se enumeran a continuación) y cuyo contenido de alcohol sea igual o inferior al 45 por ciento (pero inferior al 36 por ciento en el caso de las bebidas producidas por una máquina de destilación continua que pueda eliminar el alcohol amílico, el aldehído y otras impurezas durante la destilación de un flujo continuo de sustancias alcohólicas; esto mismo es aplicable a lo siguiente).

- a) Bebidas alcohólicas hechas total o parcialmente con cereales germinados o frutas (incluidas las frutas desecadas o cocidas y los jugos de fruta condensados pero excluidos los dátiles y cualquier otro de los materiales enumerados en la Orden del Gobierno; esto mismo es aplicable a lo siguiente).
  - b) Bebidas alcohólicas filtradas a través de carbón de abedul blanco o cualquier otro de los materiales enumerados en la Orden del Gobierno.
  - c) Bebidas alcohólicas hechas total o parcialmente con productos que contengan sacáridos (excluidos los azúcares enumerados en la Ley relativa al impuesto sobre el consumo de azúcar, artículo 2-1-1), grupo 1 - tipo A) con un contenido de alcohol inferior al 95 por ciento en la fase de salida del proceso de destilación de sustancias alcohólicas.
  - d) Bebidas alcohólicas producidas mediante la adición de un exudado de otro material al alcohol obtenido mediante la destilación de sustancias alcohólicas.
6. Por "mirin" se entenderán las bebidas alcohólicas producidas mediante:
- a) Adición de shochu o alcohol al arroz y al arroz malteado, y posterior filtrado de los mismos.
  - b) Adición de mirin o cualquier otro de los productos enumerados en la orden del Gobierno al arroz, al arroz malteado y al shochu o al alcohol y posterior filtrado de los mismos.
  - c) Adicción de shochu o alcohol al mirin.
  - d) Adición de heces de mirin al mirin y posterior filtrado de los mismos.
7. Por "cerveza" se entenderán las bebidas alcohólicas producidas mediante:
- a) Fermentación de malta, lúpulos y agua.
  - b) Fermentación de malta, lúpulos, agua y cualquier otro de los materiales enumerados en la Orden del Gobierno, a condición de que el peso total de los materiales enumerados en ella no sea superior al 50 por ciento del peso de la malta.
8. Por "vinos" se entenderán las bebidas alcohólicas enumeradas a continuación cuyo contenido de extracto sea inferior a 21° (salvo en el caso de las bebidas a que se refiere el apartado a) infra, para cuyo contenido de extracto no se fija un límite):
- a) Bebidas alcohólicas producidas por la fermentación de las frutas mismas o de las frutas con adición de agua.
  - b) Bebidas alcohólicas producidas mediante la adición de sacáridos, de conformidad con la Orden, a las frutas, solas o con adición de agua, y su ulterior fermentación.
  - c) Bebidas alcohólicas producidas mediante la adición de agua, carbonato de calcio o cualquier otro de los agentes antiácidos enumerados en la Orden del Gobierno a las frutas, solas o con adición de sacáridos de conformidad con la Orden, y su ulterior fermentación (excluidas las bebidas clasificadas en los apartados a) y b) supra).
  - d) Bebidas alcohólicas producidas mediante la adición de brandy (definido en los puntos d) a g) del artículo siguiente y limitado a los productos que se enumeran en la Orden del Gobierno),

shochu (en adelante denominados ambos "brandy" en el presente apartado), sacáridos, aromatizantes, colorantes o agua a las bebidas alcohólicas enumeradas en los apartados a) a c) del presente párrafo. Si se adiciona brandy, el contenido total de alcohol del aditivo -incluyéndose también, si ya se ha añadido brandy, el contenido de alcohol de los aditivos anteriores- no deberá ser superior al 90 por ciento del contenido de alcohol de las bebidas obtenidas mediante la adición de los mismos; esto también se aplica al siguiente apartado e).

- e) Bebidas alcohólicas obtenidas mediante la maceración de determinadas plantas en las bebidas enumeradas en los apartados a) a d) supra para permitir que el exudado de las plantas se mezcle con dichas bebidas, o mediante la adición de un producto farmacéutico, y hechas con adición de brandy, sacáridos, aromatizantes, colorantes o agua a las bebidas obtenidas con el método anterior.

9. Por "whisky" se entenderán las bebidas alcohólicas enumeradas a continuación. Por lo que respecta a las bebidas alcohólicas enumeradas en los apartados a), b), d), e) y g), no obstante, no se incluyen aquí las que corresponden a las categorías b), c) y d) del párrafo 5, salvo que se estipule lo contrario en la Orden del Gobierno.

- a) Bebidas producidas mediante destilación de una sustancia alcohólica sacarificada y fermentada a partir de cereales germinados y agua, o por destilación de una sustancia alcohólica obtenida mediante la sacarificación y fermentación de cereales con la ayuda de cereales germinados y agua.
- b) Bebidas producidas por destilación de sustancias alcohólicas obtenidas a partir de cereales germinados y otros materiales, a condición de que, si la sustancia alcohólica resulta de una mezcla de materiales que contengan cereales germinados y frutas, el peso de los cereales germinados sea mayor que el de las frutas; que el peso de los cereales germinados no sea inferior al 20 por ciento del peso de todos los materiales con excepción del agua, y que el contenido de alcohol de la sustancia alcohólica en la fase de salida de la destilación no sea inferior a 94°. Se excluyen del presente apartado las bebidas correspondientes al apartado a) supra.
- c) Bebidas producidas por adición de alcohol, aguardientes, shochu, aromatizantes, colorantes o agua al whisky de malta (definido en los apartados a) y b) supra; lo mismo se aplica a lo siguiente) y cuyo aroma, color y demás propiedades sean similares a los del whisky de malta.
- d) Bebidas producidas por destilación de una sustancia alcohólica fermentada a partir de frutas (con exclusión de las exprimidas; lo mismo se aplica a lo siguiente) o de frutas con adición de agua, o mediante la destilación de vino (según se define en el artículo 4 l), excluidos los hechos con frutas exprimidas).
- e) Bebidas alcohólicas producidas mediante la destilación de una sustancia alcohólica hecha con frutas y otros materiales, a condición de que el peso de las frutas no sea inferior al 15 por ciento del peso de todos los materiales con excepción del agua. Quedan excluidas las bebidas comprendidas en los apartados b) y d) supra.
- f) Bebidas alcohólicas producidas mediante la adición de alcohol, aguardientes, shochu, aromatizantes, colorantes o agua al brandy de malta (según se define en los apartados d) y e) supra; lo mismo se aplica a lo siguiente) y cuyo aroma, color y demás propiedades sean similares a los del brandy de malta.
- g) Bebidas alcohólicas producidas mediante la destilación de heces de vino o de una sustancia alcohólica fermentada a partir de frutas exprimidas o heces de vino, o a partir de éstas con adición

de edulcorante, carbonato de calcio, cualquier otro de los materiales enumerados en la Orden del Gobierno o agua, o bebidas producidas mediante la adición de alcohol, aguardientes, shochu, aromatizantes, colorantes o agua a las bebidas producidas en la forma precedente y cuyo aroma, color y demás propiedades sean similares a los del brandy de malta.

10. Por "aguardientes" se entenderán las bebidas alcohólicas no comprendidas en ninguno de los párrafos 3 a 9 y cuyo contenido de extracto sea inferior al 2 por ciento (excluidas las que contengan malta (pero no los productos obtenidos parcialmente de materiales producidos por la destilación de una sustancia alcohólica hecha parcialmente de malta; lo mismo se aplica a lo siguiente) como ingrediente y que a la vez sean espumosas).

11. Por licores ("liqueurs") se entenderán las bebidas hechas con bebidas alcohólicas y edulcorantes u otros materiales (incluidas las bebidas alcohólicas pero excluidos los materiales exceptuados por disposiciones de la Orden) que contengan un contenido de extracto igual o superior a 2° (con exclusión de las comprendidas en los párrafos 3 a 9, las que incluyan malta como ingrediente y sean a la vez espumosas y las bebidas alcohólicas en polvo que, una vez disueltas, tengan un contenido de alcohol de 1° o superior, según se menciona en el primer párrafo del artículo 2).

12. Por "bebidas alcohólicas diversas" se entenderán las bebidas alcohólicas no comprendidas en ninguna de las categorías siguientes: seishu, bebidas que contienen sake, shochu, mirin, cerveza, vinos, whisky, aguardientes y licores.

Anexo III

TIPOS DEL IMPUESTO ESPECIFICO SOBRE LAS PRINCIPALES BEBIDAS ALCOHOLICAS

| Impuesto específico                 |  |                  |                          |               |
|-------------------------------------|--|------------------|--------------------------|---------------|
| Categoría                           | Subcategoría y calidad   |                  | Contenido de alcohol (°) | Tipo (yen/kl) |
| Sake                                | calidad especial   |                  | 15,0                     | 570.600       |
|                                     | primera calidad  |                  | 15,0                     | 279.500       |
|                                     | segunda calidad  |                  | 15,0                     | 107.900       |
| Bebidas que contienen sake          |  |                  | 15,0                     | 81.600        |
| Shochu                              | grupo A  |                  | 25,0                     | 78.600        |
|                                     | grupo B  |                  | 25,0                     | 50.900        |
| Mirin                               | grupo A  |                  | 13,5                     | 74.100        |
|                                     | grupo B  |                  | 22,0                     | 63.500        |
| Cerveza                             |  |                  | -                        | 239.100       |
| Vinos                               | vino   |                  | -                        | 60.400        |
|                                     | vino dulce   |                  | 12,0                     | 117.300       |
| Whisky                              | whisky   | calidad especial | 43,0                     | 2.098.100     |
|                                     |  | primera calidad  | 40,0                     | 1.011.400     |
|                                     |  | segunda calidad  | 37,0                     | 296.200       |
| brandy                              | brandy   | calidad especial | 43,0                     | 2.098.100     |
|                                     |  | primera calidad  | 40,0                     | 1.011.400     |
|                                     |  | segunda calidad  | 37,0                     | 296.200       |
| Aguardientes aguardientes           |  |                  | 37,0                     | 361.800       |
| Licores                             | Con un contenido de alcohol igual o superior al 15% y un contenido de extracto igual o superior al 21% |                  | 15,0                     | 367.000       |
|                                     | Los demás  |                  | 12,0                     | 117.300       |
| bebidas<br>alcohólicas<br>espumosas | Proporción de malta en la materia prima 67%  |                  | -                        | 239.100       |
|                                     | " " 25% -66%   |                  | -                        | 164.500       |
|                                     | " " menos del 25%  |                  | -                        | 89.900        |
| Otras bebidas<br>alcohólica         | bebidas alcohólicas en polvo   |                  | -                        | 381.300       |
| bebidas<br>alcohólicas<br>diversas  | similares al mirin (grupo A)   |                  | 13,5                     | 74.100        |
|                                     | las demás  |                  | 12,0                     | 117.300       |

Fuente: Comunicación del Japón.

Anexo IV

(ANEXO VI9 TIPOS DE IMPUESTO AD VALOREM)

|              |  | Impuesto ad valorem                     |                             |
|--------------|--|---|-----------------------------|
| Categoría    | Subcategoría   | Valor umbral<br>no imponible<br>(yen/1) | Tipo del<br>impuesto<br>(%) |
| Sake         | calidad especial   | 710                                     | 150                         |
| Vinos        | vino   | 1.080                                   | 50                          |
|              | vino dulce   | 870                                     | 50                          |
| Whisky       | whisky   | calidad especial                        | 1.400                       |
|              |  | primera calidad                         | 1.110                       |
|              |  | segunda calidad                         | 570                         |
| Whisky       | brandy   | calidad especial                        | 1.400                       |
|              |  | primera calidad                         | 1.300                       |
|              |  | segunda calidad                         | 650                         |
| Aguardientes | aguardientes   | 540                                     | 100                         |
| Licores      | Contenido de alcohol igual o superior al 15% y contenido de extracto igual o superior al 21% | 1.230                                   | 100                         |
|              | Los demás  | 1.230                                   | 50                          |

- Nota: 1. En el caso en que el precio de venta de los fabricantes (precio c.i.f. más derecho de aduana para los productos importados) sea superior al valor umbral no imponible, se aplica el impuesto ad valorem a todo el precio en lugar del impuesto específico.
2. Para whisky de alta calidad y de calidad especial en cuyo caso el precio de venta de los fabricantes (precio c.i.f. más derecho de aduana para los productos importados) sea superior a 1.950 yen por litro de whisky y a 2.930 yen por litro de brandy, se aplica un impuesto ad valorem del 220 por ciento en lugar del 150 por ciento indicado supra. Sin embargo, el volumen sujeto al tipo impositivo del 220 por ciento es extremadamente pequeño.

Fuente: Comunicación del Japón

Anexo V

CUADRO DE LOS PRODUCTOS SIMILARES Y LOS PRODUCTOS  
COMPETIDORES/SUSTITUTIVOS  
Según la comunicación de la CEE

La Comunidad ha preparado la siguiente recapitulación, en forma de cuadro, de los productos hechos en el Japón que, a su juicio, son similares a los productos exportados al Japón o directamente competidores de éstos, o pueden sustituirlos directamente. Estima la Comunidad que, en vista de la complejidad de los hechos a que se refiere la diferencia, esta presentación sinóptica puede resultar de utilidad.

| <u>Productos exportados<br/>al Japón</u>   | <u>Productos similares<br/>hechos en el Japón</u>   | <u>Producto que compiten<br/>directamente con los<br/>exportados al Japón<br/>o que pueden<br/>sustituirlos<br/>directamente</u>               |
|--|---|--|
| Ginebra  | Ginebra japonesa  | )  |
| Vodka  | Vodka japonés/shochu A  | )<br>) Todas las bebidas<br>) alcohólicas  |
| Whisky escocés, whisky<br>irlandés y demás whisky                                | Whisky japonés (de<br>todas las calidades) y<br>"aguardientes<br>similares al whisky"   | ) destiladas: whisky -<br>) todas las calidades<br>) brandy de uva - todas<br>) las calidades<br>) brandy de frutas -<br>) todas las calidades |
| Brandy de uva (Cognac,<br>Armagnac y otros)                                      | Brandy de uva japonés<br>(de todas las<br>calidades)  | ) shochu - tipos A y B<br>) ginebra, vodka,<br>) tequila, etc.   |
| Brandy/aguardiente<br>de frutas, Calvados,<br>Kirsch                             | Brandy de frutas<br>japonés   | )<br>)   |
| Licores "clásicos"<br>(por ejemplo: Grand<br>Marnier, Cointreau,<br>Benedictine) | Licores "clásicos"<br>japoneses; licores de<br>origen japonés con<br>características<br>(dulzor, sabor<br>aromático, grado<br>alcohólico) similares a<br>las de los licores<br>"clásicos" | )<br>)<br>)<br>)<br>) Todos los licores:<br>) "clásicos" y de origen<br>) japonés<br>)<br>)  |
| Licores tipo crema   |   | )  |
| Vino no espumoso   | Vino no espumoso<br>japonés   | Vino y vino dulce  |
| Vino espumoso/champaña   | Vino espumoso japonés   | Todos los vinos espumosos  |