

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

WT/DS396/R
WT/DS403/R
15 de agosto de 2011

(11-3966)

Original: inglés

FILIPINAS - IMPUESTOS SOBRE LOS AGUARDIENTES

Informes del Grupo Especial

El presente documento contiene los dos informes del Grupo Especial en las diferencias WT/DS396 y WT/DS403. El documento contiene una portada común, una parte expositiva y un conjunto de constataciones comunes en relación con las alegaciones de los reclamantes. El presente documento también contiene conclusiones y recomendaciones que, a diferencia de la parte expositiva y las constataciones, son separadas para cada uno de los reclamantes. Concretamente, en las conclusiones y recomendaciones se han utilizado números o firmas de documento separados para cada uno de los reclamantes (WT/DS396 para la reclamación planteada por la Unión Europea y WT/DS403 para la reclamación planteada por los Estados Unidos).

ÍNDICE

	<u>Página</u>
I. INTRODUCCIÓN	1
A. SOLICITUD DE CELEBRACIÓN DE CONSULTAS.....	1
B. ESTABLECIMIENTO Y COMPOSICIÓN DEL GRUPO ESPECIAL	1
C. ACTUACIONES DEL GRUPO ESPECIAL	2
II. ASPECTOS DE HECHO	4
A. EL IMPUESTO ESPECIAL.....	4
B. PRODUCTOS EN LITIGIO.....	12
1. Productos en litigio	12
2. Características de los aguardientes	13
3. El mercado de los aguardientes en Filipinas	16
4. Clasificación arancelaria	24
5. Gin	28
6. Brandy.....	31
7. Ron	35
8. Vodka	37
9. Whisky	40
10. Tequila	43
III. CONSTATAIONES Y RECOMENDACIONES SOLICITADAS POR LAS PARTES.....	46
IV. ARGUMENTOS DE LAS PARTES	47
V. ARGUMENTOS DE LOS TERCEROS.....	47
VI. REEXAMEN INTERMEDIO.....	48
A. CAMBIOS EN LAS SECCIONES EXPOSITIVAS EFECTUADOS EN EL REEXAMEN INTERMEDIO	48
B. CAMBIOS EN LA SECCIÓN DE CONSTATAIONES EFECTUADOS EN EL REEXAMEN INTERMEDIO	49
C. CAMBIOS EN LA SECCIÓN DE CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES EFECTUADOS EN EL REEXAMEN INTERMEDIO	57
D. CORRECCIONES DE MENOR IMPORTANCIA Y ADICIÓN DE REFERENCIAS	57
VII. CONSTATAIONES.....	57
A. ALEGACIONES Y ORDEN DEL ANÁLISIS	57
1. Alegaciones de los reclamantes	57
2. Disposiciones aplicables.....	59

	<u>Página</u>
3. Orden del análisis.....	60
B. CARGA DE LA PRUEBA	61
C. ALEGACIONES REFERENTES A LA PRIMERA FRASE DEL PÁRRAFO 2 DEL ARTÍCULO III DEL GATT DE 1994	63
1. Alegaciones de los reclamantes	63
2. Respuesta de Filipinas	64
3. Análisis realizado por el Grupo Especial.....	65
i) <i>Propiedades, naturaleza y calidad de los productos</i>	66
ii) <i>Usos finales</i>	70
iii) <i>Gustos y hábitos del consumidor</i>	70
iv) <i>Clasificación arancelaria</i>	75
v) <i>Reglamentación interior</i>	77
vi) <i>Conclusiones sobre la "similitud"</i>	78
vii) <i>Impuesto superior</i>	80
viii) <i>Conclusiones sobre las alegaciones referentes a la primera frase del párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994</i>	81
D. ALEGACIONES AL AMPARO DE LA SEGUNDA FRASE DEL PÁRRAFO 2 DEL ARTÍCULO III DEL GATT DE 1994	82
1. Alegaciones de los reclamantes	82
2. Respuesta de Filipinas	82
3. Análisis realizado por el Grupo Especial.....	83
a) "Productos directamente competidores o que pueden sustituirse directamente" entre sí.....	83
i) <i>Introducción</i>	83
ii) <i>La relación de competencia entre los productos en litigio</i>	86
iii) <i>Canales de distribución de los productos</i>	92
iv) <i>Propiedades, naturaleza y calidad de los productos</i>	93
v) <i>Usos finales y comercialización</i>	94
vi) <i>Clasificación arancelaria</i>	95
vii) <i>Reglamentación interior</i>	96
viii) <i>Conclusiones sobre "directamente competidores o que pueden sustituirse directamente" entre sí</i>	96
b) "Que no esté sujeto a un impuesto similar"	97
i) <i>Introducción</i>	97
ii) <i>Argumentos de las partes</i>	97
iii) <i>Examen realizado por el Grupo Especial</i>	100

	<u>Página</u>
c) "De manera que se proteja la producción nacional"	104
i) <i>Introducción</i>	104
ii) <i>Argumentos de las partes</i>	105
iii) <i>Examen realizado por el Grupo Especial</i>	108
d) Conclusiones relativas a la alegación formulada al amparo de la segunda frase del párrafo 2 del artículo III of GATT 1994	111
E. TRATO ESPECIAL Y DIFERENCIADO	111
VIII. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	112
RECLAMACIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA (DS396): CONCLUSIONES DEL GRUPO ESPECIAL	113A
RECLAMACIÓN DE LOS ESTADOS UNIDOS (DS403): CONCLUSIONES DEL GRUPO ESPECIAL	113B

LISTA DE ANEXOS

ANEXO A

PRIMERAS COMUNICACIONES ESCRITAS DE LAS PARTES

Índice		Página
Anexo A-1	Resumen de la primera comunicación escrita de la Unión Europea	A-2
Anexo A-2	Resumen de la primera comunicación escrita de los Estados Unidos	A-11
Anexo A-3	Resumen de la primera comunicación escrita de Filipinas	A-20

ANEXO B

COMUNICACIONES DE LOS TERCEROS

Índice		Página
Anexo B-1	Resumen de la comunicación escrita del Australia	B-2
Anexo B-2	Comunicación escrita de México	B-6

ANEXO C

DECLARACIONES ORALES DE LAS PARTES EN LA PRIMERA REUNIÓN SUSTANTIVA

Índice		Página
Anexo C-1	Resumen de la declaración oral inicial de la Unión Europea en la primera reunión sustantiva	C-2
Anexo C-2	Declaración oral final de la Unión Europea en la primera reunión sustantiva	C-8
Anexo C-3	Resumen de la declaración oral inicial de los Estados Unidos en la primera reunión sustantiva	C-9
Anexo C-4	Declaración oral final de los Estados Unidos en la primera reunión sustantiva	C-18
Anexo C-5	Resumen de la declaración oral inicial de Filipinas en la primera reunión sustantiva	C-19
Anexo C-6	Declaración oral final de Filipinas en la primera reunión sustantiva	C-24

ANEXO D

DECLARACIONES ORALES DE LOS TERCEROS

Índice		Página
Anexo D-1	Declaración oral de Australia en la primera reunión sustantiva	D-2
Anexo D-2	Declaración oral de la India en la primera reunión sustantiva	D-5
Anexo D-3	Declaración oral del Taipei Chino en la primera reunión sustantiva	D-7

ANEXO E**SEGUNDAS COMUNICACIONES ESCRITAS DE LAS PARTES**

Índice		Página
Anexo E-1	Resumen de la segunda comunicación escrita de la Unión Europea	E-2
Anexo E-2	Resumen de la segunda comunicación escrita de los Estados Unidos	E-10
Anexo E-3	Resumen de la segunda comunicación escrita de Filipinas	E-20

ANEXO F**DECLARACIONES ORALES DE LAS PARTES
EN LA SEGUNDA REUNIÓN SUSTANTIVA**

Índice		Página
Anexo F-1	Resumen de la declaración oral inicial de Filipinas en la segunda reunión sustantiva	F-2
Anexo F-2	Declaración oral final de Filipinas en la segunda reunión sustantiva	F-7
Anexo F-3	Resumen de la declaración oral inicial de la Unión Europea en la segunda reunión sustantiva	F-9
Anexo F-4	Resumen de la declaración oral final de la Unión Europea en la segunda reunión sustantiva	F-15
Anexo F-5	Resumen de la declaración oral inicial de los Estados Unidos en la segunda reunión sustantiva	F-16

ANEXO G**DIVERSOS DOCUMENTOS PERTINENTES**

Índice		Página
Anexo G-1	Solicitud de establecimiento de un grupo especial presentada por la Unión Europea	G-2
Anexo G-2	Solicitud de establecimiento de un grupo especial presentada por los Estados Unidos	G-6
Anexo G-3	Procedimiento de trabajo del Grupo Especial (28 de julio de 2010)	G-8
Anexo G-4	Procedimiento de trabajo adicional relativo a la información comercial confidencial (31 de agosto de 2010)	G-12

CUADRO DE ASUNTOS DE LA OMC CITADOS EN LOS PRESENTES INFORMES

Título abreviado	Título completo y referencia
<i>Argentina - Pielés y cueros</i>	Informe del Grupo Especial, <i>Argentina - Medidas que afectan a la exportación de pieles de bovino y a la importación de cueros acabados</i> , WT/DS155/R y Corr.1, adoptado el 16 de febrero de 2001
<i>Canadá - Publicaciones</i>	Informe del Órgano de Apelación, <i>Canadá - Determinadas medidas que afectan a las publicaciones</i> , WT/DS31/AB/R, adoptado el 30 de julio de 1997
<i>Canadá - Publicaciones</i>	Informe del Grupo Especial, <i>Canadá - Determinadas medidas que afectan a las publicaciones</i> , WT/DS31/R, adoptado el 30 de julio de 1997, modificado por el informe del Órgano de Apelación WT/DS31/AB/R
<i>CE - Amianto</i>	Informe del Órgano de Apelación, <i>Comunidades Europeas - Medidas que afectan al amianto y a los productos que contienen amianto</i> , WT/DS135/AB/R, adoptado el 5 de abril de 2001
<i>CE - Amianto</i>	Informe del Grupo Especial, <i>Comunidades Europeas - Medidas que afectan al amianto y a los productos que contienen amianto</i> , WT/DS135/R y Add.1, adoptado el 5 de abril de 2001, modificado por el informe del Órgano de Apelación WT/DS135/AB/R
<i>CE - Hormonas</i>	Informe del Órgano de Apelación, <i>Comunidades Europeas - Medidas que afectan a la carne y los productos cárnicos (hormonas)</i> , WT/DS26/AB/R, WT/DS48/AB/R, adoptado el 13 de febrero de 1998
<i>CE - Productos de tecnología de la información</i>	Informe del Grupo Especial, <i>Comunidades Europeas y sus Estados miembros - Trato arancelario otorgado a determinados productos de tecnología de la información</i> , WT/DS375/R, WT/DS376/R, WT/DS377/R, adoptado el 21 de septiembre de 2010
<i>CE - Trozos de pollo</i>	Informe del Órgano de Apelación, <i>Comunidades Europeas - Clasificación aduanera de los trozos de pollo deshuesados congelados</i> , WT/DS269/AB/R, WT/DS286/AB/R, adoptado el 27 de septiembre de 2005, y Corr.1
<i>CE - Trozos de pollo (Brasil)</i>	Informe del Grupo Especial, <i>Comunidades Europeas - Clasificación aduanera de los trozos de pollo deshuesados congelados, Reclamación del Brasil</i> , WT/DS269/R, adoptado el 27 de septiembre de 2005, modificado por el informe del Órgano de Apelación WT/DS269/AB/R, WT/DS286/AB/R
<i>CE - Trozos de pollo (Tailandia)</i>	Informe del Grupo Especial, <i>Comunidades Europeas - Clasificación aduanera de los trozos de pollo deshuesados congelados, Reclamación de Tailandia</i> , WT/DS286/R, adoptado el 27 de septiembre de 2005, modificado por el informe del Órgano de Apelación WT/DS269/AB/R, WT/DS286/AB/R
<i>Corea - Bebidas alcohólicas</i>	Informe del Órgano de Apelación, <i>Corea - Impuestos a las bebidas alcohólicas</i> , WT/DS75/AB/R, WT/DS84/AB/R, adoptado el 17 de febrero de 1999
<i>Corea - Bebidas alcohólicas</i>	Informe del Grupo Especial, <i>Corea - Impuestos a las bebidas alcohólicas</i> , WT/DS75/R, WT/DS84/R, adoptado el 17 de febrero de 1999, modificado por el informe del Órgano de Apelación WT/DS75/AB/R, WT/DS84/AB/R
<i>Corea - Diversas medidas que afectan a la carne vacuna</i>	Informe del Órgano de Apelación, <i>Corea - Medidas que afectan a las importaciones de carne vacuna fresca, refrigerada y congelada</i> , WT/DS161/AB/R, WT/DS169/AB/R, adoptado el 10 de enero de 2001
<i>Corea - Diversas medidas que afectan a la carne vacuna</i>	Informe del Grupo Especial, <i>Corea - Medidas que afectan a las importaciones de carne vacuna fresca, refrigerada y congelada</i> , WT/DS161/R, WT/DS169/R, adoptado el 10 de enero de 2001, modificado por el informe del Órgano de Apelación WT/DS161/AB/R, WT/DS169/AB/R

Título abreviado	Título completo y referencia
<i>Chile - Bebidas alcohólicas</i>	Informe del Órgano de Apelación, <i>Chile - Impuestos a las bebidas alcohólicas</i> , WT/DS87/AB/R, WT/DS110/AB/R, adoptado el 12 de enero de 2000
<i>Chile - Bebidas alcohólicas</i>	Informe del Grupo Especial, <i>Chile - Impuestos a las bebidas alcohólicas</i> , WT/DS87/R, WT/DS110/R, adoptado el 12 de enero de 2000, modificado por el informe del Órgano de Apelación WT/DS87/AB/R, WT/DS110/AB/R
<i>China - Partes de automóviles</i>	Informes del Órgano de Apelación, <i>China - Medidas que afectan a las importaciones de partes de automóviles</i> , WT/DS339/AB/R, WT/DS340/AB/R, WT/DS342/AB/R, adoptados el 12 de enero de 2009
<i>China - Partes de automóviles</i>	Informes del Grupo Especial, <i>China - Medidas que afectan a las importaciones de partes de automóviles</i> , WT/DS339/R, WT/DS340/R, WT/DS342/R, y Add.1 y Add.2, adoptados el 12 de enero de 2009, confirmado (WT/DS339/R) y modificados (WT/DS340/R, WT/DS342/R) por los informes del Órgano de Apelación WT/DS339/AB/R, WT/DS340/AB/R, WT/DS342/AB/R
<i>Estados Unidos - Camarones</i>	Informe del Órgano de Apelación, <i>Estados Unidos - Prohibición de las importaciones de determinados camarones y productos del camarón</i> , WT/DS58/AB/R, adoptado el 6 de noviembre de 1998
<i>Estados Unidos - Camarones</i>	Informe del Grupo Especial, <i>Estados Unidos - Prohibición de las importaciones de determinados camarones y productos del camarón</i> , WT/DS58/R y Corr.1, adoptado el 6 de noviembre de 1998, modificado por el informe del Órgano de Apelación WT/DS58/AB/R
<i>Estados Unidos - Camisas y blusas de lana</i>	Informe del Órgano de Apelación, <i>Estados Unidos - Medida que afecta a las importaciones de camisas y blusas de tejidos de lana procedentes de la India</i> , WT/DS33/AB/R, adoptado el 23 de mayo de 1997, y Corr.1
<i>Estados Unidos - Camisas y blusas de lana</i>	Informe del Grupo Especial, <i>Estados Unidos - Medida que afecta a las importaciones de camisas y blusas de tejidos de lana procedentes de la India</i> , WT/DS33/R, adoptado el 23 de mayo de 1997, confirmado por el informe del Órgano de Apelación WT/DS33/AB/R
<i>Estados Unidos - Hilados de algodón</i>	Informe del Órgano de Apelación, <i>Estados Unidos - Medida de salvaguardia de transición aplicada a los hilados peinados de algodón procedentes del Pakistán</i> , WT/DS192/AB/R, adoptado el 5 de noviembre de 2001
<i>Estados Unidos - Hilados de algodón</i>	Informe del Grupo Especial, <i>Estados Unidos - Medida de salvaguardia de transición aplicada a los hilados peinados de algodón procedentes del Pakistán</i> , WT/DS192/R, adoptado el 5 de noviembre de 2001, modificado por el informe del Órgano de Apelación WT/DS192/AB/R
<i>Indonesia - Automóviles</i>	Informe del Grupo Especial, <i>Indonesia - Determinadas medidas que afectan a la industria del automóvil</i> , WT/DS54/R, WT/DS55/R, WT/DS59/R, WT/DS64/R, adoptado el 23 de julio de 1998, y Corr.3 y 4
<i>Japón - Bebidas alcohólicas II</i>	Informe del Órgano de Apelación, <i>Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas</i> , WT/DS8/AB/R, WT/DS10/AB/R, WT/DS11/AB/R, adoptado el 1º de noviembre de 1996
<i>Japón - Bebidas alcohólicas II</i>	Informe del Grupo Especial, <i>Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas</i> , WT/DS8/R, WT/DS10/R, WT/DS11/R, adoptado el 1º de noviembre de 1996, modificado por el informe del Órgano de Apelación WT/DS8/AB/R, WT/DS10/AB/R, WT/DS11/AB/R
<i>México - Impuestos sobre los refrescos</i>	Informe del Órgano de Apelación, <i>México - Medidas fiscales sobre los refrescos y otras bebidas</i> , WT/DS308/AB/R, adoptado el 24 de marzo de 2006

Título abreviado	Título completo y referencia
<i>México - Impuestos sobre los refrescos</i>	Informe del Grupo Especial, <i>México - Medidas fiscales sobre los refrescos y otras bebidas</i> , WT/DS308/R, adoptado el 24 de marzo de 2006, modificado por el informe del Órgano de Apelación WT/DS308/AB/R
<i>Tailandia - Cigarrillos (Filipinas)</i>	Informe del Órgano de Apelación, <i>Tailandia - Medidas aduaneras y fiscales sobre los cigarrillos procedentes de Filipinas</i> , WT/DS371/AB/R, adoptado el 15 de julio de 2011
<i>Tailandia - Cigarrillos (Filipinas)</i>	Informe del Grupo Especial, <i>Tailandia - Medidas aduaneras y fiscales sobre los cigarrillos procedentes de Filipinas</i> , WT/DS371/R, adoptado el 15 de julio de 2011 modificado por el informe del Órgano de Apelación WT/DS371/AB/R

LISTA DE ABREVIATURAS UTILIZADAS EN ESTOS INFORMES

ESD	Entendimiento sobre Solución de Diferencias
GATT	Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio
GATT de 1994	Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994
ml	mililitros
NESA	Notas Explicativas del SA
NIRC	Código Nacional de Rentas Internas de 1997 de Filipinas
OMC	Organización Mundial del Comercio
OSD	Órgano de Solución de Diferencias
SA	Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías

I. INTRODUCCIÓN

A. SOLICITUD DE CELEBRACIÓN DE CONSULTAS

1.1 El 29 de julio de 2009, la Unión Europea (entonces las Comunidades Europeas¹), y el 14 de enero de 2010 los Estados Unidos, solicitaron separadamente la celebración de consultas con Filipinas de conformidad con el artículo XXII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (el "GATT de 1994") y el artículo 4 del Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias (el "ESD") con respecto a la tributación impuesta por Filipinas a los aguardientes importados.² Los Estados Unidos y la Unión Europea solicitaron ser asociados a las consultas cuya celebración había solicitado el otro Miembro. Filipinas aceptó las solicitudes de asociación a las consultas presentadas por los Estados Unidos y la Unión Europea.³

1.2 Se celebraron consultas entre cada una de las partes reclamantes y Filipinas. La Unión Europea y Filipinas celebraron sus consultas el 8 de octubre de 2009 en Manila. Los Estados Unidos y Filipinas celebraron sus consultas el 23 de febrero de 2010 en Ginebra. Los Estados Unidos y la Unión Europea asistieron a las consultas solicitadas por el otro Miembro. Esas consultas no dieron lugar a una solución mutuamente satisfactoria de la diferencia.⁴

B. ESTABLECIMIENTO Y COMPOSICIÓN DEL GRUPO ESPECIAL

1.3 El 10 de diciembre de 2009, la Unión Europea solicitó al Órgano de Solución de Diferencias (el "OSD") el establecimiento de un grupo especial con arreglo a los artículos 4 y 6 del ESD, con el mandato uniforme previsto en el párrafo 1 del artículo 7 del ESD, y los Estados Unidos lo hicieron

¹ La solicitud de celebración de consultas de la Unión Europea fue presentada antes de la entrada en vigor del *Tratado de Lisboa por el que se modifican el Tratado de la Unión Europea y el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea* (hecho en Lisboa el 13 de diciembre de 2007). El 30 de noviembre de 2009, la Organización Mundial del Comercio recibió una nota verbal del Consejo de la Unión Europea y de la Comisión de las Comunidades Europeas (WT/L/779) en la que se indica que, en virtud del *Tratado de Lisboa*, a partir del 1º de diciembre de 2009 la "Unión Europea" sustituye y sucede a la "Comunidad Europea". El 13 de julio de 2010, la Organización Mundial del Comercio recibió una nota verbal del Consejo de la Unión Europea (WT/Let/679) en la que confirma que, a partir del 1º de diciembre de 2009, la Unión Europea reemplazó a la Comunidad Europea y asumió todos los derechos y obligaciones de la Comunidad Europea respecto de todos los Acuerdos de que es depositario el Director General de la Organización Mundial del Comercio y de los que la Comunidad Europea es signataria o parte contratante. Entendemos que la referencia que figura en las notas verbales a la "Comunidad Europea" constituye una referencia a las "Comunidades Europeas". En consecuencia, nos referiremos en estos informes a la Unión Europea.

² *Filipinas - Aguardientes*, solicitud de celebración de consultas presentada por las Comunidades Europeas (WT/DS396/1), 30 de julio de 2009; y solicitud de celebración de consultas presentada por los Estados Unidos (WT/DS403/1), 18 de enero de 2010. Además del artículo 4 del ESD, la Unión Europea citó también como fundamento de su solicitud de celebración de consultas el artículo 1 de ese Entendimiento.

³ Véase *Filipinas - Aguardientes*, solicitud de asociación a las consultas: comunicación de los Estados Unidos (WT/DS396/2), 12 de agosto de 2009; aceptación por Filipinas de la solicitud de asociación a las consultas (WT/DS396/3), 27 de agosto de 2009; solicitud de asociación a las consultas: comunicación de la Unión Europea (WT/DS403/2), 29 de enero de 2010; y aceptación por Filipinas de la solicitud de asociación a las consultas (WT/DS403/3), 3 de febrero de 2010.

⁴ *Filipinas - Aguardientes*, solicitud de establecimiento de un grupo especial presentada por la Unión Europea (WT/DS396/4), 11 de diciembre de 2009, adjunta a los informes como anexo G-1; y solicitud de establecimiento de un grupo especial presentada por los Estados Unidos (WT/DS403/4), 29 de marzo de 2010, adjunta a los informes como anexo G-2. Véase también la primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 4, 5 y 7; la primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 4; y las observaciones de los Estados Unidos sobre las secciones expositivas de los informes del Grupo Especial (6 de abril de 2011).

el 26 de marzo de 2010.⁵ En las reuniones que celebró el 19 de enero y el 20 de abril de 2010, el OSD estableció un Grupo Especial único para ambas reclamaciones de conformidad con los artículos 6 y 9 del ESD.⁶

1.4 El mandato del Grupo Especial es el siguiente:

"Examinar, a la luz de las disposiciones pertinentes de los acuerdos abarcados invocados por las partes en la diferencia, el asunto sometido al OSD por la Unión Europea y los Estados Unidos en los documentos WT/DS396/4 y WT/DS403/4 y formular conclusiones que ayuden al OSD a hacer las recomendaciones o dictar las resoluciones previstas en dichos acuerdos."⁷

1.5 El 25 de junio de 2010, de conformidad con lo dispuesto en el párrafo 7 del artículo 8 del ESD, la Unión Europea y los Estados Unidos solicitaron al Director General que estableciese la composición del Grupo Especial. El 5 de julio, el Director General procedió a establecer la composición del Grupo Especial de la siguiente forma:

Presidente: Sr. Eirik Glenne

Miembros: Sr. Minn Naing Oo
Sra. Claudia Orozco

1.6 Australia, China, Colombia, los Estados Unidos, la India, México, el Taipei Chino, Tailandia y la Unión Europea se reservaron el derecho de participar como terceros en las actuaciones del Grupo Especial.⁸

C. ACTUACIONES DEL GRUPO ESPECIAL

1.7 El Grupo Especial celebró su reunión de organización el 14 de julio de 2010 con las partes a fin de recabar sus opiniones sobre el calendario y el procedimiento de trabajo propuestos. En esa reunión, Filipinas propuso agregar un texto al proyecto de procedimiento de trabajo acerca de la protección de la información comercial confidencial ("ICC"). Los reclamantes formularon diversas observaciones acerca de esa propuesta.

1.8 El 28 de julio de 2010, tomando en consideración las observaciones formuladas por las partes durante la reunión de organización y después de ella, el Grupo Especial adoptó su calendario y su Procedimiento de trabajo. El 31 de agosto, el Grupo Especial adoptó también su Procedimiento de trabajo adicional relativo a la ICC.⁹

⁵ *Filipinas - Aguardientes*, solicitud de establecimiento de un grupo especial presentada por la Unión Europea (WT/DS396/4), 11 de diciembre de 2009; y solicitud de establecimiento de un grupo especial presentada por los Estados Unidos (WT/DS403/4), 29 de marzo de 2010.

⁶ Véanse las actas de las reuniones del OSD celebradas el 19 de enero y el 20 de abril de 2010 (documentos WT/DSB/M/278 y WT/DSB/M/282, respectivamente).

⁷ *Filipinas - Aguardientes*, constitución del Grupo Especial establecido a petición de la Unión Europea y los Estados Unidos: Nota de la Secretaría (WT/DS396/5 y WT/DS403/5).

⁸ La Unión Europea y los Estados Unidos se reservaron su derecho a participar como terceros respecto de la reclamación de la otra parte; Colombia es tercero con respecto a la diferencia planteada por los Estados Unidos (WT/DS403). Véase *Filipinas - Aguardientes*, Constitución del Grupo Especial establecido a petición de la Unión Europea y los Estados Unidos: Nota de la Secretaría (WT/DS396/5 y WT/DS403/5).

⁹ El Procedimiento de trabajo del Grupo Especial y su Procedimiento de trabajo adicional relativo a la información comercial confidencial se adjuntan como anexos G-3 y G-4, respectivamente, de los informes.

1.9 El Grupo Especial recibió comunicaciones escritas de los reclamantes y de Filipinas los días 2 de septiembre y 14 de octubre de 2010, respectivamente. De conformidad con el Procedimiento de trabajo del Grupo Especial, cada una de las partes presentó un resumen de su comunicación escrita. Australia y México presentaron comunicaciones escritas en calidad de terceros el 25 de octubre. Australia presentó un resumen de su comunicación escrita en calidad de tercero.

1.10 El Grupo Especial celebró su primera reunión sustantiva con las partes los días 17 y 18 de noviembre de 2010. Se reunió con los terceros el 18 de noviembre; en esa reunión, Australia, la India y el Taipei Chino formularon declaraciones orales. El 23 de noviembre, el Grupo Especial envió preguntas por escrito a las partes y a los terceros. El 8 de diciembre, el Grupo Especial recibió respuestas a las preguntas de la Unión Europea, los Estados Unidos, Filipinas, Australia, la India y México.

1.11 Las partes presentaron sus escritos de réplica el 22 de diciembre de 2010. De conformidad con el Procedimiento de trabajo del Grupo Especial, cada parte presentó un resumen de su escrito de réplica.

1.12 El Grupo Especial celebró su segunda reunión sustantiva con las partes el 9 de febrero de 2011.¹⁰ El 15 de febrero, el Grupo Especial envió preguntas por escrito a las partes. El mismo día Filipinas envió una pregunta por escrito a la Unión Europea. El 24 de febrero, el Grupo Especial recibió respuestas a las preguntas de la Unión Europea, los Estados Unidos y Filipinas. El 3 de marzo, la Unión Europea y los Estados Unidos presentaron observaciones sobre las respuestas de Filipinas, y Filipinas presentó observaciones sobre las respuestas de la Unión Europea y los Estados Unidos.¹¹

1.13 El 23 de marzo de 2011, el Grupo Especial emitió el proyecto de secciones (sobre los hechos y los argumentos) de la parte expositiva de sus informes. Con igual fecha se enviaron a Australia, la India, México y el Taipei Chino extractos de las secciones de la parte expositiva con un resumen de sus respectivos argumentos. El 6 de abril, el Grupo Especial recibió observaciones de la Unión Europea, los Estados Unidos y Filipinas sobre el proyecto de secciones de la parte expositiva de sus informes. También recibió observaciones de Australia sobre el resumen de sus propios argumentos.

1.14 El Grupo Especial dio traslado a las partes de sus informes provisionales el 4 de mayo de 2011. El 25 de mayo la Unión Europea, los Estados Unidos y Filipinas pidieron al Grupo Especial que reexaminara aspectos concretos de los informes provisionales. El 8 de junio las partes presentaron observaciones escritas sobre las observaciones y peticiones de reexamen intermedio de

¹⁰ En la segunda reunión sustantiva, la Unión Europea y los Estados Unidos solicitaron que el Grupo Especial emitiera informes separados respecto de cada una de las diferencias en un único documento. Propusieron también que ese documento contuviera las conclusiones y recomendaciones relativas a cada una de las diferencias en páginas separadas, llevando cada página únicamente la signatura del informe relativo a la diferencia correspondiente. Filipinas no se opuso a esa solicitud. En consecuencia, las constataciones del Grupo Especial se formulan en un único documento que contiene dos informes separados. Las conclusiones y recomendaciones del Grupo Especial en cada una de las diferencias figuran en páginas separadas, llevando cada página únicamente la signatura del informe correspondiente a esa diferencia.

¹¹ En sus observaciones sobre las respuestas de Filipinas a las preguntas del Grupo Especial, la Unión Europea presentó su Prueba documental 118 y afirmó la existencia de una "causa justificada" para presentar ese documento a esas alturas, de conformidad con el párrafo 12 del Procedimiento de trabajo del Grupo Especial. El 4 de marzo de 2011, el Grupo Especial invitó a Filipinas y a los Estados Unidos a formular observaciones sobre la presentación por la Unión Europea de su Prueba documental 118. En respuesta a la invitación del Grupo Especial, el 9 de marzo Filipinas y los Estados Unidos presentaron observaciones sobre la Prueba documental 118 presentada por la Unión Europea. En sus respectivas observaciones, Filipinas y los Estados Unidos no se opusieron a la presentación del documento que figuraba en esa Prueba documental.

las demás partes. Ninguna de las partes pidió una reunión de reexamen intermedio con el Grupo Especial.

1.15 El Grupo Especial dio traslado de sus informes definitivos a las partes el 27 de junio de 2011.

II. ASPECTOS DE HECHO¹²

A. EL IMPUESTO ESPECIAL

2.1 La medida en litigio en el presente asunto es definida por la Unión Europea como "el régimen de impuestos especiales vigente en Filipinas respecto de los aguardientes" o simplemente como el "régimen de impuestos especiales".¹³ Análogamente, los Estados Unidos se refieren a la medida en litigio como "el sistema impositivo de Filipinas para los aguardientes".¹⁴ Para simplificar las referencias habremos de referirnos a la medida en litigio como el "impuesto especial". Según lo describen los reclamantes en sus respectivas solicitudes de establecimiento de un grupo especial, el "impuesto especial" está regulado por los instrumentos siguientes:

- a) El artículo 141 del *Código Nacional de Rentas Internas de 1997*, Ley de la República N° 8424¹⁵, modificado posteriormente, en particular por la Ley de la República N° 9334¹⁶;
- b) Ley de la República N° 8240, *Ley por la que se modifican los artículos 138, 139, 140 y 142 del Código Nacional de Rentas Internas, modificado, y para otros fines*¹⁷;
- c) *Reglamento de Rentas N° 02-97, por el que se rige la imposición especial sobre aguardientes, vinos y licores fermentados*, por el que se aplican las disposiciones pertinentes de la Ley de la República N° 8240¹⁸;
- d) *Reglamento de Rentas N° 17-99, por el que se aplican los artículos 141, 142, 143 y 145 A) y C) 1), 2), 3) y 4) del Código Nacional de Rentas Internas de 1997 en relación con el aumento del impuesto especial sobre aguardientes, vinos, licores fermentados y cigarros y cigarrillos empaquetados a máquina en un doce por ciento (12 %) el 1° de enero de 2000*¹⁹;

¹² En esta sección se describen las pruebas sometidas al Grupo Especial. Se incluyen los hechos indiscutidos, así como los argumentos fácticos formulados por una o más de las partes que son discutidos, junto con la evaluación que el Grupo Especial hace de esos argumentos. El Grupo Especial ha utilizado estos hechos y sus constataciones fácticas para extraer conclusiones jurídicas sobre las alegaciones que le han sido presentadas. Esas conclusiones jurídicas se exponen en la sección VII de estos informes.

¹³ *Filipinas - Aguardientes*, solicitud de establecimiento de un grupo especial presentada por la Unión Europea (WT/DS396/4), 11 de diciembre de 2009, página 1. Véase también la primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafo 11.

¹⁴ Véase, por ejemplo, la primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 8.

¹⁵ Unión Europea - Prueba documental 1 y Estados Unidos - Prueba documental 1.

¹⁶ Unión Europea - Prueba documental 2, Estados Unidos - Prueba documental 2 y Filipinas - Prueba documental 4.

¹⁷ Unión Europea - Prueba documental 3, Estados Unidos - Prueba documental 3 y Filipinas - Prueba documental 31.

¹⁸ Unión Europea - Prueba documental 4 y Estados Unidos - Prueba documental 4.

¹⁹ Unión Europea - Prueba documental 5 y Estados Unidos - Prueba documental 5.

- e) *Reglamento de Rentas N° 9-2003, por el que se modifican ciertas disposiciones del Reglamento de Rentas N° 1-97 y el Reglamento de Rentas N° 2-97 en relación con la imposición especial sobre productos alcohólicos, cigarros y cigarrillos con el fin de prescribir las normas y procedimientos que se habrán de observar en el establecimiento del precio neto corriente al por menor de las nuevas marcas y variantes de las nuevas marcas de productos alcohólicos y del tabaco*²⁰;
- f) *Reglamento de Rentas N° 23-2003, por el que se aplica la clasificación fiscal revisada de las nuevas marcas de productos alcohólicos y variantes de éstas sobre la base de los precios netos corrientes al por menor de las mismas determinados en la encuesta realizada de conformidad con el Reglamento de Rentas N° 9-2003*²¹;
- g) *Reglamento de Rentas N° 12-2004, por el que se establecen los tipos impositivos revisados sobre los productos alcohólicos y del tabaco introducidos el 31 de diciembre de 1996 o antes de esa fecha, y sobre los productos alcohólicos y del tabaco abarcados por los Reglamentos de Rentas N° 22-2003 y 23-2003, en aplicación de la Ley de la República N° 9334*²²; y
- h) *Reglamento de Rentas N° 3-2006, por el que se establecen las directrices de aplicación relativas a los tipos impositivos revisados sobre los productos alcohólicos y del tabaco de conformidad con lo dispuesto en la Ley de la República N° 9334, y por el que se aclaran ciertas disposiciones de los Reglamentos de Rentas existentes al respecto.*²³

2.2 En virtud del impuesto especial, se perciben impuestos sobre los aguardientes conforme a los criterios que se establecen en el *artículo 141* del Código Nacional de Rentas Internas de Filipinas, de 1997 (el "NIRC"), modificado.²⁴ En lo esencial, con el impuesto especial se crea un sistema que combina impuestos específicos y *ad valorem*.²⁵

2.3 Los aguardientes elaborados con savia de *nipa*, coco, yuca, *camote* o palma de *buri* o con jugo, jarabe o azúcar de caña (las materias primas designadas) están abarcados por el *artículo 141 a)* del NIRC y sujetos a un tipo impositivo uniforme.²⁶ El *artículo 141 a)* también exige que las

²⁰ Unión Europea - Prueba documental 6 y Estados Unidos - Prueba documental 6.

²¹ Unión Europea - Prueba documental 7 y Estados Unidos - Prueba documental 7.

²² Unión Europea - Prueba documental 8 y Estados Unidos - Prueba documental 8.

²³ Unión Europea - Prueba documental 9 y Estados Unidos - Prueba documental 9.

²⁴ El *artículo 141* del NIRC fue promulgado en virtud de la Ley de la República N° 8424 de 1997, con las modificaciones introducidas por la Ley de la República N° 9334 de 2004, que da a esa disposición su texto actual. Véanse Unión Europea - Prueba documental 1, Estados Unidos - Prueba documental 1 y Unión Europea - Prueba documental 3, Estados Unidos - Prueba documental 3 y Filipinas - Prueba documental 4, respectivamente.

²⁵ Hasta 1996, con excepción de un breve período comprendido entre 1985 y 1987 (en que se aplicó un impuesto *ad valorem* a las "bebidas alcohólicas mixtas"), Filipinas siempre tuvo un sistema de impuestos puramente específicos para los aguardientes. En 1996, cuando la Ley de la República N° 8240 estableció por primera vez el sistema de tres tipos impositivos basado en el precio neto de venta al por menor de los aguardientes elaborados a partir de "otras materias primas", se creó el sistema actual que combina un impuesto específico y un impuesto *ad valorem*. Primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 18 y 19; y primera comunicación escrita de Filipinas, párrafos 30-33. Pero véanse las observaciones de Filipinas sobre el proyecto de secciones de la parte expositiva de los informes del Grupo Especial (6 de abril de 2011).

²⁶ Primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafo 15; primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 11; y primera comunicación escrita de Filipinas, párrafo 22. Filipinas, en sus comunicaciones, ha calificado por lo general estas bebidas como "bebidas elaboradas a base de azúcar". Se ha referido a los aguardientes elaborados a partir de otras materias primas llamándolos "bebidas no elaboradas a

"materias primas designadas" se "produzcan a escala comercial en el país en que sean transformadas en aguardientes".²⁷ Los tipos del impuesto especial que establece el *artículo 141* han sido incrementados periódicamente desde que se dictó esa disposición en 1997.²⁸ A partir del 1º de enero de 2011, los aguardientes abarcados por el *artículo 141 a)* están sujetos a un tipo impositivo uniforme de 14,68 pesos filipinos por litro de prueba (*proof litre*).

2.4 Los aguardientes elaborados a partir de materias distintas de las antes indicadas (otras materias primas) están abarcados por el *artículo 141 b)* del NIRC, que prevé tres tipos impositivos que se aplican según el "precio neto de venta al por menor"²⁹ de una botella de aguardiente de 750 mililitros (ml).³⁰ A partir del 1º de enero de 2011³¹, los aguardientes abarcados por el *artículo 141 b)* están sujetos a un impuesto de la siguiente cuantía:

base de azúcar". Observamos, sin embargo, que todos los aguardientes, con independencia de las materias primas en que estén basados, se elaboran mediante la fermentación de azúcares. Véase el párrafo 2.23, *infra*. Véanse también la respuesta de la Unión Europea a la pregunta 11 del Grupo Especial, párrafos 1 y 2; la declaración inicial de los Estados Unidos en la segunda reunión sustantiva, párrafos 7 y 8; la respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 11 del Grupo Especial, párrafos 1 y 2; la primera comunicación escrita de Filipinas, nota 8 del párrafo 10; y la respuesta de Filipinas a la pregunta 11 del Grupo Especial. En consecuencia, nos referiremos a los aguardientes elaborados a partir de las "materias primas designadas" y a los aguardientes elaborados a partir de "otras materias primas". Las partes también han hecho referencia a la melaza de caña de azúcar, que es un jugo o jarabe de caña y, en consecuencia, constituiría una materia prima designada.

²⁷ Primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafo 12; primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 11; segunda comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 47; y respuesta de Filipinas a las preguntas 60 y 68 del Grupo Especial. A diferencia del requisito relativo a las "materias primas", que ha existido en la legislación de Filipinas desde 1914 (cuando se dictó la Ley Nº 2339: Filipinas - Prueba documental 9), el requisito de la "producción a escala comercial" se introdujo por primera vez en 1983 (con la promulgación de la Orden Ejecutiva Nº 923: Filipinas - Prueba documental 3). Primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafo 17; y primera comunicación escrita de Filipinas, nota 13 del párrafo 19 y párrafos 26-29.

²⁸ La Ley de la República Nº 8424 de 1997 determinó que los tipos del impuesto que establece el *artículo 141* aumentaría un 12 por ciento a partir de enero de 2000. Posteriormente, la Ley de la República Nº 9334 de 2004 incrementó los tipos del impuesto entre un 30 por ciento (para las bebidas elaboradas a partir de "materias primas designadas") y un 50 por ciento (para las elaboradas a partir de "otras materias primas") en relación con el año anterior. La Ley de la República Nº 9334 también determinó que los tipos del impuesto habrían de incrementarse un 8 por ciento "cada dos años a partir del 1º de enero de 2007, hasta el 1º de enero de 2011". Véase también el Reglamento de Rentas Nº 3-2006, páginas 7 y 8 (Unión Europea - Prueba documental 9 y Estados Unidos - Prueba documental 9), que contiene un cuadro en el que se indican todos los aumentos del tipo impositivo del *artículo 141* para los años 2005, 2007 y 2009, así como los tipos en vigor en 2011. Primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 13, 14 y 19; y primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 12.

²⁹ El precio neto de venta al por menor lo establece la Oficina de Impuestos Internos de Filipinas mediante un estudio de precios realizado por ella misma o por la Oficina Nacional de Estadística. Para las marcas comercializadas dentro de la zona metropolitana de Manila, el precio neto de venta al por menor es el precio por el que se venden los aguardientes al detalle en un mínimo de 10 grandes supermercados de esa zona metropolitana, sin incluir impuestos especiales ni impuesto sobre el valor añadido. Para las marcas comercializadas fuera de esa zona, el precio neto de venta al por menor es el precio de venta del aguardiente en un mínimo de 5 grandes supermercados de la región, sin incluir impuestos especiales ni impuesto sobre el valor añadido. Véase la Ley de la República Nº 9334 de 2004, sección 1, página 3, en Unión Europea - Prueba documental 2, Estados Unidos - Prueba documental 2 y Filipinas - Prueba documental 4. Véanse la primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafo 20; y la primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 17. Véase también el párrafo 2.9, *infra*.

³⁰ Primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafo 15; primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 11; y primera comunicación escrita de Filipinas, párrafo 22.

- a) 158,73 pesos por litro de prueba, si su precio de venta al por menor es inferior a 250,00 pesos filipinos;
- b) 317,44 pesos filipinos por litro de prueba, si su precio de venta al por menor está comprendido entre 250,00 y 675,00 pesos; o
- c) 634,90 pesos filipinos por litro de prueba, si su precio de venta al por menor excede de 675,00 pesos.

2.5 Todos los tipos establecidos en el *artículo 141* están fijados por "litros de prueba".³² Como los aguardientes tienen diferente contenido de alcohol (prueba (*proof*)) y volumen de botella, el impuesto especial que corresponde aplicar a cada aguardiente varía según estos factores.³³

2.6 Con respecto al requisito del *artículo 141 a)* de que las "materias primas designadas" se "produzcan a escala comercial en el país en que sean transformadas en aguardientes", Filipinas ha explicado que "no debe haber ninguna restricción referente al origen de las materias primas utilizadas en la producción, siempre que también sean producidas a escala comercial en el país en que se fabrique el aguardiente".³⁴ Esto significa que con arreglo a la medida los aguardientes importados elaborados a partir de "materias primas designadas" pueden quedar abarcados por el *artículo 141 a)* o por el *artículo 141 b)*, según el país en que se haya fabricado el aguardiente (el alcohol étlico o el producto acabado, según el caso).³⁵

³¹ Los tipos del impuesto especial previstos en el *artículo 141* han sido incrementados periódicamente desde que se promulgó esa disposición en 1997. Véase la nota 28, *supra*.

³² Con arreglo a la legislación de Filipinas, el "litro de prueba" se define como "bebida alcohólica que contiene la mitad de su volumen de alcohol de un peso específico de siete mil novecientos treinta y nueve diezmilésimos (0,7939) a quince centígrados (15° C)". Ley de la República N° 9334, artículo 1, página 3, en Unión Europea - Prueba documental 2, Estados Unidos - Prueba documental 2 y Filipinas - Prueba documental 4. Véase también la primera comunicación escrita de la Unión Europea, nota 18 al párrafo 15.

³³ Esto significa que cuanto mayor sea el contenido de alcohol y el volumen de la botella de determinado aguardiente, mayor será el impuesto aplicable. El impuesto que corresponde para determinada botella puede calcularse mediante la fórmula que sigue:

$$\text{Tipo del impuesto} \times \% \text{ de alcohol} \times 2 \times \text{volumen de la botella} = \text{Impuesto}$$

De este modo, por ejemplo, con arreglo al tipo actual del *artículo 141 a)* de 14,68 pesos filipinos por litro de prueba, el impuesto especial que grava una botella de 750 ml de *White Castle Whisky* nacional, elaborado a partir de materias primas designadas (en este caso, azúcar de caña), con prueba de 80 por ciento (o sea, 40 por ciento de alcohol), se calcularía del siguiente modo:

$$14,68 \times (40/100) \times 2 \times (750/1000) = 8,81 \text{ pesos filipinos}$$

El impuesto especial sobre una botella de 750 ml de *Jim Beam Black Whiskey* importado, elaborado a partir de otras materias primas, con prueba de 86 por ciento (o sea, 43 por ciento de alcohol), se calcularía del siguiente modo:

$$317,44 \times (43/100) \times 2 \times (750/1000) = 204,75 \text{ pesos filipinos}$$

Véase la primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 14 (donde se presentan ejemplos idénticos, pero basados en los tipos impositivos vigentes en 2009).

³⁴ Respuesta de Filipinas a la pregunta 60 del Grupo Especial. Véanse también la primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafo 20; y la segunda comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 15-17.

³⁵ Véanse las respuestas de Filipinas a las preguntas 60 y 68 del Grupo Especial.

2.7 Más concretamente, los aguardientes (incluido el alcohol etílico) elaborados a partir de "materias primas designadas" e importados de países en que esas materias primas se "producen a escala comercial" quedarían sujetos al tipo impositivo uniforme previsto en el *artículo 141 a*). Así ocurre aunque las "materias primas designadas" utilizadas para producir el aguardiente provengan de un tercer país.³⁶ Del mismo modo, un aguardiente elaborado a partir de "materias primas designadas" e importado en Filipinas, procedente de un país que *no* produce las materias primas designadas a escala comercial, seguiría quedando sujeto al tipo impositivo uniforme previsto en el *artículo 141 a*) si el alcohol etílico en que se basa el aguardiente fue destilado en un tercer país en que las materias primas designadas se producen a escala comercial.³⁷

2.8 La transformación de las materias primas designadas en aguardientes (incluido el alcohol etílico) en países en que esas materia primas *no* se "producen a escala comercial" no permitiría que los aguardientes resultantes gozaran del tipo impositivo uniforme previsto en el *artículo 141 a*); esos aguardientes quedan sujetos en cambio a uno de los tres tipos impositivos del *artículo 141 b*).³⁸ Así ocurre aunque la "materia prima designada" utilizada para elaborar el aguardiente provenga de un tercer país en que efectivamente se "produce a escala comercial".³⁹

2.9 Sobre la base de los criterios expuestos, cada marca de aguardiente vendida en Filipinas es clasificada como comprendida en el *artículo 141 a*) o en el *artículo 141 b*) por la Oficina de Impuestos Internos de Filipinas, según sus respectivas materias primas y, si corresponde, su precio neto de venta al por menor. En los casos de aguardientes no elaborados a partir de "materias primas designadas", o fabricados en países en que esas materias primas *no* se "producen a escala comercial", es preciso determinar su precio neto de venta al por menor para clasificarlos en uno de los tres tipos que se indican en el *artículo 141 b*).⁴⁰

2.10 Con respecto al pago de los impuestos especiales del *artículo 141*, pueden darse las siguientes situaciones. Si un productor nacional compra alcohol etílico elaborado a partir de "materias primas designadas" a un proveedor nacional para la fabricación de los aguardientes, este último es responsable del pago del impuesto del *artículo 141 a*) sobre el alcohol etílico. De lo contrario, si un productor nacional importa ese alcohol etílico (elaborado a partir de materias primas designadas en un país en que se producen a escala comercial), el impuesto del *artículo 141 a*) sobre ese producto debe pagarlo a la Aduana "el propietario o importador" antes de que la mercancía pueda despacharse.⁴¹ Por último, respecto de ciertos aguardientes que contienen más de una materia prima, el *artículo 141*

³⁶ Véase, por ejemplo, la segunda comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 46. Véase la respuesta de Filipinas a la pregunta 60 del Grupo Especial (en la que presenta dos resoluciones de la Oficina de Impuestos Internos: una de 1997 referente a ron importado de Trinidad y Tabago, en la que se consideró que ese país era productor de caña de azúcar, y otra de 2007 referente a ron importado de Francia, que también se consideró un país productor de caña de azúcar porque el ron provenía de Martinica, territorio francés de las Indias Occidentales). Véanse Filipinas - Pruebas documentales 62 y 71. Véase también la segunda comunicación escrita de la Unión Europea, nota 14 al párrafo 16.

³⁷ Véase la respuesta de Filipinas a la pregunta 68 del Grupo Especial. Véanse también las observaciones de la Unión Europea a esa respuesta, párrafo 5.

³⁸ Véanse la segunda comunicación escrita de la Unión Europea, párrafo 16; las observaciones de la Unión Europea sobre la respuesta de Filipinas a la pregunta 68 del Grupo Especial, párrafos 4-9; y la respuesta de Filipinas a la pregunta 60 del Grupo Especial.

³⁹ Respuestas de Filipinas a las preguntas 60 y 68 del Grupo Especial. Véanse también las observaciones de la Unión Europea sobre la respuesta de Filipinas a la pregunta 68 del Grupo Especial, párrafos 4-9.

⁴⁰ Primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 15; y respuesta de Filipinas a la pregunta 47 del Grupo Especial.

⁴¹ Respuesta de Filipinas a las preguntas 59 y 69 a)-c) del Grupo Especial. Véanse los artículos 130 y 131 del NIRC en Filipinas - Prueba documental 79.

dispone que los impuestos especiales se paguen sobre los componentes de la mezcla, y no sobre la mezcla misma.⁴² Filipinas explica lo siguiente:

"Si el productor de la bebida importa alcohol etílico no elaborado a base de azúcar o aguardientes destinados a la mezcla a fin de formar, por ejemplo, un whisky o brandy, ya se trate de aguardientes puros, mezclados o compuestos, el impuesto especial previsto en el artículo 141 b) se paga antes de que pueda efectuarse el despacho de aduana en Filipinas.

Por lo tanto, la cuantía del impuesto especial sobre determinado producto depende de la proporción entre el aguardiente elaborado a base de azúcar y el no elaborado a base de azúcar que contenga la mezcla o el aguardiente compuesto (de 99:1, 90:10; 60:40, 10:90, etc.)".⁴³

2.11 La clasificación y el impuesto aplicable a las "marcas ya existentes" y a las "nuevas marcas" de aguardientes se indica en general en los anexos de las respectivas leyes y reglamentos. Esos anexos se presentan en forma de cuadros separados para los aguardientes elaborados a partir de "materias primas designadas" y los elaborados a partir de otras materias primas. Esos cuadros contienen, entre otros, los siguientes datos: la marca del aguardiente, el contenido de la botella (en ml), el litro de prueba y el precio neto de venta al por menor.⁴⁴

2.12 Las "marcas ya existentes" son las que fueron registradas *antes* del 1º de enero de 1997, cuya clasificación, en lo aplicable, se basaba en el precio neto de venta al por menor de esos productos vigente el 1º de octubre de 1996.⁴⁵ Muchas de las "marcas ya existentes", pero no todas ellas, figuran en el anexo A de la Ley de la República N° 8240⁴⁶ y en el Reglamento de Rentas N° 2-97.⁴⁷

⁴² El *artículo 141* dispone lo siguiente: "... el impuesto se devenga respecto de la sustancia desde que existe como tal, con independencia de que posteriormente se separe en forma de aguardiente puro o impuro o se transforme en otra sustancia, ya sea en el proceso de producción inicial o en cualquier otro proceso ulterior". Así, por ejemplo, un whisky formado por un 90 por ciento de whisky puro y un 10 por ciento de aguardiente neutro de caña de azúcar se gravaría de la siguiente forma: el 90 por ciento de whisky puro estaría sujeto a uno de los tres tipos impositivos del *artículo 141 b)*, mientras que el 10 por ciento de aguardiente neutro de caña de azúcar estaría comprendido en el impuesto de tipo uniforme del *artículo 141 a)*. Véase la respuesta de Filipinas a las preguntas 24 y 25 del Grupo Especial.

⁴³ Respuesta de Filipinas a la pregunta 69 a) del Grupo Especial.

⁴⁴ Los anexos que contienen la clasificación de los aguardientes comprendidos en el *artículo 141 b)* se subdividen en tres categorías de aguardientes: "de alta gama" (de alto precio); "especiales" (de precio mediano); y "corrientes" (de bajo precio). Véanse la primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafo 20; y la respuesta de Filipinas a la pregunta 65 del Grupo Especial.

⁴⁵ Respuesta de Filipinas a la pregunta 65 del Grupo Especial. Véase también la Ley de la República N° 8240 en Unión Europea - Prueba documental 1 y Estados Unidos - Prueba documental 1.

⁴⁶ Ley de la República N° 8240, en Unión Europea - Prueba documental 1 y Estados Unidos - Prueba documental 1, en que la tributación de los aguardientes se basaba en el artículo 138 (sustituido más tarde por el *artículo 141*).

⁴⁷ Reglamento de Rentas N° 2-97, en Unión Europea - Prueba documental 1 y Estados Unidos - Prueba documental 1. De conformidad con la Ley de la República N° 9334, las "marcas ya existentes" son, no sólo las indicadas en el "anexo A" de esa Ley, sino también las que "fueron registradas y producidas a escala comercial y comercializadas a partir del 1º de octubre de 1996, y que siguen produciéndose a escala comercial y comercializándose después de la entrada en vigor de la presente Ley ...": véase la Ley de la República N° 9334 en Unión Europea - Prueba documental 2, Estados Unidos - Prueba documental 2 y Filipinas - Prueba documental 4.

Las "nuevas marcas" se refieren a las que fueron registradas y clasificadas *después* del 1º de enero de 1997.⁴⁸

2.13 El Reglamento de Rentas N° 23-2003⁴⁹ y el Reglamento de Rentas N° 12-2004⁵⁰ son las dos enumeraciones más recientes de las "marcas ya existentes" y las "nuevas marcas". El primero puso en aplicación las clasificaciones fiscales revisadas de ciertas "nuevas marcas", incluidas sus variantes.⁵¹ El segundo estableció nuevos tipos impositivos revisados (sobre la base de la Ley de la República N° 9334) para todas las "marcas ya existentes" clasificadas en el *artículo 141 a)*⁵² y comprende también los tipos correspondientes a varias otras "marcas ya existentes" que no se habían publicado antes.⁵³ No hay ninguna lista general actualizada de marcas introducidas después del 31 de diciembre de 2003⁵⁴.

2.14 En el caso de las "nuevas marcas" de aguardientes importados, el precio neto de venta al por menor "sugerido" de los aguardientes abarcados por el *artículo 141 b)* se verifica sobre la base de una "declaración jurada" del importador. Esos precios netos de venta al por menor "sugeridos" son objeto posteriormente de análisis y validación por la Oficina de Rentas Internas.⁵⁵

⁴⁸ La fecha de entrada en vigor de la Ley de la República N° 8240 es el 1º de enero de 1997. Las "nuevas marcas" están definidas en la Ley de la República N° 9334 (Unión Europea - Prueba documental 2, Estados Unidos - Prueba documental 2 y Filipinas - Prueba documental 4) y en el Reglamento de Rentas N° 3-2006 (Unión Europea - Prueba documental 9 y Estados Unidos - Prueba documental 9).

⁴⁹ El Reglamento de Rentas N° 23-2003 figura en Unión Europea - Prueba documental 7 y Estados Unidos - Prueba documental 7.

⁵⁰ El Reglamento de Rentas N° 12-2004 figura en Unión Europea - Prueba documental 8 y Estados Unidos - Prueba documental 8. Véase también la primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafos 68 y 69.

⁵¹ Esa revisión se basó en un estudio a escala nacional de los precios netos de venta al por menor, realizado por la Oficina de Rentas Internas con arreglo al Reglamento de Rentas N° 9-2003. Véanse la primera comunicación escrita de Filipinas, párrafo 173, y la respuesta de Filipinas a la pregunta 65 del Grupo Especial.

⁵² Esas 24 marcas figuraron incluidas inicialmente en el "anexo A" de la Ley de la República N° 8240.

⁵³ Véase la respuesta de Filipinas a la pregunta 65 del Grupo Especial.

⁵⁴ *Ibid.*

⁵⁵ Respuesta de Filipinas a las preguntas 47 y 66 del Grupo Especial. El Reglamento de Rentas N° 3-2006, que figura en Unión Europea - Prueba documental 9 y Estados Unidos - Prueba documental 9, estableció el procedimiento para la presentación de la declaración jurada del importador y la determinación del precio neto de venta al por menor. Más concretamente, como explicó Filipinas, el artículo 23 de ese Reglamento:

"... dispone que, antes de la importación de una nueva marca o una variante de una marca ya existente, debe presentarse una solicitud para su registro ante la Oficina de Rentas Internas en que el importador esté registrado o deba registrarse como contribuyente de impuestos especiales. La solicitud debe ir acompañada, entre otras cosas, de una declaración jurada del importador, debidamente certificada por un notario, para cada marca y variante de la marca que contenga, entre otros, los siguientes datos: nombre, domicilio, número de identificación fiscal y número de evaluación del importador; denominación originaria completa de la marca, así como su denominación completa con sus eventuales calificativos; especificaciones completas de la marca, con información detallada sobre determinadas medidas, pesos, forma de envasado, etc.; nombre de la regiones en que se ha de comercializar la marca; precio por caja al por mayor, con y sin inclusión del impuesto sobre el valor añadido (IVA) y el impuesto especial; precio sugerido al detalle, con y sin inclusión del IVA y el impuesto especial, por botella; detalle de los gastos de importación y todos los demás gastos efectuados o que hayan de efectuarse hasta la venta final del producto (por ejemplo, materiales, mano de obra, gastos generales y gastos de venta y de administración), por caja; tipo aplicable del impuesto especial, por unidad de medida o valor, según el caso; y cuantía correspondiente del impuesto especial y del IVA por caja. El importador debe presentar seguidamente una declaración jurada actualizada en relación con la marca, a más tardar al final de los meses de junio y diciembre del año. Dentro de los 45 días siguientes al final del plazo de tres meses contados desde puesta del producto en el mercado, la Oficina de Rentas Internas o la Oficina Nacional de Estadística, por

2.15 Una vez que una marca específica ha sido clasificada como abarcada por el *artículo 141 a)* o el *artículo 141 b)*, no está previsto que se la reclasifique, por lo que ello no puede ocurrir sino por Ley del Congreso.⁵⁶ Con respecto a los aguardientes abarcados por el *artículo 141 b)*, no está prevista la reclasificación en un tramo diferente del impuesto aunque se modifique su precio neto de venta al por menor después de que se realizó su clasificación inicial.⁵⁷

2.16 En caso de que un importador de aguardientes abarcados por el *artículo 141* considere que la clasificación del respectivo aguardiente no se ha realizado correctamente, Filipinas explica lo siguiente:

"El contribuyente interesado puede solicitar una resolución del Comisionado de Rentas Internas (jefe de la Oficina de Rentas Internas) para que se dé al producto el trato fiscal correcto. El artículo 4 del NIRC dispone que 'la facultad de interpretar las disposiciones del presente Código y de las demás leyes fiscales corresponderá a la competencia original y exclusiva del Comisionado [de Rentas Internas], sin perjuicio de la revisión por el Secretario de Hacienda'. Las resoluciones sobre interpretación de las disposiciones del NIRC las dicta el Comisionado de Rentas Internas en virtud de las facultades que le otorga este artículo. En caso de una resolución desfavorable del Comisionado, el contribuyente puede solicitar su revisión ante el Secretario de Hacienda."⁵⁸

2.17 Según resulta de las pruebas, todos los aguardientes producidos en Filipinas se elaboran mediante materias primas designadas, y el aguardiente básico se ha elaborado a partir de las materias primas designadas, ya sea en Filipinas o en otros países en que se producen a escala comercial. Más concretamente, como habrá de explicarse con mayor detalle⁵⁹, la mayoría de los aguardientes producidos en Filipinas se elabora a partir de una de las materias primas designadas: la melaza de caña de azúcar.⁶⁰ En consecuencia, todos los aguardientes producidos en Filipinas están sujetos al

delegación de la primera, llevará a cabo un estudio de precios para validar el precio neto de venta al por menor sugerido para la nueva marca, declarado por el importador en su declaración jurada, en relación con el precio neto de venta al por menor resultante del estudio. Sobre la base de los resultados del estudio de precios, la Oficina de Rentas Internas determina el tramo impositivo en que corresponde clasificar la marca de bebidas alcohólicas. Se lleva a cabo un nuevo examen al término de 18 meses contados desde la validación inicial a fin de determinar el nivel de los impuestos en que corresponderá clasificar la marca".

⁵⁶ Véanse los artículos 4 y 5 del Reglamento de Rentas N° 3-2006. Véanse también la primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafo 20; la primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 16; la primera comunicación escrita de Filipinas, párrafo 306; y la respuesta de Filipinas a la pregunta 66 del Grupo Especial.

⁵⁷ Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafo 306; y respuesta de Filipinas a la pregunta 66 del Grupo Especial.

⁵⁸ Respuesta de Filipinas a la pregunta 67 del Grupo Especial (con la que también presentó su Prueba documental 78, que contiene la Orden del Departamento 7-02, que establece normas de aplicación de la parte pertinente del artículo 4 del NIRC). Véanse también las observaciones de la Unión Europea sobre la respuesta de Filipinas a la pregunta 67 del Grupo Especial, párrafos 1-3; y las observaciones de los Estados Unidos a la pregunta 67 del Grupo Especial, párrafos 1-2.

⁵⁹ Véanse los párrafos 2.61, 2.68, 2.74, 2.80, 2.86 y 2.92, *infra*.

⁶⁰ Existen, sin embargo, aguardientes nacionales que se elaboran a partir de materias primas distintas de la melaza de caña de azúcar (con savia de *nipa*, coco, yuca, *camote* o palma de *buri*). Otro ejemplo de tal producto es el "*lambanog*", aguardiente local elaborado a partir del coco. Primera comunicación escrita de la Unión Europea, nota 19 del párrafo 15; primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafo 20; declaración inicial de la Unión Europea en la primera reunión sustantiva, párrafo 58; primera comunicación escrita de Filipinas, párrafo 51; Unión Europea - Pruebas documentales 41 y 81 y Filipinas - Prueba documental 8. Según una estimación proporcionada por los Estados Unidos, las ventas de *lambanog*, en el año 2008, representaron alrededor del 0,011 por ciento en volumen y el 0,004 por ciento en valor del total de las

tipo impositivo uniforme establecido en el *artículo 141 a)*, de 14,68 pesos filipinos por litro de prueba. En cambio, la enorme mayoría de los aguardientes importados en Filipinas proviene de otras materias primas y, por consiguiente, están sujetos a uno de los tres tipos impositivos actuales establecidos en el *artículo 141 b)*: 158,73; 317,44 ó 634,90 pesos filipinos por litro de prueba, según su precio neto de venta al por menor.⁶¹

B. PRODUCTOS EN LITIGIO

1. Productos en litigio

2.18 Los productos en cuestión se definen como "aguardientes" tanto en la solicitud de establecimiento de un grupo especial presentada por la Unión Europea como en la presentada por los Estados Unidos.⁶²

2.19 La Unión Europea da otros detalles acerca de los productos en litigio:

"[L]os aguardientes comprendidos en la partida 2208 del Sistema Armonizado (el 'SA'), incluidos, entre otros, el whisky, el gin, el brandy, el ron, el vodka, el

ventas de aguardientes en Filipinas. Véanse los cuadros 1 y 2 de la Prueba documental 40 presentada por los Estados Unidos. Los aguardientes elaborados a partir de la savia de *nipa*, *camote* o palma de *buri* no se producen en Filipinas en cantidades comerciales y están limitados a productores artesanales. Respuesta de Filipinas a la pregunta 20 del Grupo Especial; declaración inicial de la Unión Europea en la segunda reunión sustantiva, párrafo 68; y Unión Europea - Prueba documental 81. La Unión Europea, señalando sus Pruebas documentales 45 y 105, sugiere que hay pruebas de que los fabricantes filipinos utilizan actualmente otras materias primas (como el *camote*) para la producción de aguardientes. Véanse las observaciones de la Unión Europea sobre el proyecto de secciones de la parte expositiva de los informes del Grupo Especial (6 de abril de 2011). Las Pruebas documentales 45 y 105 presentadas por la Unión Europea contienen extractos de los informes anuales de un fabricante local correspondientes a 2008 y 2009. Indican que ese fabricante estudia posibilidades de elaborar alcohol a partir de materias primas agrícolas distintas de la melaza de caña de azúcar y está exponiendo oportunidades para los agricultores locales. No hay pruebas en ninguna de esas Pruebas documentales de que los productores filipinos de aguardientes actualmente utilicen en cantidades comerciales materias primas distintas de la melaza de caña de azúcar.

⁶¹ Primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 105 y 161; declaración inicial de la Unión Europea en la primera reunión sustantiva, párrafo 81; primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafos 73 y 99; declaración inicial de los Estados Unidos en la primera reunión sustantiva, párrafos 43-46; declaración inicial de los Estados Unidos en la segunda reunión sustantiva, párrafo 48; y respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 56 del Grupo Especial, párrafo 56. De acuerdo con la última lista de clasificación de marcas, que figura en el Reglamento de Rentas N° 12-2004, anexos A y B (que se basa en los tipos del *artículo 141* correspondientes a 2011, ajustados según los litros de prueba y el volumen de las botellas), la cuantía actual del impuesto especial aplicable a determinadas marcas de "aguardientes nacionales" elaborados a partir de materias primas designadas, en botellas de 750 ml, oscila entre 6,86 pesos filipinos (para el *Tanduay ESQ*) y 9,98 pesos filipinos (para los gins *Gordon* y *Oxford* de producción nacional). A la inversa, la cuantía actual del impuesto especial aplicable a determinadas marcas de "aguardientes importados" elaborados a partir de otras materias primas, en botellas de 750 ml, oscila entre 85,71 pesos filipinos (*Fundador* y *Veterano Osborne*, ambos brandies) y un máximo de 409,51 pesos filipinos (para *Johnny Walker Blue Label*, *Johnny Walker*, *Old Parr*, *Swing* y *Glenlivet*, todos los cuales son whiskies). Véase Unión Europea - Prueba documental 8 y Estados Unidos - Prueba documental 8. Véanse también la primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafos 68 y 69 (y la nota 83 al párrafo 68).

⁶² *Filipinas - Aguardientes*, solicitud de establecimiento de un grupo especial presentada por la Unión Europea (WT/DS396/4), 11 de diciembre de 2009, página 3. Véase también la primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafo 122. *Filipinas - Aguardientes*, solicitud de establecimiento de un grupo especial presentada por los Estados Unidos (WT/DS403/4), 29 de marzo de 2010, página 1.

tequila, licores. Se hará referencia a estos productos colectivamente como 'aguardientes'".⁶³

2.20 Los Estados Unidos, a su vez, describen así los productos en litigio:

"Los aguardientes son bebidas alcohólicas elaboradas 'a partir del vino u otras frutas fermentadas o jugos de plantas, o de materiales que contienen féculas (como diversos cereales), previamente fermentados'. Al calentarse el material fermentado, se capta el alcohol que se evapora. Ese alcohol constituye el 'aguardiente'. Los aguardientes se diferencian de otras bebidas alcohólicas, como la cerveza y el vino, por su mayor contenido alcohólico: Estados Unidos - Prueba documental 12; y artículo de la *Encyclopaedia Britannica* sobre los aguardientes. Los aguardientes están comprendidos en la partida 2208 del Sistema Armonizado, y comprenden numerosos tipos de bebidas, como el gin, el vodka, el brandy, el whisky, el tequila, el ron, y licores. Véase, por ejemplo, Estados Unidos - Prueba documental 13, Sistema Armonizado."⁶⁴

2.21 A los efectos de esta diferencia nos referiremos a los "aguardientes" en general, o a tipos específicos de aguardientes, como el gin, el brandy, el ron, el vodka, el whisky y el tequila y los aguardientes de tequila aromatizados. Filipinas ha dictado Órdenes Administrativas sobre Normas respecto del brandy, el ron, el vodka, el whisky y el tequila y los aguardientes con sabor a tequila. Filipinas ha dictado Órdenes Administrativas sobre Normas respecto del brandy, el ron, el vodka, el whisky y el tequila y los aguardientes con sabor a tequila, en las que se detallan las normas que deben cumplir esos productos para que puedan venderse en Filipinas con cada una de estas designaciones.⁶⁵

2. Características de los aguardientes

2.22 Desde el punto de vista de sus características físicas, los aguardientes a que se refiere esta diferencia son concentrados de alcohol potable (aptos para el consumo humano) obtenidos mediante el procedimiento de destilación.⁶⁶ El alcohol etílico y el agua, combinados, representan más del 99 por ciento del contenido de todos los aguardientes.⁶⁷ El contenido medio de alcohol de los aguardientes a que se refiere esta diferencia oscila entre 25 y 40 por ciento en volumen (equivalentes a entre 50 y 80 grados de prueba de los Estados Unidos (*US proof*)). Los aguardientes de la misma categoría tienden a tener un contenido alcohólico similar.⁶⁸

2.23 La producción de aguardiente comienza con la fermentación de la materia prima. Esa fermentación da lugar a la descomposición de azúcares y la producción de alcohol etílico (etanol), dióxido de carbono y pequeñas cantidades de otros subproductos. La materia prima para la

⁶³ Primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafo 10. Véase también la respuesta de la Unión Europea a la pregunta 64 del Grupo Especial, párrafos 1-3.

⁶⁴ Primera comunicación escrita de los Estados Unidos, nota 1 al párrafo 1.

⁶⁵ Primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafos 27-30.

⁶⁶ Primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 79 y 121; respuesta de Filipinas a la pregunta 11 del Grupo Especial; y Unión Europea - Prueba documental 99.

⁶⁷ Primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafo 79.

⁶⁸ *Ibid.*, párrafo 84. Véanse también Unión Europea - Pruebas documentales 55 y 79. Con referencia a un argumento expuesto en su primera comunicación escrita, Filipinas discute nuestra conclusión de que los aguardientes de la misma categoría tienden a tener un contenido alcohólico similar. Véanse la primera comunicación escrita de Filipinas, párrafo 136; y las observaciones de Filipinas sobre el proyecto de secciones de la parte expositiva de los informes del Grupo Especial (6 de abril de 2011). Sin embargo, el argumento de Filipinas se refiere a diferencias de contenido alcohólico entre determinado whisky nacional y whiskies importados. A nuestro juicio, ese argumento no afecta a nuestra conclusión general.

elaboración de alcohol etílico puede ser cualquiera que contenga azúcar natural u otros carbohidratos que puedan convertirse en azúcares (como la caña de azúcar, la melaza, la remolacha azucarera, tubérculos, jugo de uva o mosto de granos o cereales).⁶⁹ Después de la fermentación, la elaboración de los aguardientes supone la destilación de alcohol etílico mediante la ebullición del producto y la separación de sus componentes sobre la base de su diferente volatilidad. Cuando se evaporan los distintos componentes, se captan en recipientes separados.⁷⁰ Según la materia prima que se haya utilizado, se produce durante el proceso de fermentación la formación natural de diversos congéneres. Los congéneres son compuestos químicos que corresponden al sabor y el aroma característicos de bebidas alcohólicas específicas, como el acetal, el acetaldehído, el acetato de etilo, el acetato isoamílico, el alcohol isoamílico, el isobutanol, el metanol y el n-propanol.⁷¹ El nivel y las combinaciones de los diversos congéneres varían según el tipo de aguardiente, y hasta según la marca de un mismo aguardiente. Como señalaron las partes, los congéneres pueden constituir menos del 1 por ciento del volumen del producto final.⁷²

2.24 En algunos casos, el sabor y el aroma de aguardientes específicos pueden depender de las materias primas utilizadas para su elaboración. También pueden ser afectados por procesos posteriores a la destilación, como el envejecimiento, la mezcla, el filtrado, la dilución con agua y la incorporación de sustancias aromatizantes adicionales.⁷³ De hecho, el agregado de aromatizantes naturales o artificiales puede alterar el rastro de las materias primas utilizadas inicialmente en el gusto del producto final.⁷⁴

2.25 Como se explicará más adelante, el color, el aroma y el sabor que normalmente se asocian con determinados tipos de aguardientes como el brandy, el ron, el whisky o el tequila son efectos naturales de la destilación del alcohol etílico a partir de determinadas materias primas, como el vino o el vino en encabezado, la melaza de azúcar, el trigo, la cebada o malta o el agave, respectivamente, y sus correspondientes procedimientos de producción. En otros tipos de aguardientes, como el gin y el vodka, normalmente se eliminan los congéneres del alcohol etílico a fin de obtener un aguardiente neutro. En Filipinas la mayor parte de los aguardientes (como el gin, el brandy, el ron, el vodka, el whisky y el tequila o los aguardientes con sabor a tequila) se destilan a partir de melaza de caña de azúcar (una de las materias primas designadas).⁷⁵ En el caso del brandy, el vodka, el whisky y el tequila o los aguardientes con sabor a tequila filipinos, se eliminan los congéneres del alcohol etílico para producir un aguardiente neutro. Se incorporan entonces aditivos especiales a los aguardientes

⁶⁹ Respuesta de la Unión Europea a la pregunta 11 del Grupo Especial, párrafos 1 y 2; segunda comunicación escrita de la Unión Europea, párrafo 19; respuesta de los Estados Unidos a las preguntas 11 y 31 del Grupo Especial, párrafos 1, 2 y 18; primera comunicación escrita de Filipinas, párrafos 100 y 101; y respuesta de Filipinas a la pregunta 11 del Grupo Especial. Véanse también Unión Europea - Prueba documental 84; Estados Unidos - Prueba documental 12; y Filipinas - Pruebas documentales 26 y 28.

⁷⁰ Respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 11 del Grupo Especial, párrafos 1 y 2; primera comunicación escrita de Filipinas, párrafos 106 y 107; y Filipinas - Prueba documental 28.

⁷¹ Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafos 102-105, 138, 149 y 164; y respuesta de Filipinas a la pregunta 11 del Grupo Especial. Véanse Filipinas - Pruebas documentales 26, 40 y 80.

⁷² Segunda comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 60-65; observaciones de la Unión Europea sobre la respuesta de Filipinas a la pregunta 70 del Grupo Especial, párrafos 10-13; declaración inicial de Filipinas en la segunda reunión sustantiva, párrafo 13; respuesta de Filipinas a la pregunta 70 del Grupo Especial, Unión Europea - Prueba documental 92; y Filipinas - Pruebas documentales 40 y 80.

⁷³ Primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafo 82; y primera comunicación escrita de Filipinas, párrafos 108-110. Pero véanse las observaciones de Filipinas sobre el proyecto de secciones de la parte expositiva de los informes del Grupo Especial (6 de abril de 2011).

⁷⁴ Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafos 108 y 112; y Filipinas - Pruebas documentales 26 y 34.

⁷⁵ El alcohol etílico destilado de las materias primas designadas que utilizan los productores de aguardientes filipinos puede producirse en Filipinas o importarse de otro país. Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafo 301.

elaborados a base de azúcar para lograr en la mayor medida posible que tengan el color, el olor y el sabor que tradicionalmente se asocian con el brandy, el whisky o el tequila.⁷⁶

2.26 Marcas distintas de aguardientes de un mismo tipo pueden tener diferencias de sabor y de aroma, y el consumidor puede tener preferencia por un producto frente a otro. Sin embargo, no hay pruebas que indiquen que el consumidor inexperto sea capaz de distinguir entre el aguardiente importado y el nacional del mismo tipo sobre la única base de las materias primas diferentes utilizadas para su respectiva producción.⁷⁷ Los aguardientes de que trata esta diferencia tienen colores que van del claro (transparente) al dorado o color caoba.

2.27 Muchos de los efectos fisiológicos en el organismo humano que se asocian con el consumo de aguardientes, como la intoxicación, se deben a la presencia de alcohol etílico. Esos efectos pueden variar según múltiples factores, como la clase y cantidad del aguardiente consumido, el peso, sexo y edad del consumidor, los mecanismos químicos del organismo, los alimentos presentes en el estómago y la costumbre de beber. No hay pruebas de diferencia alguna a este respecto entre los aguardientes importados y los nacionales, ni entre los fabricados a partir de las materias primas designadas y los elaborados mediante otras materias primas.⁷⁸

2.28 Los aguardientes normalmente se embotellan. Las formas de presentación corrientes son de 750 y de 700 ml, pero las hay también de 375 y 1.000 ml.⁷⁹ Las botellas llevan etiquetas cuyo diseño tiende a ser similar para tipos específicos de aguardientes.⁸⁰

⁷⁶ Segunda comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 5 y 6; respuesta de los Estados Unidos a las preguntas 21 y 23 del Grupo Especial, párrafos 11 y 13; primera comunicación escrita de Filipinas, párrafos 11, 98, 118, 119, 134, 141, 143 y 169; y respuesta de Filipinas a las preguntas 17, 20, 31 y 32 del Grupo Especial. Según Filipinas, esos aditivos incluyen "aromatizantes idénticos a los naturales", que son "químicamente idénticos a los aromatizantes naturales pero se preparan o extraen por métodos químicos. Son idénticos a las moléculas que se encuentran naturalmente, y el organismo no es capaz de distinguirlos. Son sustancias aromatizantes idénticas a las naturales el acetato de etilo (idéntico al natural que se encuentra en numerosas frutas) y el decanal (idéntico al natural de la naranja)". Primera comunicación escrita de Filipinas, nota 129 al párrafo 108.

⁷⁷ Respuesta de la Unión Europea a las preguntas 29 y 31 del Grupo Especial, párrafos 27, 28 y 36-38; Unión Europea - Prueba documental 86 y Filipinas - Prueba documental 43. Filipinas se remite a una afirmación que figura en el estudio de *Euromonitor International* ("*Consumer perceptions regarding substitutability in the Philippines distilled spirits market*") (Percepciones del consumidor sobre la posibilidad de sustitución en el mercado de aguardientes de Filipinas), en Unión Europea - Prueba documental 41 y Estados Unidos - Prueba documental 41, página 19) como prueba de que el consumidor inexperto puede ser capaz de distinguir los aguardientes importados de los nacionales según las materias primas distintas utilizadas en su producción. Véase la primera comunicación escrita de Filipinas, párrafo 130; segunda comunicación escrita de Filipinas, párrafos 34-38; respuesta de Filipinas a las preguntas 29, 31 y 32 del Grupo Especial; y observaciones de Filipinas sobre el proyecto de secciones de la parte expositiva de los informes del Grupo Especial (6 de abril de 2011). En nuestra opinión, sin embargo, las respuestas de los consumidores que se citan en el estudio de *Euromonitor International* no contradicen nuestra conclusión. Los consumidores consultados en esa encuesta no fueron sometidos a una prueba a ciegas, sino que manifestaban sus preferencias personales, sobre la base de sus percepciones, entre aguardientes importados más caros y los nacionales de menor precio.

⁷⁸ Primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafo 88; y primera comunicación escrita de Filipinas, párrafo 175. Véase también Unión Europea - Prueba documental 50.

⁷⁹ Primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafo 83. Informe de *International Wine and Spirit Research* (IWSR) en Unión Europea - Prueba documental 15 y Estados Unidos - Prueba documental 15, y Unión Europea - Prueba documental 80 y Filipinas - Prueba documental 19.

⁸⁰ Primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafo 83. Véase Unión Europea - Pruebas documentales 55 y 79, y Estados Unidos - Prueba documental 38.

2.29 El costo de las materias primas utilizadas para la producción del aguardiente básico puede tener escasa relación con el precio del producto final. Según el producto de que se trate, el envasado, el empaquetado, el envejecimiento, la comercialización y la promoción influyen considerablemente en el costo total.⁸¹

2.30 Con respecto a las reglamentaciones nacionales de Filipinas sobre los aguardientes, en las ordenanzas locales contra la conducción de vehículos en estado de ebriedad no se distingue entre los aguardientes importados y los nacionales, ni entre los elaborados mediante las materias primas designadas y mediante otras materias primas. Tampoco hay tales distinciones en las ordenanzas locales respecto de "la venta, expendición y/o distribución de bebidas alcohólicas".⁸²

3. El mercado de los aguardientes en Filipinas

2.31 Según cifras presentadas por la Unión Europea, la población de Filipinas en el año 2009 era de unos 91.983.102 habitantes.⁸³ Filipinas ha presentado informaciones sobre los ingresos y los desembolsos de los hogares filipinos. En 2006, un 45 por ciento de la población ganaba menos de 2 dólares EE.UU. por día.⁸⁴ El mismo año, el 30 por ciento más pobre de la población de Filipinas habría recibido un 10 por ciento del total de los ingresos, mientras que el 10 por ciento más rico habría recibido un 34 por ciento.⁸⁵ Los alimentos y las bebidas no alcohólicas habrían representado un 42 por ciento de los desembolsos de los hogares de Filipinas; a las bebidas alcohólicas habría correspondido un 1,2 por ciento.⁸⁶

2.32 El cuadro que sigue, presentado por Filipinas, clasifica la población en cinco categorías según los desembolsos mensuales de los hogares. Las dos categorías de menores desembolsos, que gastan menos de 45 pesos filipinos por semana en bebidas alcohólicas, representarían un 72,7 por ciento de la población total del país⁸⁷:

⁸¹ Respuesta de la Unión Europea a la pregunta 77 del Grupo Especial, párrafos 19 y 20; observaciones de la Unión Europea sobre la respuesta de Filipinas a la misma pregunta, párrafos 39 y 40; respuesta de los Estados Unidos a la misma pregunta, párrafos 9-13; respuesta de Filipinas a las preguntas 76 y 77 del Grupo Especial; y observaciones de Filipinas a las respuestas de la Unión Europea y de los Estados Unidos a la pregunta 77 del Grupo Especial, párrafos 14-16. Haciendo referencia a su respuesta a las preguntas 76 y 77 y a sus observaciones sobre las respuestas de la Unión Europea y de los Estados Unidos a la pregunta 77, Filipinas discute nuestra conclusión de que el costo de las materias primas puede tener escasa relación con el precio del producto final. Véanse las observaciones de Filipinas sobre el proyecto de secciones de la parte expositiva de los informes del Grupo Especial (6 de abril de 2011). Los argumentos de Filipinas sobre supuestas diferencias de costo entre los aguardientes elaborados a partir de las materias primas designadas y los elaborados mediante otras materias primas no afectan, sin embargo, a nuestra conclusión general sobre el precio de los productos finales, que también depende de otros factores.

⁸² Primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 90 y 91; declaración oral de la Unión Europea en la segunda reunión sustantiva, párrafo 62; primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafos 53-55. Véanse también Unión Europea - Pruebas documentales 51-53 y Estados Unidos - Pruebas documentales 28 y 29.

⁸³ Primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafo 4.

⁸⁴ Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafo 42; y Filipinas - Pruebas documentales 8 y 21 (cifras en precios internacionales de 2005, ajustadas en función de la paridad de poder adquisitivo).

⁸⁵ Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafo 42; y Filipinas - Prueba documental 8.

⁸⁶ Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafo 44; y Filipinas - Prueba documental 8.

⁸⁷ Respuesta de Filipinas a la pregunta 72 del Grupo Especial; y Filipinas - Pruebas documentales 8, 18 y 22. Véanse también la primera comunicación escrita de Filipinas, párrafos 44-46 y 181; y segunda comunicación escrita de Filipinas, párrafos 50-54. Pero véanse las observaciones de la Unión Europea sobre la respuesta de Filipinas a la pregunta 72 del Grupo Especial, párrafos 19 y 20; y las observaciones de los Estados Unidos sobre la respuesta de Filipinas a la pregunta 72 del Grupo Especial, párrafo 12.

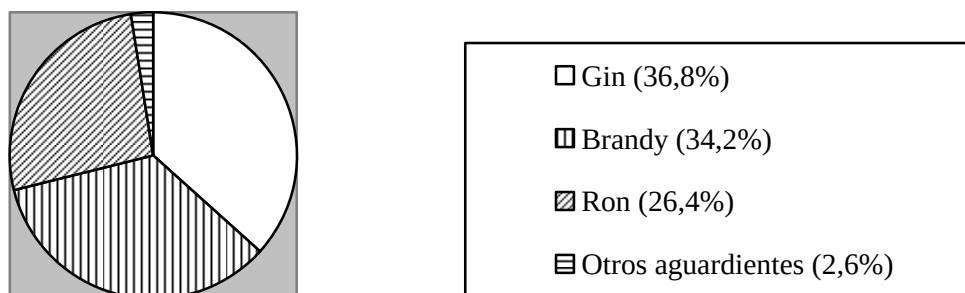
Categoría según los ingresos mensuales de los hogares	Porcentaje de la población	Desembolsos totales por mes (en pesos filipinos)	Desembolsos semanales en bebidas alcohólicas (en pesos filipinos)
AB (50.000 pesos filipinos o más)	2,1	50.007-353.512	150-1.061
C superior (30.001-50.000 pesos filipinos)	5,5	30.022-49.979	90-150
C inferior (15.001-30.000 pesos filipinos)	19,7	15.001-29.997	45-90
D (8.001-15.000 pesos filipinos)	29,9	8.001-14.995	24-45
E (menos de 8.000 pesos filipinos)	42,8	343-8.000	1-24

2.33 Según cifras presentadas por los Estados Unidos, las ventas anuales de aguardientes en Filipinas han aumentado "pasando de poco más de 400 millones de litros a poco menos de 600 millones de litros en los últimos 10 años [2000 a 2009], registrándose las cifras más elevadas (tanto en valor como en volumen) en 2009".⁸⁸ Como se indica más adelante, en el año 2009 un 97,4 por ciento de esas ventas correspondió a tres tipos de aguardientes (el gin, el brandy y el ron): alrededor de un 36,8 correspondió al gin, alrededor de un 34,2 por ciento al brandy y alrededor de un 26,4 por ciento al ron. El 2,6 por ciento restante de las ventas realizadas en Filipinas se distribuyó entre el vodka, el whisky, el tequila o los aguardientes con sabor a tequila, y otros aguardientes nacionales diversos.⁸⁹

⁸⁸ Primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 31. Véase *Euromonitor International*, "Consumer perceptions regarding substitutability in the Philippines distilled spirits market" (Percepciones del consumidor sobre la posibilidad de sustitución en el mercado de aguardientes de Filipinas), en Unión Europea - Prueba documental 41 y Estados Unidos - Prueba documental 41, página 11. Véanse también la primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 32, así como las estimaciones que figuran en el informe de *International Wine and Spirit Research*, en Unión Europea - Prueba documental 15 y Estados Unidos - Prueba documental 15.

⁸⁹ Véanse el informe de *International Wine and Spirit Research* en Unión Europea - Prueba documental 15 y Estados Unidos - Prueba documental 15. Véase también *Euromonitor International*, "Country Sector Briefing" (marzo de 2009) en Estados Unidos - Prueba documental 40; la primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafo 35; la primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafos 31-33; la segunda comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 49; la respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 85 del Grupo Especial, párrafos 29-32; y la primera comunicación escrita de Filipinas, párrafo 298. Al hacer referencia a sus observaciones sobre las respuestas de la Unión Europea y de los Estados Unidos a la pregunta 83 del Grupo Especial (párrafos 19-23), Filipinas discute nuestras estimaciones de la distribución porcentual de los distintos aguardientes en su mercado. Observaciones de Filipinas sobre el proyecto de secciones de la parte expositiva de los informes del Grupo Especial (6 de abril de 2011). Sin embargo, Filipinas no ha presentado otras estimaciones sobre esa distribución. Además, las observaciones de Filipinas sobre las respuestas a la pregunta 83 del Grupo Especial se refieren al estudio de *Euromonitor International* que figura en Unión Europea - Prueba documental 41 y en Estados Unidos - Prueba documental 41, y no al informe de *International Wine and Spirit Research* (IWSR) que figura en Unión Europea - Prueba documental 15 y Estados Unidos - Prueba documental 15, en el que se basan nuestras estimaciones. De hecho, en sus observaciones sobre las respuestas a la pregunta 83 del Grupo Especial, Filipinas afirmó que las cifras de IWSR están "más próximas a las cifras de las empresas filipinas que las que indica *Euromonitor International*": observaciones de Filipinas sobre las respuestas de la Unión Europea y los Estados Unidos a la pregunta 83 del Grupo Especial, párrafo 22.

Distribución porcentual de las ventas de aguardientes en Filipinas en el año 2009⁹⁰



2.34 Según las estimaciones presentadas por la Unión Europea y los Estados Unidos, los productos nacionales representaron en 2009 un 97,7 por ciento de los aguardientes consumidos en Filipinas, mientras que el 2,3 por ciento restante del consumo correspondió a aguardientes importados.⁹¹

2.35 La Unión Europea y los Estados Unidos presentaron al Grupo Especial las estimaciones que siguen acerca del consumo interno de aguardientes en Filipinas durante el año 2009, así como el porcentaje de aguardientes importados⁹²:

⁹⁰ Véase el informe de *International Wine and Spirit Research* en Unión Europea - Prueba documental 15 y Estados Unidos - Prueba documental 15.

⁹¹ *Ibid.*, párrafo 7. Véanse también la primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafo 24; y la primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 33. Pero véase Abrenica y Ducanes, "On Substitutability between Imported and Local Distilled Spirits" (Sobre la posibilidad de sustitución entre los aguardientes importados y los locales) (Fundación de la Facultad de Economía de la Universidad de Filipinas), en Filipinas - Prueba documental 49, párrafo 14 (donde se estima que los aguardientes importados representaron en abril de 2010 un 9,4 por ciento del mercado del país). Filipinas discute nuestras estimaciones sobre la distribución de su mercado entre aguardientes importados y nacionales mencionando los efectos que puede tener el contrabando en la participación de los aguardientes importados. Observaciones de Filipinas sobre el proyecto de secciones de la parte expositiva de los informes del Grupo Especial (6 de abril de 2011). Véase, por ejemplo, la primera comunicación escrita de Filipinas, párrafo 41. Sin embargo, Filipinas no ha presentado otras estimaciones sobre la distribución de su mercado entre los aguardientes importados y los nacionales, ni sobre los efectos que puede tener el contrabando en esa distribución.

⁹² Véase el informe de *International Wine and Spirit Research* en Unión Europea - Prueba documental 15 y Estados Unidos - Prueba documental 15. Véase también la primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafo 36. Filipinas, haciendo referencia a su respuesta a la pregunta 86 del Grupo Especial, así como a sus observaciones sobre las respuestas de la Unión Europea y los Estados Unidos a la pregunta 83 del Grupo Especial, párrafos 19-23 y 86, discutió nuestras estimaciones sobre el consumo interno de aguardientes en el país, así como el porcentaje de aguardientes importados. Observaciones de Filipinas sobre el proyecto de secciones de la parte expositiva de los informes del Grupo Especial (6 de abril de 2011). Sin embargo, Filipinas no ha presentado otras estimaciones. Además, las observaciones de Filipinas sobre las respuestas a la pregunta 83 del Grupo Especial se refieren al estudio de *Euromonitor International* que figura en Unión Europea - Prueba documental 41 y en Estados Unidos - Prueba documental 41, y no al informe de *International Wine and Spirit Research* (IWSR) que figura en Unión Europea - Prueba documental 15 y Estados Unidos - Prueba documental 15, en el que se basan nuestras estimaciones. De hecho, en sus observaciones sobre las respuestas a la pregunta 83 del Grupo Especial, Filipinas afirmó que las cifras de IWSR están "más próximas a las cifras de las empresas filipinas que las que indica *Euromonitor International*". Observaciones de Filipinas sobre las respuestas de la Unión Europea y los Estados Unidos a la pregunta 83 del Grupo Especial, párrafo 22.

	Gin	Brandy	Ron	Vodka	Whisky	Tequila ⁹³
Consumo interno en 2009 (en miles de cajas de 9 litros)	18.075	16.802	12.972	132	85	24
Porcentaje de importaciones	0,01%	5,4%	0,02%	28,44%	100% ⁹⁴	100% ⁹⁵

2.36 En términos generales, las marcas importadas tienden a ser más caras en Filipinas (incluso antes del pago de impuestos) que las marcas nacionales correspondientes del mismo tipo de aguardiente.⁹⁶ Sin embargo, como se observará más adelante respecto de tipos específicos de aguardientes, hay diversos aguardientes nacionales de precio elevado, así como productos importados menos onerosos.⁹⁷

2.37 Todos los gins, brandies, rones, vodkas, whiskies y tequilas o aguardientes con sabor a tequila producidos en Filipinas están sujetos al tipo inferior del impuesto especial, porque se elaboran a partir de melaza de caña de azúcar, una de las materias primas designadas.⁹⁸ En cambio, los gins, brandies,

⁹³ Se incluyen el tequila y los aguardientes con sabor a tequila.

⁹⁴ Las importaciones representaron casi el 100 por ciento del consumo de whisky en Filipinas en el año 2009.

⁹⁵ Las importaciones representaron casi el 100 por ciento del consumo de tequila y aguardientes con sabor a tequila en Filipinas en el año 2009.

⁹⁶ Véase *Euromonitor International*, "Consumer perceptions regarding substitutability in the Philippines distilled spirits market" (Percepciones del consumidor sobre la posibilidad de sustitución en el mercado de aguardientes de Filipinas), en Unión Europea - Prueba documental 41 y Estados Unidos - Prueba documental 41, página 9; Filipinas - Prueba documental 19 (versión original); Filipinas - Prueba documental 19 (versión modificada) y Filipinas - Prueba documental 77. Véanse también la primera comunicación escrita de Filipinas, párrafo 227; y Unión Europea - Prueba documental 103 y Filipinas - Pruebas documentales 51 y 83.

⁹⁷ Véanse Filipinas - Prueba documental 19 (versión original); Filipinas - Prueba documental 19 (versión modificada) y Filipinas - Prueba documental 77. Véanse también Unión Europea - Pruebas documentales 80 y 118; primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 154-157; declaración inicial de la Unión Europea en la primera reunión sustantiva; párrafos 34-54; segunda comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 3, 4 y 35-52; declaración inicial de la Unión Europea en la segunda reunión sustantiva, párrafos 51-60; respuesta de la Unión Europea a la pregunta 30 del Grupo Especial, párrafos 29 y 30; a la pregunta 33, párrafos 39-43; a la pregunta 49, párrafo 78; y a la pregunta 73, párrafos 13-18; respuesta de la Unión Europea a la pregunta de Filipinas, párrafos 54-60; observaciones de la Unión Europea sobre la respuesta de Filipinas a la pregunta 75 del Grupo Especial, párrafos 23-31; segunda comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafos 29-31; declaración inicial de los Estados Unidos en la segunda reunión sustantiva, párrafos 28 y 29; respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 33 del Grupo Especial, párrafos 19-21; a la pregunta 57, párrafo 64; y a la pregunta 73, párrafos 4-6; observaciones de los Estados Unidos sobre la respuesta de Filipinas a las preguntas 74 y 75 del Grupo Especial, párrafos 13 y 14; primera comunicación escrita de Filipinas, párrafos 14, 36-39, 177 y 226-251; declaración inicial de Filipinas en la primera reunión sustantiva, párrafos 9, 27-30, 34 y 35; segunda comunicación escrita de Filipinas, párrafos 16, 17 y 28; declaración inicial de Filipinas en la segunda reunión sustantiva, párrafos 9, 27-30, 34 y 35; respuesta de Filipinas a las preguntas 17, 35, 53, 54, 74 y 75 del Grupo Especial; observaciones de Filipinas sobre las respuestas de la Unión Europea y los Estados Unidos a la pregunta 73 del Grupo Especial, párrafos 6-13; y observaciones de Filipinas sobre la respuesta de la Unión Europea a la pregunta de Filipinas, párrafo 29. En su primera comunicación escrita, Filipinas presentó informaciones sobre los precios netos de venta al por menor (antes del impuesto especial y el impuesto sobre el valor añadido) correspondientes a septiembre de 2010 respecto de diversos aguardientes nacionales e importados, en su Prueba documental 19 (versión original). Durante la primera reunión del Grupo Especial con las partes, Filipinas modificó esa información sobre precios en su Prueba documental 19 (versión modificada). En su segunda comunicación escrita, Filipinas presentó otra nueva información sobre precios en su Prueba documental 77, en sustitución de la presentada anteriormente.

⁹⁸ Primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 36, 39, 40 y 42.

vodkas, whiskies y tequila importados que se venden en Filipinas están elaborados mediante materias primas distintas de las designadas en la medida que se impugna y están sujetas a tipos más elevados del impuesto.⁹⁹ En el caso de los rones importados, algunos productos, como el *Bacardi Superior* (que en el año 2009 representó un 80 por ciento del ron importado consumido en Filipinas) y *Bardinet*, están sujetos al tipo inferior del impuesto especial aplicable a los aguardientes producidos mediante materias primas designadas¹⁰⁰, mientras que otros, como el *Havana Club* y *Myers's*, están sujetos al tipo más elevado del impuesto especial aplicable a los aguardientes producidos con materias primas distintas de las designadas.¹⁰¹

2.38 Como ha señalado la Unión Europea, "los aguardientes tienen por lo general el mismo uso final ... Todos ellos se beben con el mismo fin: saciar la sed, relacionarse socialmente, la distensión y una intoxicación agradable".¹⁰² Esos usos finales no dependen del origen de los aguardientes (nacional o importado) ni de las materias primas utilizadas para su producción.

2.39 Los aguardientes pueden beberse puros o con hielo, diluidos con bebidas sin alcohol o jugos de frutas o utilizarse en la preparación de cócteles.¹⁰³ Los materiales de promoción preparados por los fabricantes y distribuidores de los aguardientes vendidos en Filipinas, tanto nacionales como importados, sugieren usos casi idénticos para cada categoría de aguardientes. En otras palabras, en el caso de productos tales como el gin, el brandy, el ron, el vodka, el whisky y el tequila o los aguardientes con sabor a tequila, el hecho de que se ingieran solos, con hielo, mezclados o utilizados en la preparación de determinados cócteles no depende del origen del aguardiente ni de las materias primas utilizadas para su elaboración.¹⁰⁴

⁹⁹ *Ibid.*, párrafo 37, 38 y 43.

¹⁰⁰ *Ibid.*, párrafo 41; declaración inicial de los Estados Unidos en la segunda reunión sustantiva, párrafo 42; primera comunicación escrita de Filipinas, párrafo 39; declaración inicial de Filipinas en la segunda reunión sustantiva, párrafos 36 y 37; declaración final de Filipinas en la segunda reunión sustantiva, párrafo 6 d); y respuesta de Filipinas a las preguntas 60 y 67 del Grupo Especial. Véanse también Filipinas - Pruebas documentales 62 y 71.

¹⁰¹ Primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 41, 70 y 177; declaración inicial de la Unión Europea en la primera reunión sustantiva, párrafos 52-54; segunda comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 7 y 110-116; declaración inicial de la Unión Europea en la segunda reunión sustantiva, párrafo 70; respuesta de la Unión Europea a la pregunta 34 del Grupo Especial, párrafo 48; primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafos 30 y 89; segunda comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafos 46-49; primera comunicación escrita de Filipinas, párrafos 94, 171-174 y 303; declaración inicial de Filipinas en la segunda reunión sustantiva, párrafo 37; y respuesta de Filipinas a la pregunta 17 del Grupo Especial. Véase también el párrafo 2.74 *infra*.

¹⁰² Primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafo 64. Véanse también *ibid.*, párrafo 125; segunda comunicación escrita de la Unión Europea, párrafo 82; y primera comunicación escrita de Filipinas, párrafo 201.

¹⁰³ Primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 64-70 y 125; segunda comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 89 y 104-107; primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 61; *Euromonitor International*, "Consumer perceptions regarding substitutability in the Philippines distilled spirits market" (Percepciones del consumidor sobre la posibilidad de sustitución en el mercado de aguardientes de Filipinas), en Unión Europea - Prueba documental 41 y Estados Unidos - Prueba documental 41, párrafo 8; Unión Europea - Prueba documental 27 y Estados Unidos - Prueba documental 46.

¹⁰⁴ Primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 65-70; y respuesta de la Unión Europea a la pregunta 49 del Grupo Especial, párrafo 79. Véanse Unión Europea - Pruebas documentales 26-37, los vídeos que figuran en Unión Europea - Prueba documental 38, y Estados Unidos - Pruebas documentales 40 y 46. Filipinas indica que hay pruebas de que los aguardientes nacionales de menor precio se utilizan en gran medida como componentes de mezclas, mientras que los aguardientes más caros (de calidad superior) pueden beberse de a tragos. Véanse las observaciones de Filipinas sobre el proyecto de secciones de la parte expositiva de los informes del Grupo Especial (6 de abril de 2011). Las pruebas señaladas

2.40 Los aguardientes, cualesquiera que sean su origen y las materias primas utilizadas para su elaboración, se beben en el hogar, en casas de amigos o parientes o en lugares públicos como los restaurantes, bares, cantinas, clubes y discotecas. Las pruebas indican que los aguardientes de calidad superior se consumen en gran medida en el establecimiento de venta (restaurantes, bares, cantinas, clubes y discotecas), mientras que los aguardientes de menor precio se consumen en mayor proporción fuera del establecimiento (en hogares privados).¹⁰⁵ Pueden consumirse antes, durante o después de las comidas. Las ocasiones y la forma de consumir un determinado aguardiente, por ejemplo como aperitivo o después de las comidas, depende del gusto de cada consumidor y del tipo de aguardiente y no de su origen ni de las materias primas utilizadas para su elaboración.¹⁰⁶ Como se señala en los materiales de promoción preparados por los fabricantes y distribuidores de aguardientes vendidos en Filipinas, tanto nacionales como importados, esos productos pueden consumirse en diversas ocasiones, como las fiestas, reuniones, celebraciones y citas románticas.¹⁰⁷ Los consumidores tienden a beber aguardientes más caros en ocasiones especiales.¹⁰⁸

2.41 Las pruebas presentadas por las partes indican que los mismos establecimientos de venta que ofrecen aguardientes importados, tanto para su consumo en el establecimiento (restaurantes, bares, cantinas, clubes, discotecas, hoteles, etc.) como para su consumo fuera de él (almacenes o supermercados), también ofrecen aguardientes de fabricación nacional.¹⁰⁹ Lo inverso no ocurre

por Filipinas, sin embargo, solo se refieren al vodka. Además, las pruebas sugieren una diferencia en el modo de consumo de los aguardientes más caros (de calidad superior) en comparación con los de menor precio. Esto no supone una diferencia en el modo de consumo entre los aguardientes importados y los nacionales, ni entre los aguardientes elaborados a partir de las materias primas designadas y a partir de otras materias primas.

¹⁰⁵ Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafos 263-266; e informe de *International Wine and Spirit Research*, en Unión Europea - Prueba documental 15 y Estados Unidos - Prueba documental 15.

¹⁰⁶ Primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 73 y 125; respuesta de la Unión Europea a la pregunta 49 del Grupo Especial, párrafo 79; primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 61; *Euromonitor International*, "Consumer perceptions regarding substitutability in the Philippines distilled spirits market" (Percepciones del consumidor sobre la posibilidad de sustitución en el mercado de aguardientes de Filipinas), en Unión Europea - Prueba documental 41 y Estados Unidos - Prueba documental 41; páginas 8 y 9. Véanse también Estados Unidos - Pruebas documentales 26 y 32.

¹⁰⁷ Primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 74 y 75. Véanse Unión Europea - Pruebas documentales 39, 40 y 62, así como los vídeos que figuran en Unión Europea - Prueba documental 38 y *Euromonitor International*, "Consumer perceptions regarding substitutability in the Philippines distilled spirits market" (Percepciones del consumidor sobre la posibilidad de sustitución en el mercado de aguardientes de Filipinas), en Unión Europea - Prueba documental 41 y Estados Unidos - Prueba documental 41.

¹⁰⁸ Véase *Euromonitor International*, "Consumer perceptions regarding substitutability in the Philippines distilled spirits market" (Percepciones del consumidor sobre la posibilidad de sustitución en el mercado de aguardientes de Filipinas), en Unión Europea - Prueba documental 41 y Estados Unidos - Prueba documental 41, página 8. Véase también la respuesta de la Unión Europea a la pregunta 35 del Grupo Especial, párrafo 55; declaración inicial de los Estados Unidos en la primera reunión sustantiva, párrafo 34; y respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 35 del Grupo Especial, párrafo 27.

¹⁰⁹ Primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 72 y 141-143; segunda comunicación escrita de la Unión Europea, párrafo 109; respuesta de la Unión Europea a la pregunta 51 del Grupo Especial, párrafos 82-84 y 71, párrafo 8; primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafos 56-58, 62 y 96; declaración inicial de los Estados Unidos en la primera reunión sustantiva, párrafo 33; respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 55 del Grupo Especial, párrafo 53, y a la pregunta 71, párrafo 3; primera comunicación escrita de Filipinas, párrafos 260-262; y respuesta de Filipinas a la pregunta 71 del Grupo Especial. Véanse Unión Europea - Pruebas documentales 66-71 y 104; y Estados Unidos - Pruebas documentales 30, 31, 42 y 43. Pero véanse la primera comunicación escrita de Filipinas, párrafos 260-270; y Filipinas - Pruebas documentales 19, 57 y 60.

siempre: muchos establecimientos (sobre todo pequeños almacenes de venta al por menor) que ofrecen aguardientes nacionales no ofrecen aguardientes importados.¹¹⁰

2.42 Las pruebas indican que las campañas de comercialización de todos los aguardientes, tanto importados como nacionales, y con independencia del tipo particular de aguardiente y de las materias primas utilizadas para su elaboración, son muy similares. Las campañas de publicidad, incluidos los materiales impresos y vídeos, tienden a asociar el consumo de aguardientes con el disfrute de la amistad y los momentos románticos de los jóvenes, o la celebración de acontecimientos importantes, en fiestas, en bares o clubes, o en casas o parques. En el caso de los aguardientes de calidad superior, es decir, los de precio relativamente mayor, las campañas también destacan una imagen de fascinación y alta categoría.¹¹¹

2.43 Un estudio sobre las percepciones del consumidor realizado por *Euromonitor International* y presentado por Unión Europea y los Estados Unidos sugiere que los consumidores locales en Filipinas estarían "más inclinados a adquirir [aguardientes importados]" cuando disminuyera el precio de esos aguardientes y aumentara el de los nacionales, aunque "los importados siguieran costando por lo menos el doble que los nacionales".¹¹² Según ese estudio, "por término medio, con una disminución del 25 por ciento en el precio de los productos importados y un aumento de 50 por ciento en el de los nacionales, la disposición de los consumidores a adquirir los productos importados aumentó un 4,9 por ciento y su disposición a adquirir los nacionales disminuyó un 4,0 por ciento".¹¹³ Además, "por término medio, con una disminución de entre el 40 y el 60 por ciento en el precio de los productos importados y un aumento de entre el 100 y el 200 por ciento en el precio de los nacionales,

¹¹⁰ Declaración inicial de la Unión Europea en la primera reunión sustantiva, párrafos 70-72; segunda comunicación escrita de la Unión Europea, párrafo 98; declaración inicial de la Unión Europea en la segunda reunión sustantiva, párrafos 39-41; respuesta de la Unión Europea a la pregunta 49 del Grupo Especial, párrafo 83, y a la pregunta 71, párrafos 9-12; respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 71 del Grupo Especial, párrafo 3; primera comunicación escrita de Filipinas, párrafos 253-255 y 257-259; y respuesta de Filipinas a las preguntas 71 y 76 del Grupo Especial. Véanse Filipinas - Pruebas documentales 19, 53-56, 58 y 59.

¹¹¹ Primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 64-70, 74, 75, 77, 78, 126, 127 y 136; segunda comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 90-94; primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 48; y Unión Europea - Pruebas documentales 27-34, 36-40, 44-46, 56-60 y 62-65. Pero véase la primera comunicación escrita de Filipinas, párrafos 184-187 y 283. Filipinas sugiere que hay pruebas de diferencias importantes en las campañas de comercialización entre los aguardientes importados y los nacionales. Véanse las observaciones de Filipinas sobre el proyecto de secciones de la parte expositiva de los informes del Grupo Especial (6 de abril de 2011); y la respuesta de Filipinas a la pregunta 76 del Grupo Especial. Las pruebas que indica Filipinas sugieren, sin embargo, que las diferencias entre las campañas de comercialización, si las hay, serían entre los aguardientes más caros (de calidad superior) y los de menor precio. Esto no supone necesariamente diferencias entre los aguardientes importados y los nacionales, ni entre los aguardientes elaborados a partir de las materias primas designadas y los elaborados mediante otras materias primas.

¹¹² Véase *Euromonitor International*, "Consumer perceptions regarding substitutability in the Philippines distilled spirits market" (Percepciones del consumidor sobre la posibilidad de sustitución en el mercado de aguardientes de Filipinas), en Unión Europea - Prueba documental 41 y Estados Unidos - Prueba documental 41, página 9. Véanse también la respuesta de la Unión Europea a la pregunta 83 del Grupo Especial, párrafos 33-35; la declaración inicial de los Estados Unidos en la primera reunión sustantiva, párrafos 21-26; la respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 83 del Grupo Especial, párrafos 21-25; la primera comunicación escrita de Filipinas, párrafos 180-182, 240, 241 y 268; las observaciones de Filipinas sobre las respuestas de la Unión Europea y los Estados Unidos a la pregunta 83 del Grupo Especial, párrafos 19-23; y Estados Unidos - Prueba documental 52.

¹¹³ Véase *Euromonitor International*, "Consumer perceptions regarding substitutability in the Philippines distilled spirits market" (Percepciones del consumidor sobre la posibilidad de sustitución en el mercado de aguardientes de Filipinas), en Unión Europea - Prueba documental 41 y Estados Unidos - Prueba documental 41, página 9.

la disposición de los consumidores a adquirir los importados aumentó un 10,1 por ciento y su disposición a adquirir los nacionales disminuyó un 6,5 por ciento".¹¹⁴ El estudio llega a la conclusión de que "si el precio no influyera, por término medio probablemente un 43 por ciento más de los consumidores adquiriría marcas locales y un 86,2 por ciento más adquiriría marcas importadas".¹¹⁵

2.44 Filipinas, a su vez, ha presentado un estudio realizado por Abrenica y Ducanes, de la Facultad de Economía de la Universidad de Filipinas, en que se llega a la conclusión de que los aguardientes tienen niveles bajos de elasticidad en función del propio precio y de elasticidad cruzada en función de los precios en el mercado de Filipinas y que "las marcas locales y las importadas [de aguardientes] no pueden sustituirse entre sí".¹¹⁶ Según este estudio, una reducción de la diferencia de precios entre los aguardientes importados y los nacionales solo daría lugar a pequeñas alteraciones de sus respectivas participaciones en el mercado.¹¹⁷ En el mismo estudio se llega a la conclusión de que si se eliminaran por completo los impuestos especiales, reduciendo con ello los precios de todos los aguardientes, la participación de los aguardientes importados en el mercado aumentaría del 9,4 al 11,7 por ciento, aproximadamente.¹¹⁸

2.45 Tanto el estudio sobre las percepciones del consumidor presentado por la Unión Europea y los Estados Unidos como el estudio de Abrenica y Ducanes presentado por Filipinas indican que determinadas limitaciones (como las de precio, información, distribución y reconocimiento de las marcas) afectan a las elecciones del consumidor en el mercado filipino de los aguardientes. El estudio de Abrenica y Ducanes señala que los hábitos y los gustos también crean una lealtad respecto de las marcas que impide que muchos consumidores cambien de marca.¹¹⁹ Como se señala en ese estudio, los consumidores conocen las características de determinados aguardientes por el prestigio del producto o por su propia experiencia personal.¹²⁰ El estudio de *Euromonitor International* señala además del precio la disponibilidad como uno de los motivos que más se citan por los que los

¹¹⁴ *Ibid.*

¹¹⁵ *Ibid.*

¹¹⁶ Véase Abrenica y Ducanes, "On Substitutability between Imported and Local Distilled Spirits" (Sobre la posibilidad de sustitución entre los aguardientes importados y los locales) (Fundación de la Facultad de Economía de la Universidad de Filipinas), en Filipinas - Prueba documental 49, páginas 2 y 20. Para el estudio se utilizaron 23 marcas de aguardientes, de las que 14 eran nacionales y 9 eran importadas. Las marcas escogidas eran 6 de gin (4 nacionales y 2 importadas); 6 de brandy (3 nacionales y 3 importadas); 2 de ron (1 nacional y 1 importada); 5 de vodka (4 nacionales y 1 importada); y 4 de whisky (2 nacionales y 2 importadas). Véanse también la segunda comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 85-89 y 97-102; la declaración inicial de los Estados Unidos en la primera reunión sustantiva, párrafos 27-29; la segunda comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 51; y KPMG por The Scotch Whisky Association, "The substitutability of imported and locally produced spirits in the Philippines" (Posibilidades de sustitución entre aguardientes importados y nacionales en Filipinas) (diciembre de 2010), en Unión Europea - Prueba documental 102 y Estados Unidos - Prueba documental 48.

¹¹⁷ Véase Abrenica y Ducanes, "On Substitutability between Imported and Local Distilled Spirits" (Sobre la posibilidad de sustitución entre los aguardientes importados y los locales) (Fundación de la Facultad de Economía de la Universidad de Filipinas), en Filipinas - Prueba documental 49, página 14. Véase también la primera comunicación escrita de Filipinas, párrafo 235.

¹¹⁸ Véase Abrenica y Ducanes, "On Substitutability between Imported and Local Distilled Spirits" (Sobre la posibilidad de sustitución entre los aguardientes importados y los locales) (Fundación de la Facultad de Economía de la Universidad de Filipinas), en Filipinas - Prueba documental 49, páginas 14. Véanse también las observaciones de la Unión Europea sobre la respuesta de Filipinas a la pregunta 89 del Grupo Especial, párrafos 44-46; la primera comunicación escrita de Filipinas, párrafo 236; y la respuesta de Filipinas a la pregunta 89 del Grupo Especial.

¹¹⁹ Véase Abrenica y Ducanes, "On Substitutability between Imported and Local Distilled Spirits" (Sobre la posibilidad de sustitución entre los aguardientes importados y los locales) (Fundación de la Facultad de Economía de la Universidad de Filipinas), en Filipinas - Prueba documental 49, páginas 7, 10, 12 y 20.

¹²⁰ *Ibid.*, página 2.

consumidores filipinos optan por aguardientes nacionales frente a los importados; los productos nacionales son muchas veces los únicos disponibles.¹²¹ A pesar de sus defectos¹²², ambos estudios indican que, en el mercado de Filipinas, el simultáneo aumento de precios de los aguardientes nacionales y disminución del precio de los importados, como el que resultaría de la equiparación de su respectivo nivel de impuesto especial, podría dar lugar a que el consumo de aguardientes nacionales se sustituyera por el de los importados.¹²³

4. Clasificación arancelaria

2.46 El "Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías" ("Sistema Armonizado", o "SA") se estableció en virtud del "Convenio Internacional del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías" (el "Convenio del Sistema Armonizado") y entró en vigor el 1º de enero de 1988. Desde su entrada en vigor, el SA ha sido modificado parcialmente cada cuatro a seis años. Esas modificaciones entraron en vigor el 1º de enero de 1992 (SA 1992), el 1º de enero de 1996 (SA 1996), el 1º de enero de 2002 (SA 2002) y el 1º de enero de 2007 (SA 2007).¹²⁴ El SA 2007 es la versión actual del SA.¹²⁵

2.47 Como explicó un Grupo Especial anterior:

"En el preámbulo del Convenio del SA se indica que entre los objetivos del SA figuran 'facilitar el comercio internacional', 'facilitar el registro, la comparación y el análisis de las estadísticas', 'reducir los gastos que ocasiona en el curso de las transacciones internacionales la necesidad de atribuir a las mercancías una nueva designación, una nueva clasificación y un nuevo código al pasar de una clasificación a otra' y 'facilitar la uniformidad de los documentos comerciales, así como la transmisión de datos'. El Convenio del SA aspira a conseguir estos objetivos mediante el SA, que establece una norma internacional para la nomenclatura de productos respecto a más de 5.000 grupos de productos, e incluye aproximadamente 1.200 partidas agrupadas en 21 secciones que constan de 99 Capítulos. Los grupos de productos están organizados sistemáticamente y cada grupo se identifica por una

¹²¹ *Euromonitor International*, "Consumer perceptions regarding substitutability in the Philippines distilled spirits market" (Percepciones del consumidor sobre la posibilidad de sustitución en el mercado de aguardientes de Filipinas), en Unión Europea - Prueba documental 41 y Estados Unidos - Prueba documental 41, páginas 8-9 y 17-18.

¹²² Véanse los párrafos 7.62, 776 y 7.112 *infra*.

¹²³ Véanse, por ejemplo, la declaración inicial de los Estados Unidos en la primera reunión sustantiva, párrafo 28; la segunda comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 52; las observaciones de los Estados Unidos sobre la respuesta de Filipinas a la pregunta 89 del Grupo Especial, párrafos 26-28; y la respuesta de Filipinas a la pregunta 89 del Grupo Especial. Véase también Filipinas - Prueba documental 51. Filipinas discute nuestras conclusiones acerca de los estudios de *Euromonitor International* y Abrenica y Ducanes. Observaciones de Filipinas sobre el proyecto de secciones de la parte expositiva de los informes del Grupo Especial (6 de abril de 2011). Aunque los estudios, a nuestro juicio, tienen limitaciones importantes, consideramos que nuestra afirmación constituye una caracterización justa de las conclusiones que cabe extraer de ambos.

¹²⁴ Se encuentra una explicación de la secretaría de la OMA acerca de la lista de modificaciones en los documentos TAR/W/91 (SA 1996), G/MA/W/26 (SA 2002) y G/MA/W/76 (SA 2007).

¹²⁵ En sus respectivas respuestas a la pregunta 41 del Grupo Especial, las partes han confirmado que el texto del SA al que han hecho referencia en esta diferencia corresponde al SA 2007. La Unión Europea, sin embargo, ha matizado su respuesta al declarar que las supuestas incompatibilidades de la medida en litigio con las normas aplicables comenzaron antes de la entrada en vigor de la versión del SA correspondiente a 2007. En consecuencia, salvo que se señale otra cosa, todas las referencias que se hacen en estos informes a cualquier material del SA (capítulos, partidas, subpartidas, etc.) deben entenderse como referencias a la versión del SA correspondientes a 2007 (SA 2007).

'partida', representada como un código de 4 dígitos. Los 2 primeros dígitos indican el Capítulo a que corresponden, mientras que los 2 dígitos siguientes indican la posición dentro de la partida de un Capítulo determinado. Las partidas del SA se dividen a veces en subpartidas, identificadas mediante códigos de 6 dígitos, que es el máximo nivel de desagregación permitido por el SA. Los 2 últimos dígitos indican por tanto la subpartida pertinente del SA.

El Convenio del SA obliga a las partes contratantes del SA a asegurarse de que sus leyes estén en conformidad con el SA. El párrafo 1 a) i) del artículo 3 del Convenio del SA dispone en particular que las partes contratantes del SA utilizarán, en lo que respecta a sus nomenclaturas arancelaria y estadística, todas las partidas y subpartidas del SA 'sin adición ni modificación, así como los códigos numéricos correspondientes'. ¹²⁶

2.48 En el artículo 6 del Convenio del SA se crea un Comité del SA compuesto por representantes de cada una de las partes contratantes, que se reúne por lo menos dos veces al año. En virtud del párrafo 1 b) del artículo 7 del Convenio del SA, el Comité del SA redacta notas explicativas del SA (NESA), criterios de clasificación y otros criterios como *orientación* para asegurar la uniformidad en la interpretación del SA. Las NESA ofrecen orientación para interpretar los términos de una partida determinada del SA; en virtud del párrafo 1 a) del artículo 3 del Convenio del SA, las NESA no son vinculantes.¹²⁷

2.49 Los aguardientes en litigio en esta diferencia están comprendidos en la partida 2208 del SA¹²⁸, que se refiere a "alcohol etílico sin desnaturalizar con un grado alcohólico volumétrico inferior a 80 por ciento volumen; aguardientes, licores y demás bebidas espirituosas".¹²⁹

2.50 La partida 2208 corresponde al capítulo 22 del SA, titulado "Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre". Además de las designaciones de productos correspondientes a las partidas 2207 y 2208, el capítulo 22 también contiene designaciones de los siguientes productos: diversas clases de "agua" y las "demás bebidas no alcohólicas" (partidas 2201 y 2202); "cerveza de malta" (2203); diversas clases de "vino", incluidos el "vino encabezado" y el "vermut" (partidas 2204 y 2205); "las demás bebidas fermentadas", por ejemplo la "sidra" (2206) y el "vinagre" (2209).¹³⁰

¹²⁶ Informe del Grupo Especial, *CE - Productos de tecnología de la información*, párrafos 7.32-7.33 (no se reproducen las notas de pie de página del original).

¹²⁷ Véase, por ejemplo, el informe del Órgano de Apelación, *CE - Trozos de pollo*, párrafo 224; y los informes del Grupo Especial, *China - Partes de automóviles*, párrafo 7.410. Véase también la respuesta de la Unión Europea a la pregunta 42 del Grupo Especial, párrafos 62-66; y a la pregunta 78, párrafo 25; la respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 42 del Grupo Especial, párrafos 31-33; y a la pregunta 78, párrafo 14; y la respuesta de Filipinas a la pregunta 42 del Grupo Especial.

¹²⁸ El texto de la partida 2208 del SA ha sido presentado en Estados Unidos - Prueba documental 13.

¹²⁹ Primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafo 192; declaración oral de la Unión Europea en la primera reunión sustantiva, párrafo 76; primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafo 96; respuesta de la Unión Europea a la pregunta 64 del Grupo Especial, párrafo 3; primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 65; declaración inicial de los Estados Unidos en la primera reunión sustantiva, párrafo 41; segunda comunicación escrita de los Estados Unidos, nota 27 al párrafo 27; respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 64 del Grupo Especial, párrafo 1; primera comunicación escrita de Filipinas, párrafos 194 y 196-200; y declaración inicial de Filipinas en la primera reunión sustantiva, párrafo 19.

¹³⁰ El texto completo del capítulo 22 del SA, incluidas sus partidas y subpartidas, fue presentado en Estados Unidos - Prueba documental 13.

2.51 Conforme al SA, ciertos aguardientes pueden estar comprendidos en la partida 2207, cuya estructura es la que sigue:

Partida	Código de 6 dígitos del SA	Designación
22.07		Alcohol etílico sin desnaturalizar con un grado alcohólico volumétrico superior o igual a 80% volumen; alcohol etílico y aguardiente desnaturalizados, de cualquier graduación
	2207.10	- Alcohol etílico sin desnaturalizar con un grado alcohólico volumétrico superior o igual a 80% volumen
	2207.20	- Alcohol etílico y aguardiente desnaturalizados, de cualquier graduación

2.52 A nivel de códigos de 6 dígitos, la partida 2208 del SA, que se refiere a los aguardientes en litigio en esta diferencia, clasifica los aguardientes en diferentes subpartidas:

Partida	Código de 6 dígitos del SA	Designación
22.08		Alcohol etílico sin desnaturalizar con un grado alcohólico volumétrico inferior a 80% volumen; aguardientes, licores y demás bebidas espirituosas
	2208.20	- Aguardiente de vino o de orujo de uvas
	2208.30	- Whisky
	2208.40	- Ron y demás aguardientes procedentes de la destilación, previa fermentación, de productos de la caña de azúcar
	2208.50	- Gin y ginebra
	2208.60	- Vodka
	2208.70	- Licores
	2208.80	- Los demás

2.53 La NESA de la partida 2208¹³¹, en la parte pertinente, dice así:

"Esta partida comprende, por una parte, **cualquiera que sea su grado alcohólico**:

A) Los **aguardientes**, que se obtienen (sin adición de ningún saboreador) por destilación por líquidos fermentados naturalmente, tales como el vino o la sidra, o de frutas u otros frutos, orujo, semillas o productos vegetales similares, previamente fermentados. Estos aguardientes se caracterizan por el hecho de conservar el sabor y aroma peculiares debido a la presencia de componentes aromáticos secundarios (ésteres, aldehídos, ácidos, alcoholes superiores (volátiles), etc.) inherentes a la propia naturaleza de la materia prima utilizada en la destilación.

¹³¹ La NESA de la partida 2208 se proporcionó en Filipinas - Prueba documental 46. Véanse también la respuesta de la Unión Europea a la pregunta 42 del Grupo Especial, párrafos 62-66; y a la pregunta 78, párrafos 21-26; la respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 42 del Grupo Especial, párrafos 31-33, y a la pregunta 78, párrafos 14-17; la primera comunicación escrita de Filipinas, párrafo 191; y la respuesta de Filipinas a la pregunta 78 del Grupo Especial. Véase el párrafo 2.48 *supra*.

B) Los **licores**, que son bebidas espirituosas adicionadas de azúcar, miel u otros edulcorantes naturales y de extractos o de esencias (por ejemplo, las bebidas espirituosas obtenidas por destilación o por mezcla con alcohol etílico u otros destilados espirituosos, con uno o varios de los productos siguientes: frutas, flores u otras partes de plantas, extractos, esencias, aceites esenciales o jugos (zumos), incluso concentrados). ...

C) **Todas las demás bebidas espirituosas** no comprendidas en cualquier otra partida de este Capítulo.

Por otra parte, esta partida comprende el **alcohol etílico sin desnaturalizar con grado alcohólico volumétrico inferior a 80 por ciento volumen**, tanto si se destina al consumo humano como a usos industriales; incluso si es apto para el consumo, el alcohol etílico se distingue de los productos considerados en los apartados A), B) y C) anteriores por carecer de principios aromáticos.

Además del alcohol etílico sin desnaturalizar con grado alcohólico volumétrico inferior a 80 por ciento volumen, entre estos productos se pueden citar:

- 1) El aguardiente procedente de la destilación de vino de uvas o de orujo de uvas (*coñac, armañac, brandy, grappa, pisco, singani*, etc.).
- 2) El *whisky* y demás aguardientes obtenidos por fermentación y destilación de mostos de granos de cereales (cebada, avena, centeno, trigo, maíz, etc.).
- 3) El aguardiente procedente exclusivamente de la destilación de productos fermentados de la caña de azúcar (jugos de caña de azúcar, jarabe de caña de azúcar, melazas de caña de azúcar), por ejemplo, ron, tafia, *cachaça*.
- 4) Las bebidas espirituosas conocidas con el nombre de *ginebra* o *gin*, que contiene los principios aromáticos de las bayas de enebro.
- 5) El vodka obtenido por fermentación y destilación de mostos de origen agrícola (por ejemplo, de cereales, papas (patatas)) tratados después y ocasionalmente con carbón activado."¹³²

2.54 Como se ha visto, las NESA describen ciertos tipos de aguardientes comprendidos en la partida 2208 de formas diversas. Con respecto a los aguardientes en litigio en esta diferencia, establecen las aclaraciones que siguen:

- a) el "gin" y la "ginebra" se describen como "bebidas espirituosas que contienen los principios aromáticos de las bayas de enebro"¹³³;
- b) el "brandy" se cita como ejemplo de "aguardiente procedente de la destilación de vino de uvas o de orujo de uvas";

¹³² La lista de las NESA se refiere seguidamente a otros aguardientes como los licores, cremas, ratafías, aquavit, arac, los aperitivos con alcohol, las limonadas con alcohol y los complementos alimenticios espirituosos.

¹³³ Véanse la respuesta de la Unión Europea a la pregunta 78 del Grupo Especial, párrafos 22-24; la respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 78 del Grupo Especial, párrafo 17; y la respuesta de Filipinas a la pregunta 78 del Grupo Especial.

- c) el "ron" se cita como ejemplo de aguardiente "procedente exclusivamente de la destilación de productos fermentados de la caña de azúcar"¹³⁴;
- d) el "vodka" se describe como "obtenido por fermentación y destilación de mostos de origen agrícola (por ejemplo, de cereales, papas (patatas)) tratados después y ocasionalmente con carbón activado"¹³⁵; y
- e) el "whisky" se describe como un tipo de aguardiente obtenido "por fermentación y destilación de mostos de granos de cereales (cebada, avena, centeno, trigo, maíz, etc.).

5. Gin

2.55 El gin se produce tradicionalmente mediante la redestilación de un aguardiente neutro de alta prueba con bayas de enebro y otros elementos vegetales; de hecho, el aroma característico del gin se vincula con la presencia de bayas de enebro.¹³⁶ Con independencia de las materias primas utilizadas para su elaboración y de que sean nacionales o importados, los gins tienen un color claro (transparente similar).¹³⁷ Cuando el gin se produce a partir de aguardientes no elaborados a base de caña de azúcar, como ocurre habitualmente, el aguardiente original queda liberado de sus congéneres, dando lugar a un gusto más neutro; en cambio, cuando se utilizan aguardientes elaborados a base de caña de azúcar, el gin puede conservar sus congéneres.¹³⁸ Como explica Filipinas, el gin filipino se elabora "utilizando un método de 'mezcla en frío' que en lo esencial consiste en combinar el alcohol elaborado a base de azúcar con agua, aromatizantes y esencias. El producto no se redestila con ... bayas de enebro ni otros elementos vegetales"¹³⁹, pero tiene "las características organolépticas del gin [tradicional]".¹⁴⁰ El gin puede beberse solo o con hielo, diluido con refrescos o jugos de frutas, o utilizarse en la preparación de cócteles, como la "*ginebra con tónica*".¹⁴¹

¹³⁴ Véanse la respuesta de la Unión Europea a la pregunta 79 del Grupo Especial, párrafos 27-30; la respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 79 del Grupo Especial, párrafo 18; y la respuesta de Filipinas a las preguntas 78, 79 y 80 del Grupo Especial.

¹³⁵ Véanse la respuesta de la Unión Europea a la pregunta 78 del Grupo Especial, párrafo 25; y a la pregunta 80, párrafo 31; la respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 78 del Grupo Especial, párrafo 17; y a la pregunta 80, párrafo 19; y la respuesta de Filipinas a las preguntas 78 y 80 del Grupo Especial.

¹³⁶ Primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 82 y 87; respuesta de la Unión Europea a la pregunta 78 del Grupo Especial, párrafos 22-24; respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 43 del Grupo Especial, párrafo 35; y a la pregunta 78, párrafo 17; primera comunicación escrita de Filipinas, párrafo 162; y respuesta de Filipinas a la pregunta 78 del Grupo Especial. Véanse Unión Europea - Pruebas documentales 22, 28 y 55; Estados Unidos - Pruebas documentales 22, 26, 38 y 45; y Filipinas - Pruebas documentales 28, 36 y 37. Véanse también la respuesta de Filipinas a la pregunta 26 del Grupo Especial; y las observaciones de Filipinas sobre la respuesta de la Unión Europea a la pregunta 78 del Grupo Especial, párrafos 17 y 18.

¹³⁷ Primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafo 85; y declaración inicial de los Estados Unidos en la primera reunión sustantiva, párrafo 18. Véanse también Unión Europea - Prueba documental 55, Estados Unidos - Pruebas documentales 22 y 28 y Filipinas - Prueba documental 32.

¹³⁸ Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafo 165. Véase también *ibid.*, nota 131 al párrafo 109 (donde se afirma que el gin filipino es "deliberadamente no neutro") y Unión Europea - Prueba documental 99.

¹³⁹ Véase la respuesta de Filipinas a la pregunta 26. Véanse también las observaciones de Filipinas sobre la respuesta de la Unión Europea a la pregunta 78 del Grupo Especial, párrafo 18.

¹⁴⁰ Observaciones de Filipinas sobre la respuesta de la Unión Europea a la pregunta 78 del Grupo Especial, párrafo 18. [[XXXX]] Filipinas define las "propiedades organolépticas" como las "propiedades que se perciben mediante los sentidos". Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafo 159.

¹⁴¹ Primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 64-70 y 125; Unión Europea - Pruebas documentales 26, 28, 30, 32, 35, 41 y 46; y Estados Unidos - Prueba documental 41.

2.56 Ninguna Orden Administrativa sobre Normas ni otra reglamentación nacional define lo que puede considerarse gin en Filipinas.¹⁴² La subpartida 2208.50 del SA comprende "gin y ginebra", que se describen en la NESA de la partida 2208 como bebidas espirituosas "que contienen los principios aromáticos de las bayas de enebro".¹⁴³

2.57 El gin nacional que más se vende en Filipinas es *Ginebra San Miguel*; en 2009 sus ventas equivalieron a casi el 100 por ciento del consumo nacional de gin en Filipinas.¹⁴⁴ La *Ginebra San Miguel* tiene un 40 por ciento de contenido alcohólico y se vende en botellas de 250, 350, 700 y 1.500 ml.¹⁴⁵ Otros gins nacionales vendidos en Filipinas son *Britannia London Dry Gin*, que tiene un contenido alcohólico del 45 por ciento y se vende en botellas de 50 y 750 ml¹⁴⁶, y *Gilbey's*.¹⁴⁷ Como ya se ha señalado, el gin nacional que más se vende en Filipinas (*Ginebra San Miguel*) tiene un nombre español; los demás gins nacionales que más se venden en el país tienen nombres ingleses o relacionados con el inglés, como *London*, *Gilbey's*, *Oxford* o *Britannia*.¹⁴⁸ Los gins nacionales fabricados en Filipinas presentan en sus etiquetas las palabras *gin* o *ginebra*, o ambas.¹⁴⁹

2.58 El gin importado que más se vende en Filipinas es el *Bombay Sapphire*, un gin inglés con contenido alcohólico del 47 por ciento; sus ventas representaron en 2009 un 40 por ciento del gin importado consumido en el país.¹⁵⁰ Otro gin importado es *Tanqueray*, un gin inglés que tiene un contenido alcohólico del 47,3 por ciento.¹⁵¹

2.59 Se resumen a continuación las informaciones sobre los precios netos de venta al por menor (antes del impuesto especial y el impuesto sobre el valor añadido) correspondientes a septiembre

¹⁴² Respuesta de Filipinas a la pregunta 26 del Grupo Especial.

¹⁴³ Véanse los párrafos 2.52 a 2.54, *supra*. La Unión Europea y los Estados Unidos han afirmado que, con arreglo a sus respectivos sistemas de clasificación nacionales, un aguardiente que tiene "las características organolépticas del gin" se clasificaría como gin con independencia de las materias primas mediante las cuales hubiera sido elaborado. Véanse la respuesta de la Unión Europea a la pregunta 78 del Grupo Especial, párrafos 22-24; y respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 43 del Grupo Especial, párrafos 34 y 35.

¹⁴⁴ Véanse el informe de *International Wine and Spirit Research* en Unión Europea - Prueba documental 15 y Estados Unidos - Prueba documental 15, y en Unión Europea - Prueba documental 26 y Estados Unidos - Prueba documental 51. Véanse también la respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 23 del Grupo Especial, párrafo 13; la respuesta de la Unión Europea a la pregunta 88 del Grupo Especial, párrafos 38-40; la respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 83 del Grupo Especial, párrafo 25; y a la pregunta 88, párrafos 33 y 34; y la respuesta de Filipinas a la pregunta 35 del Grupo Especial. En los materiales de promoción, *Ginebra San Miguel* califica su producto como "el gin de más venta en el mundo". Unión Europea - Prueba documental 26.

¹⁴⁵ Véase Unión Europea - Prueba documental 22. Véanse también la respuesta de la Unión Europea a la pregunta 88 del Grupo Especial, párrafo 39; el cuadro 3 de la primera comunicación escrita de los Estados Unidos; la respuesta de Filipinas a la pregunta 88 del Grupo Especial; y Filipinas - Prueba documental 32.

¹⁴⁶ Unión Europea - Prueba documental 28.

¹⁴⁷ Véanse Unión Europea - Prueba documental 55 y Estados Unidos - Prueba documental 38.

¹⁴⁸ Véase el informe de *International Wine and Spirit Research* en Unión Europea - Prueba documental 15 y Estados Unidos - Prueba documental 15; y la primera comunicación escrita de Filipinas, párrafo 37. Véase también Unión Europea - Prueba documental 55.

¹⁴⁹ Véanse Unión Europea - Pruebas documentales 22, 26, 28, 55 y 68 y Estados Unidos - Pruebas documentales 22 y 38. Véase también la respuesta de Filipinas a la pregunta 39 del Grupo Especial.

¹⁵⁰ Véase el informe de *International Wine and Spirit Research* en Unión Europea - Prueba documental 15 y Estados Unidos - Prueba documental 15. Véase también el cuadro 3 de la primera comunicación escrita de los Estados Unidos.

¹⁵¹ Véase el cuadro 3 de la primera comunicación escrita de los Estados Unidos.

de 2010 presentadas por Filipinas respecto de cuatro de los gins importados de mayor venta en el país (*Bombay Sapphire*, *Tanqueray*, *Gordon's* y *Plymouth*)^{152, 153}:

	Filipinas - Prueba documental 19 (original) (pesos filipinos)	Filipinas - Prueba documental 19 (modificada) (pesos filipinos)	Filipinas - Prueba documental 77 ¹⁵⁴ (pesos filipinos)
<i>Bombay Sapphire</i>	620,00	<i>Idem</i>	<i>Idem</i>
<i>Tanqueray</i>	583,00	<i>Idem</i>	<i>Idem</i>
<i>Gordon's</i>	501,00	<i>Idem</i>	<i>Idem</i>
<i>Plymouth</i>	292,50	----	----

Todos los precios corresponden a botellas de 750 ml, salvo en el caso de *Plymouth*, en que corresponden a botellas de 700 ml. Filipinas no presentó información sobre el precio neto de venta al por menor de *Plymouth* en sus Pruebas documentales 19 (modificada) ni 77.

2.60 Se resume a continuación la información sobre los precios netos de venta al por menor (antes del impuesto especial y el impuesto sobre el valor añadido) correspondientes a septiembre de 2010, presentados por Filipinas respecto de cuatro de los gins nacionales más vendidos en el país (*Gilbey's London Dry Gin*, *Britannia London Dry Gin*, *Ginebra Especial* y *Gin Kapitan*)¹⁵⁵:

	Filipinas - Prueba documental 19 (original) (pesos filipinos)	Filipinas - Prueba documental 19 (modificada) (pesos filipinos)	Filipinas - Prueba documental 77 ¹⁵⁶ (pesos filipinos)
<i>Gilbey's London Dry Gin</i>	150	<i>Idem</i>	<i>Idem</i>
<i>Britannia London Dry Gin</i>	115	<i>Idem</i>	<i>Idem</i>
<i>Ginebra Especial San Miguel</i>	43	<i>Idem</i>	<i>Idem</i>
<i>Gin Kapitan</i>	17	<i>Idem</i>	<i>Idem</i>

¹⁵² Los productos escogidos figuran entre los gins de mayor venta en Filipinas según las informaciones que figuran en el informe de *International Wine and Spirit Research* (IWSR), en Unión Europea - Prueba documental 15 y Estados Unidos - Prueba documental 15. Filipinas alega que "[n]o está claro el fundamento por el que el Grupo Especial caracteriza estos gins como los cuatro productos 'más vendidos'". Véanse las observaciones de Filipinas sobre el proyecto de secciones de la parte expositiva de los informes del Grupo Especial (6 de abril de 2011). No hemos sugerido que éstos sean los cuatro gins importados más vendidos en Filipinas, sino que figuran entre los más vendidos según el informe de IWSR en Unión Europea - Prueba documental 15 y Estados Unidos - Prueba documental 15. Filipinas también presenta objeciones respecto de afirmaciones análogas que figuran en otros párrafos de esta sección (véanse los párrafos 2.60, 2.66, 2.67, 2.72, 2.73, 2.78, 2.79, 2.84, 2.85, 2.90 y 2.91, *infra*). Filipinas no ha presentado pruebas de refutación que indiquen que esos aguardientes no figuran entre los más vendidos en el país.

¹⁵³ Véanse también Unión Europea - Prueba documental 80; segunda comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 43-52; respuesta de la Unión Europea a la pregunta 73 del Grupo Especial, párrafos 13-18; y respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 73 del Grupo Especial, párrafos 4-8.

¹⁵⁴ La Prueba documental 77 presentada con la segunda comunicación escrita de Filipinas sustituye a la Prueba documental 19 (original) y a la Prueba documental 19 (modificada).

¹⁵⁵ Véanse también Unión Europea - Prueba documental 80; segunda comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 43-52; respuesta de la Unión Europea a la pregunta 73 del Grupo Especial, párrafos 13-18; respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 73 del Grupo Especial, párrafos 4-8; y respuesta de Filipinas a la pregunta 53 del Grupo Especial, nota 86.

¹⁵⁶ La Prueba documental 77 presentada con la segunda comunicación escrita de Filipinas sustituye a la Prueba documental 19 (original) y a la Prueba documental 19 (modificada).

Los precios de *Gilbey's London Dry Gin* corresponden a botellas de 1.000 ml; los de *Britannia London Dry Gin*, a botellas de 700 ml; los de *Ginebra Especial*, a botellas de 750 ml; y los de *Gin Kapitan*, a botellas de 350 ml.

2.61 Todos los gins elaborados en Filipinas se producen mediante melaza de caña de azúcar, una de las materias primas designadas, y están sujetos al tipo uniforme del impuesto especial del artículo 141 a), de 14,68 pesos filipinos por litro de prueba. Los gins importados están sujetos en Filipinas a uno de los tres tipos del impuesto especial, de 158,73; 317,44; ó 634,90 pesos filipinos por litro de prueba aplicables con arreglo al artículo 141 b) a los aguardientes producidos a partir de materias primas distintas de las designadas, según su respectivo precio neto de venta al por menor.¹⁵⁷

6. Brandy

2.62 El brandy se produce tradicionalmente mediante la fermentación de uvas u otras frutas.¹⁵⁸ En Europa se fabrica tradicionalmente mediante la destilación de vino o vino encabezado.¹⁵⁹ El color, aroma y sabor que se asocian normalmente con el brandy son efecto natural de la destilación de alcohol etílico del vino o del vino encabezado (en algunos casos puede añadirse caramelo para acentuar el color¹⁶⁰); en este caso no se eliminan del alcohol los congéneres específicos.¹⁶¹ En cambio, el brandy se fabrica en Filipinas eliminando del alcohol etílico producido mediante melaza de caña de azúcar los congéneres que le dan su aroma y sabor originales, y añadiendo posteriormente aromatizantes y otros ingredientes (entre ellos, en algunos casos, brandy) al aguardiente neutro resultante, de modo que el producto final tenga el sabor que normalmente se asocia con el brandy.¹⁶² La mayoría de los brandies de precio más elevado tiene un contenido alcohólico similar, del 40 por ciento aproximadamente.¹⁶³ Cualesquiera que sean las materias primas empleadas para su producción y con independencia de que sea nacional o importado, el brandy tiene un color similar que oscila entre el dorado y el caoba.¹⁶⁴ La subpartida 2208.20 del SA comprende "aguardiente de vino o de orujo de uva"; en la NESA de la partida 2208 se menciona el "brandy" como ejemplo de tales aguardientes.¹⁶⁵ El brandy puede beberse solo o con hielo, diluido con refrescos o jugos de frutas o utilizarse en la preparación de cócteles, como el "sidecar" o el "stinger".¹⁶⁶

2.63 En la Orden Administrativa sobre Normas N° 358 de 1978 de Filipinas se define el *brandy* como "bebida alcohólica destilada obtenida exclusivamente de jugo fermentado de uvas frescas, maduras y sanas. La destilación se efectuará de tal modo que el aguardiente contenga los principios

¹⁵⁷ Primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 36-39.

¹⁵⁸ *Ibid.*, párrafos 11, 98, 141 y 142. Véanse también Unión Europea - Prueba documental 99; Filipinas - Pruebas documentales 27 y 36; y respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 43 del Grupo Especial, párrafo 35.

¹⁵⁹ Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafo 141. Véanse también Unión Europea - Prueba documental 99; y Filipinas - Pruebas documentales 26, 27, 37 y 41.

¹⁶⁰ Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafo 148; y Filipinas - Pruebas documentales 26 y 27.

¹⁶¹ Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafos 11 y 141.

¹⁶² *Ibid.*, párrafos 11, 98, 141 y 143. Véase también Filipinas - Prueba documental 26.

¹⁶³ Primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafo 84. Véase Unión Europea - Prueba documental 99 y Filipinas - Prueba documental 27.

¹⁶⁴ Primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafo 85; declaración inicial de los Estados Unidos en la primera reunión sustantiva, párrafo 18. Véanse Unión Europea - Prueba documental 55; Estados Unidos - Pruebas documentales 22 y 38; y Filipinas - Prueba documental 27.

¹⁶⁵ Véanse los párrafos 2.52 a 2.54, *supra*.

¹⁶⁶ Primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 64-70 y 125; Unión Europea - Pruebas documentales 32, 35, 41 y 43; Estados Unidos - Prueba documental 41; y Filipinas - Prueba documental 61.

naturales [...] que ya se encuentran en las uvas o la fermentación [...]".¹⁶⁷ La Orden Administrativa sobre Normas mencionada hace referencia a cuatro tipos diferentes de "brandies": i) el *Brandy* (elaborado "a partir de jugo fermentado de uvas frescas, maduras y sanas"); ii) el *Fruit Brandy* ("elaborado a partir de vino o del jugo fermentado de peras, manzanas, cerezas, otras frutas y otras [...] materias primas"); iii) el *Blended Brandy* ("mezcla de un mínimo de 5 por ciento de brandy de uva con otros brandies o aguardientes neutros"); y iv) el *Compounded Brandy* ("producto obtenido mediante la mezcla de aguardientes neutros o alcohol con esencias de brandy, con colorantes y aromatizantes permitidos").¹⁶⁸ La Orden Administrativa citada añade que "[e]l contenido mínimo de alcohol etílico en los brandies será del 32,5 por ciento en volumen"; que el brandy "estará libre de materias colorantes, salvo el caramelo preparado mediante azúcar"; y que los brandies "deberán tener su aroma y sabor característicos".¹⁶⁹ Todos los brandies elaborados en Filipinas se preparan a partir de alcohol elaborado a base de caña de azúcar y corresponderían a la definición de *Blended Brandy* o a la de *Compounded Brandy* de la Orden Administrativa sobre Normas N° 358 de 1978.¹⁷⁰

2.64 Los brandies españoles representaron en 2009 alrededor del 99,6 por ciento de los brandies importados consumidos en Filipinas; de hecho, las ventas de tres brandies españoles (*Fundador*, *Alfonso I* y *Tres Cepas*) representaron el 88,8 por ciento del consumo total de brandies importados en Filipinas durante ese año.¹⁷¹ El brandy *Fundador* tiene un contenido alcohólico del 36 por ciento.¹⁷² Las etiquetas de los brandies españoles *Fundador*, *Alfonso I* y *Tres Cepas* contienen escudos de armas y símbolos heráldicos; presentan en forma destacada la palabra "*Solera*" inmediatamente a continuación del nombre de la marca respectiva; en las etiquetas también se afirma que cada uno de esos brandies fue elaborado utilizando el método *Solera*.¹⁷³

2.65 Las marcas nacionales más vendidas en Filipinas tienen nombres españoles, como *Emperador*, *Gran Matador*, *Generoso* y *Barcelona*; en las etiquetas de las botellas se afirma que estos brandies se han elaborado siguiendo el método español *Solera*.¹⁷⁴ El brandy *Emperador* tiene un contenido alcohólico del 36 por ciento y se vende en botellas de 375, 750 y 1.750 ml.¹⁷⁵ El brandy *Generoso* tiene un contenido alcohólico del 32,5 por ciento y se vende en botellas de 375 y 700 ml.¹⁷⁶ El *Gran Matador* tiene un contenido alcohólico del 32,5 al 36 por ciento y se vende en botellas

¹⁶⁷ Véase la Orden Administrativa sobre Normas N° 358 de 1978, en Unión Europea - Prueba documental 24 y Estados Unidos - Prueba documental 24, párrafo 2.1.1. Véase también la primera comunicación escrita de Filipinas, párrafos 144 y 145.

¹⁶⁸ Véase la Orden Administrativa sobre Normas N° 358 de 1978, en Unión Europea - Prueba documental 24 y Estados Unidos - Prueba documental 24, párrafos 2.1.1 a 2.1.4. Véase también la primera comunicación escrita de Filipinas, párrafo 144.

¹⁶⁹ Véase la Orden Administrativa sobre Normas N° 358 de 1978, en Unión Europea - Prueba documental 24 y Estados Unidos - Prueba documental 24, párrafo 4. Véase también la primera comunicación escrita de Estados Unidos, párrafos 47 y 50.

¹⁷⁰ Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafo 145. Véase también la primera comunicación escrita de la Unión Europea, nota 38 al párrafo 38.

¹⁷¹ Véase el informe de *International Wine and Spirit Research* en Unión Europea - Prueba documental 15 y Estados Unidos - Prueba documental 15.

¹⁷² Véase el cuadro 3 de la primera comunicación escrita de los Estados Unidos.

¹⁷³ Véase Unión Europea - Prueba documental 55 y Estados Unidos - Pruebas documentales 34 y 38.

¹⁷⁴ Véase el informe de *International Wine and Spirit Research* en Unión Europea - Prueba documental 15 y Estados Unidos - Prueba documental 15 y Unión Europea - Pruebas documentales 48, 55, 65, 79 y 94 y Estados Unidos - Pruebas documentales 34 y 38. Véase también la primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafo 128.

¹⁷⁵ Véase Unión Europea - Prueba documental 19. Pero véase el cuadro 3 de la primera comunicación escrita de los Estados Unidos.

¹⁷⁶ Véase Unión Europea - Prueba documental 19.

de 350 y 700 ml.¹⁷⁷ Las etiquetas de las botellas de brandy *Emperador*, *Gran Matador*, *Generoso* y *Barcelona* presentan imágenes de escudos de armas; las de "Emperador" y "Gran Matador" presentan también imágenes de toreros.¹⁷⁸ Otros brandies nacionales vendidos en Filipinas tienen nombres franceses como *Napoleon* o *Bouchard*.¹⁷⁹ El brandy *Napoleon* tiene un contenido alcohólico del 36 al 40 por ciento.¹⁸⁰ Los brandies nacionales elaborados en Filipinas presentan en sus etiquetas la palabra *Brandy*.¹⁸¹ Por lo menos uno de los brandies filipinos utiliza en su etiqueta la sigla VSOP, utilizado tradicionalmente en algunos tipos de brandies franceses envejecidos (coñac).¹⁸² Las etiquetas de los brandies elaborados en Filipinas no utilizan las expresiones *Blended Brandy* ni *Compound Brandy*; y tampoco exige su presencia la Orden Administrativa sobre Normas N° 358 de 1978 de Filipinas.¹⁸³

2.66 Se resumen a continuación las informaciones sobre los precios netos de venta al por menor (antes del impuesto especial y el impuesto sobre el valor añadido) correspondientes a septiembre de 2010, presentadas por Filipinas respecto de siete de los brandies importados más vendidos en el país (*Hennessy VSOP* en dos presentaciones diferentes, *Carlos I*, *Fundador*, *Alfonso I*, *Tres Cepas* y *Carlos II*)¹⁸⁴:

	Filipinas - Prueba documental 19 (original) (pesos filipinos)	Filipinas - Prueba documental 19 (modificada) (pesos filipinos)	Filipinas - Prueba documental 77 ¹⁸⁵ (pesos filipinos)
Hennessy VSOP (1)	6.400	<i>Idem</i>	<i>Idem</i>
Hennessy VSOP (2)	1.677	<i>Idem</i>	<i>Idem</i>
Carlos I	742	<i>Idem</i>	<i>Idem</i>
Fundador	255	<i>Idem</i>	<i>Idem</i>
Alfonso I	166	<i>Idem</i>	<i>Idem</i>

¹⁷⁷ Véase el cuadro 3 de la primera comunicación escrita de los Estados Unidos; y Filipinas - Prueba documental 32.

¹⁷⁸ Véanse Unión Europea - Pruebas documentales 48, 55, 57, 65, 79 y 94, Estados Unidos - Pruebas documentales 34 y 38 y Filipina - Pruebas documental 32. Véanse también la primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafo 128, y Unión Europea - Prueba documental 45.

¹⁷⁹ Véase el informe de *International Wine and Spirit Research* en Unión Europea - Prueba documental 15 y Estados Unidos - Prueba documental 15. Véanse también la primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafo 128; las observaciones de Filipinas sobre la respuesta de la Unión Europea a la pregunta 91 del Grupo Especial, párrafos 27 y 28; y Unión Europea - Pruebas documentales 39 y 56.

¹⁸⁰ Véase el cuadro 3 de la primera comunicación escrita de los Estados Unidos; y Unión Europea - Prueba documental 39.

¹⁸¹ Véanse Unión Europea - Pruebas documentales 39, 48, 55-57, 65 y 79; y Estados Unidos - Pruebas documentales 22, 34 y 38.

¹⁸² Primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafo 128; y Unión Europea - Pruebas documentales 39, 56 y 99.

¹⁸³ Véanse Unión Europea - Pruebas documentales 48, 55, 57, 65, 79 y 94, y Estados Unidos - Prueba documental 38. Véanse también la declaración inicial de los Estados Unidos en la primera reunión sustantiva, párrafo 16; la declaración inicial de la Unión Europea en la primera reunión sustantiva, párrafo 65; y la respuesta de Filipinas a las preguntas 37 y 38 del Grupo Especial.

¹⁸⁴ Véanse también Unión Europea - Pruebas documentales 67 y 80; la primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafo 154; la segunda comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 43-52; la respuesta de la Unión Europea a la pregunta 73 del Grupo Especial, párrafos 13-18; respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 57 del Grupo Especial, párrafo 64; y a la pregunta 73, párrafos 4-8; y la respuesta de Filipinas a las preguntas 54 y 62 del Grupo Especial.

¹⁸⁵ La Prueba documental 77 presentada con la segunda comunicación escrita de Filipinas sustituye a la Prueba documental 19 (original) y a la Prueba documental 19 (modificada).

	Filipinas - Prueba documental 19 (original) (pesos filipinos)	Filipinas - Prueba documental 19 (modificada) (pesos filipinos)	Filipinas - Prueba documental 77 ¹⁸⁵ (pesos filipinos)
Tres Cepas	159	<i>Idem</i>	140
Carlos II	16	<i>Idem</i>	----

Todos los precios corresponden a botellas de 700 ml. No se facilitó información sobre el precio neto de venta al por menor del *Carlos II* en Filipinas - Prueba documental 19 (modificada) ni en Filipinas - Prueba documental 77.

2.67 Se resumen a continuación las informaciones sobre los precios netos de venta al por menor (antes del impuesto especial y el impuesto sobre el valor añadido) correspondientes a septiembre de 2010, presentadas por Filipinas respecto de siete de los brandies nacionales más vendidos en el país (*Napoleon VSOP* en dos presentaciones diferentes, *Gran Matador*, *Emperador*, *Generoso*, *Barcelona* y *Maximo*)¹⁸⁶:

	Filipinas - Prueba documental 19 (original) (pesos filipinos)	Filipinas - Prueba documental 19 (modificada) (pesos filipinos)	Filipinas - Prueba documental 77 ¹⁸⁷ (pesos filipinos)
<i>Napoleon VSOP (tin can)</i>	212	----	<i>Idem</i>
<i>Napoleon VSOP (regular presentation)</i>	182	----	<i>Idem</i>
<i>Gran Matador</i>	53	----	<i>Idem</i>
<i>Emperador</i>	53	----	<i>Idem</i>
<i>Generoso</i>	46	----	<i>Idem</i>
<i>Barcelona</i>	37	24	48
<i>Maximo</i>	26	----	<i>Idem</i>

Los precios indicados en Filipinas - Prueba documental 19 (original) y Filipinas - Prueba documental 77 para *Gran Matador*, *Generoso*, *Barcelona* y *Maximo* corresponden a botellas de 700 ml; los del *Napoleon VSOP*, en sus dos presentaciones diferentes, y *Emperador*, a botellas de 750 ml. El único precio neto de venta al por menor de brandies nacionales que se presentó en Filipinas - Prueba documental 19 (modificada) era el del *Barcelona* en botellas de 350 ml.

2.68 Todos los brandies elaborados en Filipinas se producen mediante melaza de caña de azúcar, una de las materias primas designadas, y están sujetos al tipo uniforme del impuesto del artículo 141 a), de 14,68 pesos filipinos por litro de prueba. Los brandies importados están sujetos en Filipinas a uno de los tres tipos del impuesto especial, de 158,73; 317,43; ó 634,90 pesos filipinos por litro de prueba aplicables con arreglo al artículo 141 b) a los aguardientes producidos a partir de materias primas distintas de las designadas, según su respectivo precio neto de venta al por menor.¹⁸⁸

¹⁸⁶ Véanse también Unión Europea - Pruebas documentales 67 y 80; la primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafo 154; la segunda comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 43-52; la respuesta de la Unión Europea a la pregunta 73 del Grupo Especial, párrafos 13-18; la respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 57 del Grupo Especial, párrafo 64, y a la pregunta 73, párrafos 4-8; y la respuesta de Filipinas a las preguntas 54 y 62 del Grupo Especial.

¹⁸⁷ La Prueba documental 77 presentada con la segunda comunicación escrita de Filipinas sustituye a la Prueba documental 19 (original) y a la Prueba documental 19 (modificada).

¹⁸⁸ Primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 36-39.

7. Ron

2.69 El ron se produce tradicionalmente mediante la fermentación de melaza de caña de azúcar.¹⁸⁹ A este respecto no hay diferencias entre el ron producido en Filipinas y el importado.¹⁹⁰ En términos más generales, las partes están de acuerdo en que el ron producido en Filipinas y el importado son "productos similares".¹⁹¹ La subpartida 2208.40 del SA comprende el "ron y demás aguardientes procedentes de la destilación, previa fermentación, de productos de la caña de azúcar"; el ron se describe en la NESA de la partida 2208 como ejemplo de aguardiente "procedente exclusivamente de la destilación de productos fermentados de la caña de azúcar".¹⁹² Según la marca y la presentación, el ron puede tener un color que oscila entre el claro (transparente) y el dorado o caoba.¹⁹³ El ron puede beberse solo o con hielo, diluido con refrescos o jugos de frutas o utilizarse en la preparación de cócteles, como "*Cuba libre*", "*Daiquiri*", "*Mojito*" o "*piña colada*".¹⁹⁴

2.70 La Orden Administrativa sobre Normas N° 257 de 1976 de Filipinas define el *ron* como "el destilado alcohólico obtenido exclusivamente de jugo, melaza u otros subproductos del azúcar de caña fermentados, destilados a menos de 190 grados de prueba de los Estados Unidos (*US proof*), con independencia de que esa prueba se reduzca a no menos de 60 grados antes del embotellado, de tal modo que el producto de la destilación tenga el sabor, el aroma y las características que se atribuyen generalmente al ron y se conocen como tales en el sector, e incluya mezclas hechas exclusivamente mediante tales destilados".¹⁹⁵ En la Orden Administrativa sobre Normas citada se señala que el ron puede clasificarse como "ron blanco" o "ron de color"; que "debe tener el color derivado de la madera durante la maduración"; y que "[p]ueden añadirse otras sustancias colorantes previa aprobación de la Administración de Alimentos y Medicamentos"; que "[e]l ron tiene el sabor y el aroma característicos que se asocian con él"; y que "debe madurar en recipientes de madera" y, "cuando se lo etiqueta como 'madurado', debe haberlo sido durante el lapso especificado en la etiqueta".¹⁹⁶

2.71 El ron nacional más vendido en Filipinas es *Tanduay*; en 2009 sus ventas equivalieron al 94 por ciento del consumo nacional de ron en el país.¹⁹⁷ El *Tanduay* tiene un contenido alcohólico

¹⁸⁹ Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafo 171. Véanse también Unión Europea - Prueba documental 99; y Filipinas - Pruebas documentales 26, 28, 36 y 37. Las partes designan el ron en inglés con las palabras "*rum*" o a veces "*rhum*"; emplearemos por lo general la palabra "*rum*".

¹⁹⁰ Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafo 171. Véase también Filipinas - Prueba documental 26.

¹⁹¹ Véase, por ejemplo, la primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafo 97; la primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 30; y la primera comunicación escrita de Filipinas, párrafo 171.

¹⁹² Véanse los párrafos 2.52 a 2.54, *supra*. Los Estados Unidos han indicado que, con arreglo a su sistema nacional, un ron importado con agregado de aromatizantes que constituyen menos de un 5,5 por ciento del volumen del aguardiente se clasifica sin embargo en la subpartida 2208.40. Véase la respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 79 del Grupo Especial, párrafo 18. Véanse también la respuesta de la Unión Europea a la pregunta 79 del Grupo Especial, párrafos 27-29; y las observaciones de la Unión Europea sobre la respuesta de Filipinas a la pregunta 78 del Grupo Especial, párrafo 41.

¹⁹³ Véanse Unión Europea - Prueba documental 55; Estados Unidos - Pruebas documentales 22 y 38; y Filipinas - Prueba documental 28.

¹⁹⁴ Primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 64-70 y 125; y Unión Europea - Pruebas documentales 29, 32, 34-37 y 41, Estados Unidos - Prueba documental 41; y Filipinas - Prueba documental 61.

¹⁹⁵ Véase la Orden Administrativa sobre Normas N° 257 de 1976 en Estados Unidos - Prueba documental 27, párrafo 2.1.1.

¹⁹⁶ *Ibid.*, párrafo 4.

¹⁹⁷ Véase el informe de *International Wine and Spirit Research* en Unión Europea - Prueba documental 15 y Estados Unidos - Prueba documental 15.

del 40 por ciento.¹⁹⁸ Se vende en varias presentaciones, en particular *Tanduay Centennial Dark Rhum*, *Tanduay Rhum Extra Strong*, *Tanduay 5 years Dark Rhum* y *Tanduay White Rum*.¹⁹⁹ El ron importado más vendido en Filipinas es *Bacardi*, con un contenido alcohólico del 40 por ciento; sus ventas representaron en 2009 un 80 por ciento del ron importado consumido en Filipinas.²⁰⁰

2.72 Se resumen a continuación las informaciones presentadas por Filipinas sobre los precios netos de venta al por menor (antes del impuesto especial y el impuesto sobre el valor añadido) correspondientes a septiembre de 2010 respecto de cinco de los rones importados más vendidos en Filipinas (*Captain Morgan*, *Bacardi 151 Proof*, *Bacardi White*, *Myers's Rum Original Dark* y *Bacardi Superior*)²⁰¹:

	Filipinas - Prueba documental 19 (original) (pesos filipinos)	Filipinas - Prueba documental 19 (modificada) (pesos filipinos)	Filipinas - Prueba documental 77 ²⁰² (pesos filipinos)
<i>Captain Morgan</i>	470	----	----
<i>Bacardi 151 Proof</i>	270	587	<i>Idem</i>
<i>Bacardi White</i>	252	420	<i>Idem</i>
<i>Myers's Rum Original Dark</i>	212	388	212
<i>Bacardi Superior</i>	131	420	<i>Idem</i>

Todos los precios corresponden a botellas de 750 ml. No se facilitó información en Filipinas - Prueba documental 19 (modificada) ni en Filipinas - Prueba documental 77 sobre el precio neto de venta al por menor del *Captain Morgan*.

2.73 Se resumen a continuación las informaciones presentadas por Filipinas sobre los precios netos de venta al por menor (antes del impuesto especial y el impuesto sobre el valor añadido) correspondientes a septiembre de 2010 respecto de cinco de los rones nacionales más vendidos en Filipinas (*Paradise Mango Rum*, *Tanduay Rhum Extra Strong*, *Tanduay 5 years Dark Rhum* y *Tanduay White Rum*)²⁰³:

¹⁹⁸ Véase el cuadro 3 de la primera comunicación escrita de los Estados Unidos.

¹⁹⁹ Véase Unión Europea - Prueba documental 93; Filipinas - Prueba documental 19 (original), Filipinas - Prueba documental 19 (modificada) y Filipinas - Pruebas documentales 52 y 77. Véanse también la respuesta de la Unión Europea a la pregunta 90 del Grupo Especial, párrafos 41-46; las observaciones de la Unión Europea sobre la respuesta de Filipinas a la pregunta 90 del Grupo Especial, párrafos 47-50; la respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 90 del Grupo Especial, párrafos 35 y 36; las observaciones de los Estados Unidos sobre la respuesta de Filipinas a la pregunta 90 del Grupo Especial, párrafos 29 y 30; la respuesta de Filipinas a la pregunta 90 del Grupo Especial; y las observaciones de Filipinas sobre la respuesta de la Unión Europea a la pregunta 90 del Grupo Especial, párrafos 25 y 26.

²⁰⁰ Véanse el informe de *International Wine and Spirit Research* en Unión Europea - Prueba documental 15 y Estados Unidos - Prueba documental 15; y el cuadro 3 de la primera comunicación escrita de los Estados Unidos.

²⁰¹ Véanse también Unión Europea - Pruebas documentales 29, 73 y 80; la primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 152 y 154; la segunda comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 43-52; la respuesta de la Unión Europea a la pregunta 73 del Grupo Especial, párrafos 13-18; la respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 73 del Grupo Especial, párrafos 4-8; y la respuesta de Filipinas a la pregunta 54 del Grupo Especial.

²⁰² La Prueba documental 77 presentada por Filipinas en su segunda comunicación escrita sustituye a la Prueba documental 19 (original) y a la Prueba documental 19 (modificada).

²⁰³ Véanse también Unión Europea - Pruebas documentales 29, 73 y 80; primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 152 y 154; segunda comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 43-52;

	Filipinas - Prueba documental 19 (original) (pesos filipinos)	Filipinas - Prueba documental 19 (modificada) (pesos filipinos)d)	Filipinas - Prueba documental 77 ²⁰⁴ (pesos filipinos)
<i>Paradise Mango Rum (tin can)</i>	256	342	352
<i>Paradise Mango Rum (regular presentation)</i>	526	350	334
<i>Tanduay Rhum Extra Strong</i>	138	125	<i>Idem</i>
<i>Tanduay 5 Years Dark Rhum</i>	62	<i>Idem</i>	49
<i>Tanduay White Rhum</i>	27	38	39

Los precios de *Paradise Mango Rum* en sus dos presentaciones y de *Tanduay Rhum Extra Strong* corresponden a botellas de 700 ml; los precios de *Tanduay White Rhum* y *Tanduay 5 Years Dark Rhum* corresponden a botellas de 750 ml.

2.74 Todos los rones elaborados en Filipinas se producen a partir de melaza de caña de azúcar, una de las materias primas designadas, y están sujetos al tipo uniforme del impuesto especial del artículo 141 a), de 14,68 pesos filipinos por litro de prueba.²⁰⁵ Algunos rones importados, como el *Bacardi* (la marca que en el año 2009 representó un 80 por ciento del ron importado) y *Bardinet* también están sujetos al tipo uniforme del impuesto especial del artículo 141 a) aplicable a los aguardientes elaborados a partir de materias primas designadas.²⁰⁶ Otros rones importados que se venden en Filipinas, a pesar de haber sido producidos mediante materias primas designadas, están sujetos a uno de los tres tipos de impuesto especial de 158,73; 317,44; ó 634,90 pesos filipinos por litro de prueba aplicables con arreglo al artículo 141 b) a los aguardientes producidos con materias primas distintas de las designadas, según su precio de venta neto al por menor.²⁰⁷ Algunos de los rones importados sujetos a los tipos del impuesto especial del artículo 141 b) son los siguientes: *Havana Club Añejo Reserva*, *Lemon Hart Jamaica Rum*, *Lemon Hart White Rum*, *Malibu Caribbean White Rum w/ coco*, *Malibu Rum*, *Myers's Rum* y *Myers's Rum Planters Punch*.²⁰⁸ Filipinas afirma que si los importadores de estos últimos tipos de ron presentaran las declaraciones juradas correspondientes y las declaraciones del impuesto especial, los productos recibirían el trato impositivo previsto en el artículo 141 a).²⁰⁹

8. Vodka

2.75 El vodka es un aguardiente neutro que puede elaborarse mediante la destilación de muchos productos diferentes, como el trigo, la remolacha, el maíz, el centeno (*rye*), las papas (patatas), la uva

respuesta de la Unión Europea a la pregunta 73 del Grupo Especial, párrafos 13-18; respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 73 del Grupo Especial, párrafos 4-8; y respuesta de Filipinas a la pregunta 54 del Grupo Especial.

²⁰⁴ La Prueba documental 77 presentada por Filipinas en su segunda comunicación escrita sustituye a la Prueba documental 19 (original) y la Prueba documental 19 (modificada).

²⁰⁵ Primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafo 40.

²⁰⁶ *Ibid.*, párrafos 41 y 177; y Filipinas - Pruebas documentales 45, 62 y 71.

²⁰⁷ Primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafo 41; y segunda comunicación escrita de la Unión Europea, párrafo 7.

²⁰⁸ Primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafo 176; y segunda comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 110-116. Véanse Unión Europea - Prueba documental 96; Estados Unidos - Prueba documental 7; y Filipinas - Prueba documental 64.

²⁰⁹ Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafo 174. Respuesta de la Unión Europea en su segunda comunicación escrita, párrafos 110-116.

o la caña de azúcar.²¹⁰ Se obtiene habitualmente eliminado del alcohol etílico sus congéneres, y a menudo filtrándolo mediante carbón activado.²¹¹ Con independencia de las materias primas utilizadas para su elaboración, y de que sea nacional o importado, el vodka tiene un color claro (transparente) similar.²¹² La subpartida 2208.60 del SA comprende el "Vodka"; el vodka se describe en la NESA de la partida 2208 como un aguardiente obtenido "por fermentación y destilación de mostos de origen agrícola (por ejemplo, de cereales, papas (patatas)) tratados después y ocasionalmente con carbón activado".²¹³ El vodka puede beberse solo o con hielo, diluido con refrescos o jugos de frutas o utilizarse en la preparación de cócteles como el "*black Russian*", "*bloody Mary*", "*screwdriver*" y "*white Russian*".²¹⁴ Las pruebas indican que los vodkas de calidad superior pueden consumirse por tragos, mientras que los de menor precio pueden utilizarse en gran medida en mezclas.²¹⁵

2.76 En la Orden Administrativa sobre Normas N° 258 de 1976 de Filipinas se define el *vodka* como "la bebida destilada obtenida a partir de aguardientes neutros filtrados con carbón activado para obtener un producto sin carácter, aroma ni sabor distintivos".²¹⁶ La Orden Administrativa sobre Normas citada añade que "[e]l vodka debe ser una bebida alcohólica destilada ... que puede obtenerse a partir de granos, papas (patatas) o cualquier otra fuente de carbohidratos fermentables, fermentados de tal modo que el producto destilado esté libre de color y olor y posea las características que se atribuyen generalmente al vodka" y que "su contenido de alcohol etílico debe ser del 42,85; 40,01; ó 37,15 por ciento en volumen (25, 30 ó 35 grados de prueba)".²¹⁷

2.77 Los productos nacionales representaron en 2009 un 71,6 por ciento del vodka consumido en Filipinas.²¹⁸ El vodka *Antonov*, una marca nacional que representa el 16,6 por ciento del vodka

²¹⁰ Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafos 153-157. Véase también la respuesta de la Unión Europea a la pregunta 43 del Grupo Especial, párrafo 69; y Unión Europea - Pruebas documentales 90 y 99; y Filipinas - Pruebas documentales 28, 37, 42 y 43.

²¹¹ Primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafo 82; primera comunicación escrita de Filipinas, párrafo 109. Véanse Unión Europea - Pruebas documentales 33, 46 y 99; y Filipinas - Prueba documental 26. Véase también la respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 43 del Grupo Especial, párrafo 35.

²¹² Primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafo 85; y primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 46. Véanse también Unión Europea - Pruebas documentales 55 y 100; y Estados Unidos - Pruebas documentales 22 y 38.

²¹³ Véanse los párrafos 2.52 a 2.54, *supra*. La Unión Europea y los Estados Unidos han afirmado que, con arreglo a sus sistemas de clasificación internos, el vodka importado elaborado mediante cualquier material agrícola (incluido el azúcar de caña) se clasificaría en la subpartida 2208.60. Véanse la respuesta de la Unión Europea a la pregunta 43 del Grupo Especial, párrafos 67-69, a la pregunta 79, párrafo 30; y a la pregunta 80, párrafo 31; y la respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 43 del Grupo Especial, párrafos 34 y 35, y a la pregunta 80, párrafo 19.

²¹⁴ Primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 64-70 y 125; observaciones de Filipinas sobre el proyecto de secciones de la parte expositiva de los informes del Grupo Especial (6 de abril de 2011); y Unión Europea - Pruebas documentales 27, 31-35, 41 y 110, Estados Unidos - Pruebas documentales 40 y 41; y Filipinas - Pruebas documentales 43 y 61.

²¹⁵ Observaciones de Filipinas sobre las secciones de la parte expositiva de los informes del Grupo Especial (6 de abril de 2011); y Estados Unidos - Prueba documental 40.

²¹⁶ Véase la Orden Administrativa sobre Normas N° 258 de 1976 en Estados Unidos - Prueba documental 23, párrafo 2.1.1. Véase también la respuesta de Filipinas a la pregunta 27 del Grupo Especial.

²¹⁷ Véase la Orden Administrativa sobre Normas N° 258 de 1976 en Estados Unidos - Prueba documental 23, párrafos 3.1 y 3.3. Véase también la primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafos 47 y 50.

²¹⁸ Véase el informe del *International Wine and Spirit Research* en Unión Europea - Prueba documental 15 y Estados Unidos - Prueba documental 15.

vendido en Filipinas en 2009, tiene un contenido alcohólico del 40 por ciento.²¹⁹ El vodka importado más vendido en Filipinas es *Absolut*, con un contenido alcohólico del 40 por ciento.²²⁰ *Finlandia*, otro vodka importado, también tiene un contenido alcohólico del 40 por ciento.²²¹ Los vodkas nacionales elaborados en Filipinas presentan en sus etiquetas la palabra *Vodka*; algunos de ellos utilizan nombres de connotación rusa o eslava, como *Antonov*, *Cossack* o *Toska*.²²²

2.78 Se resumen a continuación las informaciones sobre los precios netos de venta al por menor (antes del impuesto especial y el impuesto sobre el valor añadido) correspondientes a septiembre de 2010 presentadas por Filipinas respecto de ocho de los vodkas importados más vendidos en el país (*Millenium*, *Stolichnaya* en sus presentaciones corriente y con aromatizantes, *Finlandia*, *Absolut Blue*, *Arkan*, *Skyy* y *Vodka Cruiser* en diversas presentaciones)²²³:

	Filipinas - Prueba documental 19 (original) (pesos filipinos)	Filipinas - Prueba documental 19 (modificada) (pesos filipinos)	Filipinas - Prueba documental 77 ²²⁴ (pesos filipinos)
<i>Millenium</i>	1.004	----	----
<i>Stolichnaya</i>	635	<i>Idem</i>	367
<i>Finlandia</i>	392	<i>Idem</i>	<i>Idem</i>
<i>Absolut Blue</i>	335	<i>Idem</i>	<i>Idem</i>
<i>Arkan</i>	260	<i>Idem</i>	<i>Idem</i>
<i>Skyy</i>	232	<i>Idem</i>	<i>Idem</i>
<i>Stolichnaya</i> (5 flavours)	203	<i>Idem</i>	<i>Idem</i>
<i>Vodka Cruiser</i> (275 ml bottles)	71	67	<i>Idem</i>

Los precios del *Stolichnaya* en sus presentaciones aromatizadas, *Finlandia*, *Absolut Blue* y *Skyy* corresponden a botellas de 750 ml; *Arkan*, a botellas de 1.000 ml; *Stolichnaya*, a botellas de 700 ml; y *Vodka Cruiser*, a botellas de 275 ml. No se facilitó información en Filipinas - Prueba documental 19 (modificada) ni en Filipinas - Prueba documental 77 sobre el precio neto de venta al por menor del *Millenium*.

2.79 Se resumen a continuación las informaciones sobre los precios netos de venta al por menor (antes del impuesto especial y el impuesto sobre el valor añadido) correspondientes a septiembre de 2010 presentadas por Filipinas respecto de seis de los vodkas nacionales más vendidos en el país (*Gilbey's 1857*, *Gilbey's Premium*, *Toska*, *Antonov*, *The Bar* y *Cossack*)²²⁵:

²¹⁹ Véase el informe del *International Wine and Spirit Research* en Unión Europea - Prueba documental 15 y Estados Unidos - Prueba documental 15 y el cuadro 3 de la primera comunicación escrita de los Estados Unidos.

²²⁰ *Ibid.*

²²¹ *Ibid.*

²²² Véanse Unión Europea - Pruebas documentales 21, 27, 33, 34, 44, 46, 56, 60 y 61 y Estados Unidos - Pruebas documentales 22 y 38. Véase también la respuesta de Filipinas a la pregunta 39 del Grupo Especial.

²²³ Véanse también Unión Europea - Prueba documental 80; la segunda comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 43-52; la respuesta de la Unión Europea a la pregunta 73 del Grupo Especial, párrafos 13-18; y la respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 73 del Grupo Especial, párrafos 4-8.

²²⁴ La Prueba documental 77 presentada por Filipinas en su segunda comunicación escrita sustituye a la Prueba documental 19 (original) y a la Prueba documental 19 (modificada).

²²⁵ Véanse también Unión Europea - Prueba documental 80; la segunda comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 43-52; la respuesta de la Unión Europea a la pregunta 73 del Grupo Especial, párrafos 13-18; y la respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 73 del Grupo Especial, párrafos 4-8.

	Filipinas - Prueba documental 19 (original) (pesos filipinos)	Filipinas - Prueba documental 19 (modificada) (pesos filipinos)	Filipinas - Prueba documental 77 ²²⁶ (pesos filipinos)
<i>Gilbey's 1857</i>	258	<i>Idem</i>	116
<i>Gilbey's Premium</i>	119	<i>Idem</i>	<i>Idem</i>
<i>Toska</i>	94	<i>Idem</i>	<i>Idem</i>
<i>Antonov</i>	82	<i>Idem</i>	<i>Idem</i>
<i>The Bar</i>	56	<i>Idem</i>	<i>Idem</i>
<i>Cossack</i>	46	<i>Idem</i>	<i>Idem</i>

Todos los precios corresponden a botellas de 700 ml.

2.80 Todos los vodkas elaborados en Filipinas se producen mediante melaza de caña de azúcar, una de las materias primas designadas, y están sujetos al tipo uniforme del impuesto del artículo 141 a), de 14,68 pesos filipinos por litro de prueba.²²⁷ Los vodkas importados vendidos en Filipinas están sujetos a uno de los tres tipos del impuesto especial, de 158,73; 317,44; ó 634,90 pesos filipinos por litro de prueba aplicables con arreglo al artículo 141 b) a los aguardientes producidos a partir de materias primas distintas de las designadas, según su respectivo precio neto de venta al por menor.²²⁸

9. Whisky

2.81 El whisky se elabora tradicionalmente a partir de la destilación de mostos de cereales o granos. La producción del whisky en cada país tiende a basarse en las materias primas que más eficientemente se cultivan en la región respectiva.²²⁹ El whisky se elabora normalmente en Escocia e Irlanda a partir de trigo, cebada o malta; en los Estados Unidos a partir del maíz; en el Canadá a partir del centeno; y en Filipinas a partir de melaza de azúcar.²³⁰ El color, el aroma y el sabor que normalmente se asocian con el whisky son efectos naturales de la destilación de alcohol etílico a partir de productos tales como el trigo, la cebada o la malta; en este caso no se eliminan del alcohol sus congéneres específicos.²³¹ En cambio, el whisky se produce en Filipinas eliminando del alcohol etílico elaborado a partir de melaza de azúcar los congéneres que determinan su aroma y sabor originales, y añadiendo después ingredientes aromatizantes y otros (que en algunos casos incluyen el whisky) al aguardiente neutro que resulta, de modo que el producto final tenga el sabor que normalmente se asocia con el whisky.²³² Con independencia de las materias primas utilizadas en su producción y de que se trate de un whisky nacional o importado, el whisky tiene un color dorado

²²⁶ La Prueba documental 77 presentada por Filipinas en su segunda comunicación escrita sustituye a la Prueba documental 19 (original) y a la Prueba documental 19 (modificada).

²²⁷ Primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafo 42.

²²⁸ *Ibid.*, párrafo 43.

²²⁹ Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafo 118. Las partes emplean en inglés las palabras "whisky" o "whiskey"; emplearemos en general la primera.

²³⁰ *Ibid.*, párrafos 11, 98, 118 y 119; segunda comunicación escrita de la Unión Europea, párrafo 66. Véanse también Unión Europea - Prueba documental 99; y Filipinas - Pruebas documentales 24, 26, 28 y 35-39.

²³¹ Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafos 11 y 135. Véanse también Unión Europea - Pruebas documentales 92 y 99; y Filipinas - Pruebas documentales 26 y 36.

²³² Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafos 11, 98, 118, 119 y 134. Véanse también Unión Europea - Pruebas documentales 58, 59 y 98; y Filipinas - Prueba documental 26.

similar.²³³ La subpartida 2208.30 del SA comprende el "whisky", que se describe en la NESA de la partida 2208 como un tipo de aguardiente elaborado mediante "mostos de granos de cereales" (cebada, avena, centeno, trigo, maíz, etc.).²³⁴ El whisky puede beberse solo o con hielo, diluido con refrescos o jugos de frutas o utilizarse en la preparación de cócteles, como el "*Irish coffee*", "*Manhattan*" o "*whisky sour*".²³⁵

2.82 La Orden Administrativa sobre Normas N° 259 de 1976 de Filipinas define el *whisky* como "aguardiente envejecido adecuadamente en recipientes de madera, obtenido mediante la fermentación y destilación de mostos de granos".²³⁶ La Orden Administrativa sobre Normas citada hace referencia a cuatro tipos diferentes de "whiskies": i) *Straight Whisky* ("destilado con una prueba no superior a 160, envejecido en barriles de roble blanco carbonizados nuevos durante un mínimo de dos años y reducido mediante el agregado de agua en el momento del embotellado a una prueba no inferior a 80. No puede contener ningún otro agregado aparte del agua"); ii) *Malt Whisky* ("producido mediante la fermentación de mostos de cereales malteados o no malteados, o mezclas de ambos"); iii) *Blended Whisky* ("mezcla que contiene como mínimo un 20 por ciento, en volumen, de [whisky] puro de 100 grados de prueba y, separadamente o en combinación, [whisky] o aguardientes neutros si tal mezcla en el momento del embotellado es de una prueba no inferior a 65"); y iv) *Compound Whisky* ("producto obtenido mediante la mezcla de aguardientes neutros o alcohol destilados de cualquier material con una prueba superior a 190 grados, con [whisky] o esencia de [whisky], sustancias aromatizantes y colorantes permitidas, y reducido en el momento del embotellado a una prueba no inferior a 65 grados").²³⁷ La citada Orden Administrativa sobre Normas añade que "[e]l alcohol etílico contenido en el whisky deberá ser como mínimo un 32,5 por ciento en volumen", que el whisky "debe estar libre de colorantes añadidos con excepción del caramelo de azúcar" y que "[d]eberá tener el sabor y el aroma característicos".²³⁸ Todos los whiskies elaborados en Filipinas se fabrican mediante alcohol elaborado a base de azúcar de caña y corresponderían a la definición de *Compound Whiskey* de la Orden Administrativa sobre Normas citada.²³⁹ Los whiskies nacionales

²³³ Véanse Unión Europea - Prueba documental 55; y Estados Unidos - Pruebas documentales 22 y 38. Véanse también la primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 46; y la declaración inicial de los Estados Unidos en la primera reunión sustantiva, párrafo 18.

²³⁴ Véanse los párrafos 2.52 a 2.54, *supra*. Los Estados Unidos han afirmado que con arreglo a su sistema nacional de clasificación el whisky elaborado mediante aguardiente de caña de azúcar no se clasificaría en la subpartida 2208.30 (whisky), a menos que estuviera mezclado con whisky elaborado a base de granos. Ese whisky elaborado a partir de azúcar de caña podría en cambio quedar comprendido en la subpartida 2208.90 (los demás aguardientes): véase la respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 43 del Grupo Especial, párrafos 34-35. Filipinas ha declarado que con arreglo a su sistema nacional de clasificación los whiskies mezclados que contengan como mínimo un 20 por ciento de whisky puro con 100 grados de prueba y aguardientes neutros se clasificarían probablemente en la subpartida 2208.90 (los demás), mientras que los whiskies compuestos se clasificarían probablemente en esa misma subpartida o bien, si el aguardiente neutro se ha elaborado a partir de caña de azúcar y no se añade whisky obtenido de granos de cereales, en la subpartida 2208.40 (aguardientes procedentes de la destilación de productos fermentados de la caña de azúcar): véase la respuesta de Filipinas a la pregunta 46 del Grupo Especial.

²³⁵ Primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 64-70 y 125; Unión Europea - Pruebas documentales 32, 34, 35 y 41; Estados Unidos - Prueba documental 41; y Filipinas - Prueba documental 61.

²³⁶ Véase la Orden Administrativa sobre Normas N° 259 de 1976 en Estados Unidos - Prueba documental 25, párrafo 2.1.1. En esa Orden Administrativa sobre Normas se emplea en inglés la variante ortográfica "whiskey".

²³⁷ Orden Administrativa sobre Normas N° 259 de 1976 en Estados Unidos - Prueba documental 25, párrafos 2.1.2 a 2.1.6. Véase la primera comunicación escrita de Filipinas, párrafo 121.

²³⁸ Véase la Orden Administrativa sobre Normas N° 259 de 1976 en Estados Unidos - Prueba documental 25, párrafo 4. Véase también la primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafos 47 y 50.

²³⁹ Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafo 123.

elaborados en Filipinas presentan en sus etiquetas la palabra *Whisky*.²⁴⁰ Las etiquetas de los whiskies elaborados en Filipinas no presentan la expresión *Compound Whisky*; tampoco lo exige la Orden Administrativa sobre Normas N° 259 de 1976 de Filipinas.²⁴¹

2.83 Los whiskies escoceses representaron en 2009 un 73,9 por ciento del whisky consumido en Filipinas; de hecho, las ventas de dos whiskies escoceses (*Johnnie Walker Black Label* y *Chivas Regal 12 years*) representaron ese año el 55,7 por ciento del consumo total de whisky en el país.²⁴² *Jack Daniel's*, un whisky importado de los Estados Unidos con un contenido alcohólico del 40 por ciento, representó en 2009 un 16,4 por ciento del whisky consumido en Filipinas.²⁴³ *White Castle Calibre 69*, el whisky nacional más vendido en Filipinas en 2009, tiene un contenido alcohólico del 34,5 por ciento y se vende en botellas de 187,5, 375 y 700 ml.²⁴⁴ Los whiskies nacionales más vendidos en Filipinas tienen nombres ingleses, como *Embassy*, *St George* y *White Castle*.²⁴⁵

2.84 Se resumen a continuación las informaciones sobre los precios netos de venta al por menor (antes del impuesto especial y el impuesto sobre el valor añadido) correspondientes a septiembre de 2010 presentadas por Filipinas respecto de seis de los whiskies importados más vendidos en el país (*Johnnie Walker Blue Label*, *Johnnie Walker Black Label*, *Cutty Sark*, *J&B*, *Benmore 4 Casks* y *Benmore*)²⁴⁶:

	Filipinas - Prueba documental 19 (original) (pesos filipinos)	Filipinas - Prueba documental 19 (modificada) (pesos filipinos)	Filipinas - Prueba documental 77 ²⁴⁷ (pesos filipinos)
<i>Johnnie Walker Blue Label</i>	5.690	<i>Idem</i>	<i>Idem</i>
<i>Johnnie Walker Black Label</i>	864	699	<i>Idem</i>
<i>Cutty Sark</i>	649	560	649
<i>J&B</i>	505	<i>Idem</i>	<i>Idem</i>
<i>Benmore 4 Casks</i>	150	----	----
<i>Benmore Blended</i>	153	<i>Idem</i>	<i>Idem</i>

²⁴⁰ Véanse Unión Europea - Pruebas documentales 21, 47, 55, 58, 59 y 79; y Estados Unidos - Pruebas documentales 22 y 38.

²⁴¹ Véanse Unión Europea - Pruebas documentales 47, 55, 58 y 79; y Estados Unidos - Prueba documental 38. Véanse también la declaración inicial de la Unión Europea en la primera reunión sustantiva, párrafo 65; la declaración inicial de los Estados Unidos en la primera reunión sustantiva, párrafo 16; y la respuesta de Filipinas a las preguntas 37 y 38 del Grupo Especial.

²⁴² Véase el informe de *International Wine and Spirit Research* en Unión Europea - Prueba documental 15; y Estados Unidos - Prueba documental 15.

²⁴³ Véase *ibid.*; y el cuadro 3 de la primera comunicación escrita de los Estados Unidos.

²⁴⁴ Véase el informe de *International Wine and Spirit Research* en Unión Europea - Prueba documental 15 y Estados Unidos - Prueba documental 15; el cuadro 3 de la primera comunicación escrita de los Estados Unidos; y Filipinas - Prueba documental 32.

²⁴⁵ Unión Europea - Pruebas documentales 47, 55, 58 y 79; y Estados Unidos - Pruebas documentales 34, 36 y 38.

²⁴⁶ Véanse también Unión Europea - Prueba documental 80; segunda comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 43-52; respuesta de la Unión Europea a la pregunta 73 del Grupo Especial, párrafos 13-18; y respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 73 del Grupo Especial, párrafos 4-8.

²⁴⁷ La Prueba documental 77 presentada por Filipinas en su segunda comunicación escrita sustituye a la Prueba documental 19 (original) y a la Prueba documental 19 (modificada).

Todos los precios corresponden a botellas de 700 ml, excepto en el caso de *J&B*, en que corresponden a botellas de 750 ml. No se facilitó información en Filipinas - Prueba documental 19 (modificada) ni en Filipinas - Prueba documental 77 sobre el precio neto de venta al por menor del *Benmore 4 Casks*, según se alegó porque "no pudo verificarse" ese precio.

2.85 Se resumen a continuación las informaciones sobre los precios netos de venta al por menor (antes del impuesto especial y el impuesto sobre el valor añadido) correspondientes a septiembre de 2010 presentadas por Filipinas respecto de cuatro de los whiskies nacionales más vendidos en el país (*Embassy*, *St George*, *White Castle 5 Years* y *White Castle Calibre 69*)²⁴⁸:

	Filipinas - Prueba documental 19 (original) (pesos filipinos)	Filipinas - Prueba documental 19 (modificada) (pesos filipinos)	Filipinas - Prueba documental 77 ²⁴⁹ (pesos filipinos)
<i>Embassy</i>	130	<i>Idem</i>	<i>Idem</i>
<i>St George</i>	123	108	<i>Idem</i>
<i>White Castle 5 Years</i>	121	<i>Idem</i>	<i>Idem</i>
<i>White Castle Calibre 69</i>	58	<i>Idem</i>	<i>Idem</i>

Todos los precios corresponden a botellas de 700 ml.

2.86 Todos los whiskies elaborados en Filipinas se producen mediante melaza de caña de azúcar, una de las materias primas designadas, y están sujetos al tipo uniforme del impuesto especial del artículo 141 a), de 14,68 pesos filipinos por litro de prueba.²⁵⁰ Los whiskies importados están sujetos en Filipinas a uno de los tres tipos del impuesto especial, de 158,73; 317,44; ó 634,90 pesos filipinos por litro de prueba aplicables con arreglo al artículo 141 b) a los aguardientes producidos a partir de materias primas distintas de las designadas, según su respectivo precio neto de venta al por menor.²⁵¹

10. Tequila

2.87 El tequila se produce tradicionalmente en México mediante la fermentación del agave.²⁵² El color, el aroma y el sabor que normalmente se asocian con el tequila son efectos naturales de la destilación de alcohol etílico a partir del agave; en este caso no se separan del alcohol etílico sus congéneres específicos. En cambio, el tequila y los aguardientes con sabor a tequila se producen en Filipinas eliminando del alcohol etílico elaborado a partir de melaza de azúcar los congéneres que determinan su aroma y sabor originales, y añadiendo después ingredientes aromatizantes y otros al aguardiente neutro que resulta, de modo que el producto final tenga el sabor que normalmente se asocia con el tequila.²⁵³ Con independencia de las materias primas utilizadas en su producción y de que sean nacionales o importados, el tequila y los aguardientes con sabor a tequila tienen un color

²⁴⁸ Véanse también Unión Europea - Prueba documental 80; segunda comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 43-52; respuesta de la Unión Europea a la pregunta 73 del Grupo Especial, párrafos 13-18; y respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 73 del Grupo Especial, párrafos 4-8.

²⁴⁹ La Prueba documental 77 presentada por Filipinas en su segunda comunicación escrita sustituye a la Prueba documental 19 (original) y a la Prueba documental 19 (modificada).

²⁵⁰ Primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafo 42.

²⁵¹ *Ibid.*, párrafo 43.

²⁵² Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafos 168 y 169. Véase también la respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 43 del Grupo Especial, párrafo 35; y Filipinas - Pruebas documentales 28 y 36.

²⁵³ Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafos 98 y 169; Unión Europea - Prueba documental 63; y Filipinas - Prueba documental 44.

similar claro (transparente) o dorado pálido.²⁵⁴ La partida 2208 del SA no contiene ninguna subpartida correspondiente al "tequila", ni se lo menciona concretamente en la NESA de esa partida.²⁵⁵ El tequila está protegido en algunos países como indicación geográfica.²⁵⁶ Ninguna orden administrativa sobre normas ni otra reglamentación interna define lo que debe considerarse tequila en Filipinas.²⁵⁷ El tequila y los aguardientes con sabor a tequila pueden beberse solos o con hielo, diluidos con refrescos o jugos de frutas o utilizarse en la preparación de cócteles, como "*Margarita*" o "*tequila sunrise*".²⁵⁸

2.88 Los principales tequilas o aguardientes con sabor a tequila nacionales que se venden en Filipinas tienen nombres españoles, como *Don Enrique*, *Mojitos* y *El Hombre*.²⁵⁹ Algunos de los tequilas o aguardientes con sabor a tequila nacionales elaborados en Filipinas presentan la palabra *Tequila* en sus etiquetas, sola o combinada con otras palabras. La etiqueta de *Don Enrique* describe el producto como *Mixkila Distilled Spirit* (Aguardiente *Mixkila*); *Mojitos* se describe en su etiqueta como "*Gold Tequila*" (Tequila de Oro) o "*Silver Tequila*" (Tequila de Plata); y la etiqueta de *El Hombre* describe el producto como un "aguardiente con sabor a tequila" (con la palabra "tequila" en caracteres de mayor tamaño) y presenta la imagen de un hombre que luce lo que parece un sombrero mexicano.²⁶⁰

2.89 La marca importada más vendida, *José Cuervo*, con un contenido alcohólico del 38 por ciento, representó en 2009 un 70,1 por ciento del tequila consumido en Filipinas.²⁶¹ El producto nacional *El Hombre* tiene un contenido alcohólico del 40 por ciento.²⁶²

2.90 Se resumen a continuación las informaciones sobre los precios netos de venta al por menor (antes del impuesto especial y el impuesto sobre el valor añadido) correspondientes a septiembre de 2010 presentadas por Filipinas respecto de seis de los tequilas importados más vendidos en el país

²⁵⁴ Véanse Unión Europea - Prueba documental 55, Estados Unidos - Prueba documental 38 y Filipinas - Pruebas documentales 28 y 44. Véase también la primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 46.

²⁵⁵ Véanse los párrafos 2.52 a 2.54 *supra*. Véase también la respuesta de Filipinas a la pregunta 78 del Grupo Especial. La Unión Europea y los Estados Unidos han declarado que con arreglo a sus respectivos sistemas nacionales de clasificación el tequila importado se clasificaría en la subpartida 2208.90 (los demás aguardientes). Los Estados Unidos han añadido que un tequila o aguardiente con sabor a tequila, elaborado mediante materiales distintos del agave, no estaría comprendido en la subpartida de 8 dígitos 2208.90.50 del tequila en la nomenclatura nacional de los Estados Unidos. Véanse la respuesta de la Unión Europea a la pregunta 78 del Grupo Especial, párrafo 21; y la respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 43 del Grupo Especial, párrafo 35; y a la pregunta 78, párrafo 17.

²⁵⁶ Véase la respuesta de la Unión Europea a la pregunta 78 del Grupo Especial, párrafo 21. Véase también Filipinas - Prueba documental 36.

²⁵⁷ Respuesta de Filipinas a la pregunta 27 del Grupo Especial.

²⁵⁸ Primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 64-70 y 125; y Unión Europea - Pruebas documentales 32, 35, 41 y 63; Estados Unidos - Prueba documental 41; y Filipinas - Pruebas documentales 44 y 61.

²⁵⁹ Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafo 37; y Unión Europea - Pruebas documentales 49, 55, 63 y 79 y Filipinas - Prueba documental 44.

²⁶⁰ Véanse Unión Europea - Pruebas documentales 21, 25, 49, 55, 63 y 79; Estados Unidos - Pruebas documentales 34 y 38; y Filipinas - Prueba documental 44. Véase también la respuesta de Filipinas a la pregunta 39 del Grupo Especial.

²⁶¹ Véanse el informe de *International Wine and Spirit Research* en Unión Europea - Prueba documental 15 y Estados Unidos - Prueba documental 15; y el cuadro 3 de la primera comunicación escrita de los Estados Unidos.

²⁶² Véase el cuadro 3 de la primera comunicación escrita de los Estados Unidos.

(*Añejo Patrón Gold*, *Tequila Rose*, *José Cuervo Gold* (en botellas de 1.000 y 750 ml), *José Cuervo Clásico*, *Sombrero Negro* y *Sombrero Gold*)²⁶³:

	Filipinas - Prueba documental 19 (original) (pesos filipinos)	Filipinas - Prueba documental 19 (modificada) (pesos filipinos)	Filipinas - Prueba documental 77 ²⁶⁴ (pesos filipinos)
<i>Añejo Patrón Gold</i>	2.655	----	----
<i>Tequila Rose</i>	587	<i>Idem</i>	<i>Idem</i>
<i>José Cuervo Gold</i> (1,000 ml bottles)	479	<i>Idem</i>	<i>Idem</i>
<i>José Cuervo Gold</i> (700 ml bottles)	444	<i>Idem</i>	<i>Idem</i>
<i>José Cuervo Clásico</i>	363,5	<i>Idem</i>	<i>Idem</i>
<i>Sombrero Negro / Sombrero Gold</i>	282	----	----

Los precios del *Añejo Patrón Gold* y el *Tequila Rose* corresponden a botellas de 750 ml; los de *José Cuervo Clásico*, *Sombrero Negro* y *Sombrero Gold*, a botellas de 700 ml. No se facilitó información en Filipinas - Prueba documental 19 (modificada) ni en Filipinas - Prueba documental 77 sobre el precio neto de venta al por menor de *Añejo Patrón Gold*, *Sombrero Negro* y *Sombrero Gold*, porque esos precios "no pudieron verificarse".

2.91 Se resumen a continuación las informaciones sobre los precios netos de venta al por menor (antes del impuesto especial y el impuesto sobre el valor añadido) correspondientes a septiembre de 2010 presentadas por Filipinas respecto de cinco de los tequilas y aguardientes con sabor a tequila nacionales más vendidos en el país (*El Hombre Gold*, *Mojitos Gold*, *El Hombre Silver*, *Mojitos Silver* y *Don Enrique Mixkila*)²⁶⁵:

	Filipinas - Prueba documental 19 (original) (pesos filipinos)	Filipinas - Prueba documental 19 (modificada) (pesos filipinos)	Filipinas - Prueba documental 77 (pesos filipinos) ²⁶⁶
<i>El Hombre Gold</i>	208	<i>Idem</i>	<i>Idem</i>
<i>Mojitos Gold</i>	198	<i>Idem</i>	206
<i>El Hombre Silver</i>	152	<i>Idem</i>	114
<i>Mojitos Silver</i>	134	<i>Idem</i>	<i>Idem</i>
<i>Don Enrique Mixkila</i>	129	<i>Idem</i>	<i>Idem</i>

Todos los precios corresponden a botellas de 700 ml.

²⁶³ Véanse también Unión Europea - Prueba documental 80; la segunda comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 43-52; la respuesta de la Unión Europea a la pregunta 73 del Grupo Especial, párrafos 13-18; y la respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 73 del Grupo Especial, párrafos 4-8.

²⁶⁴ La Prueba documental 77 presentada por Filipinas en su segunda comunicación escrita sustituye a la Prueba documental 19 (original) y a la Prueba documental 19 (modificada).

²⁶⁵ Véanse también Unión Europea - Prueba documental 80; la segunda comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 43-52; la respuesta de la Unión Europea a la pregunta 73 del Grupo Especial, párrafos 13-18; y la respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 73 del Grupo Especial, párrafos 4-8.

²⁶⁶ La Prueba documental 77 presentada por Filipinas en su segunda comunicación escrita sustituye a la Prueba documental 19 (original) y a la Prueba documental 19 (modificada).

2.92 Todos los tequilas o aguardientes con sabor a tequila elaborados en Filipinas se producen mediante melaza de caña de azúcar, una de las materias primas designadas, y están sujetos al tipo uniforme del impuesto especial del *artículo 141 a)*, de 14,68 pesos filipinos por litro de prueba.²⁶⁷ Los tequilas importados están sujetos en Filipinas a uno de los tres tipos del impuesto especial, de 158,73; 317,44; ó 634,90 pesos filipinos por litro de prueba aplicables con arreglo al *artículo 141 b)* a los aguardientes producidos a partir de materias primas distintas de las designadas, según su respectivo precio neto de venta al por menor.²⁶⁸

III. CONSTATAIONES Y RECOMENDACIONES SOLICITADAS POR LAS PARTES

3.1 Las disposiciones de los acuerdos abarcados de la OMC invocadas por los reclamantes son el párrafo 1 y las frases primera y segunda del párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994. Los reclamantes han hecho las siguientes alegaciones:

- a) que el impuesto especial aplicado por Filipinas constituye un impuesto interior aplicado a los aguardientes importados "superior" a los aplicados, directa o indirectamente, a los productos nacionales "similares" y es, por consiguiente, incompatible con la primera frase del párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994; y
- b) que Filipinas no aplica el impuesto especial a los aguardientes importados y a los aguardientes nacionales "directamente competidores o que pueden sustituirlos directamente" de forma "similar" y que ese impuesto se aplica "de manera que se prote[ge] la producción nacional". Por lo tanto, ese impuesto es incompatible con la segunda frase del párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994.

3.2 Filipinas aduce que deben rechazarse las alegaciones referentes a los párrafos 1 y 2 del artículo III porque los productos importados y los nacionales objeto de litigio no son similares ni tampoco son productos directamente competidores o que pueden sustituirse directamente entre sí. Con respecto a la alegación basada en la segunda frase del párrafo 2 del artículo III, Filipinas añade que, aunque los productos objeto de litigio fueran productos directamente competidores o que pueden sustituirse directamente entre sí, la alegación debería rechazarse sin embargo porque: 1) los productos nacionales y los importados están de hecho sujetos a impuestos similares; y, 2) aunque no estuvieran sujetos a impuestos similares, del impuesto especial en litigio no se aplica de manera que se proteja la producción nacional.

3.3 Filipinas ha agregado lo siguiente:

"Las alegaciones de la Unión Europea y los Estados Unidos en esta diferencia ponen en peligro un derecho fundamental de que goza cada uno de los Miembros de la OMC: el derecho a determinar su propia política fiscal. Las alegaciones, por lo tanto, pueden tener importantes ramificaciones que van mucho más allá de los hechos concretos de esta diferencia. Este asunto concierne al derecho de un país en desarrollo Miembro de la OMC de imponer un régimen tributario óptimo para alcanzar los objetivos fiscales expuestos en su Constitución a la luz de las limitaciones administrativas y respecto de la observancia a que se enfrenta en relación con la recaudación de impuestos."²⁶⁹

²⁶⁷ Primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafo 42.

²⁶⁸ *Ibid.*, párrafo 43.

²⁶⁹ Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafo 1.

3.4 Filipinas afirma que los objetivos fiscales de su legislación están vinculados con el logro de un sistema de tributación progresivo que imponga impuestos más elevados a "los bienes de precios más altos, que suelen ser adquiridos por los consumidores más ricos", e impuestos inferiores a "los bienes de precios más bajos, que suelen ser adquiridos por los consumidores menos acomodados".²⁷⁰ Las limitaciones respecto de la recaudación de los impuestos que ha señalado Filipinas incluyen el hecho de que el país "tiene un amplio sector de economía informal, pobreza generalizada, una vasta superficie geográfica y un extenso litoral que debe administrar y vigilar ... y recursos tributarios limitados".²⁷¹

3.5 En su respuesta a una pregunta del Grupo Especial, Filipinas aclaró explícitamente lo que sigue respecto de sus afirmaciones:

"No se refieren a ninguna de las disposiciones del artículo XX del GATT de 1994. Filipinas considera que su régimen de impuestos especiales consagrado en el artículo 141 del Código Nacional de Rentas Internas no es incompatible con el artículo III, y por consiguiente no existe necesidad de invocar las disposiciones del artículo XX."²⁷²

IV. ARGUMENTOS DE LAS PARTES

4.1 Los argumentos de las partes, tal como figuran en los resúmenes de sus comunicaciones escritas y declaraciones orales al Grupo Especial, se adjuntan a los presentes informes como anexos (A, C, E y F) (véase la Lista de anexos, páginas iv y v).²⁷³ Las respuestas de las partes a las preguntas y las observaciones de las partes sobre las respuestas de cada una de ellas no se adjuntan como anexos a los presentes informes. No obstante, cuando resulta procedente se reproducen en la sección de los presentes informes dedicada a las constataciones.²⁷⁴

V. ARGUMENTOS DE LOS TERCEROS

5.1 Los argumentos de los terceros, tal como figuran en los resúmenes de sus comunicaciones escritas y declaraciones orales al Grupo Especial, se adjuntan a los presentes informes como anexos (B y D) (véase la Lista de anexos, páginas iv y v).²⁷⁵ Las respuestas de los terceros a las preguntas no se adjuntan como anexos, pero cuando resulta procedente se reproducen en la sección de los presentes informes dedicada a las constataciones.²⁷⁶

²⁷⁰ *Ibid.*, párrafo 2. Véanse también *ibid.*, los párrafos 32 y 296; la declaración inicial de Filipinas en la primera reunión sustantiva, párrafos 5-9; la declaración inicial de Filipinas en la segunda reunión sustantiva, párrafos 3-5; y la respuesta de Filipinas a las preguntas 16 y 62 del Grupo Especial.

²⁷¹ Respuesta de Filipinas a la pregunta 62 del Grupo Especial. Véase también la declaración inicial de Filipinas en la primera reunión sustantiva, párrafo 4; la declaración final de Filipinas en primera reunión sustantiva, párrafo 4; la declaración inicial de Filipinas en la segunda reunión sustantiva, párrafos 3 y 38; y la respuesta de Filipinas a las preguntas 16 y 63 del Grupo Especial.

²⁷² Respuesta de Filipinas a la pregunta 16 del Grupo Especial.

²⁷³ Los anexos pueden contener la comunicación o declaración propiamente dicha cuando no se presentó resumen porque la comunicación o declaración no excedía del límite de páginas establecido en el párrafo 13 del Procedimiento de trabajo del Grupo Especial.

²⁷⁴ Conforme a lo establecido en el párrafo 9 del Procedimiento de trabajo del Grupo Especial.

²⁷⁵ Solamente Australia y México presentaron comunicaciones escritas en calidad de terceros, y solamente Australia, la India y el Taipei Chino formularon declaraciones orales en esa calidad. Los anexos pueden contener la comunicación o declaración propiamente dicha cuando no se presentó resumen porque la comunicación o declaración no excedía del límite de páginas establecido en el párrafo 13 del Procedimiento de trabajo del Grupo Especial.

²⁷⁶ Conforme a lo establecido en el párrafo 9 del Procedimiento de trabajo del Grupo Especial.

VI. REEXAMEN INTERMEDIO

6.1 El 4 de mayo de 2011, el Grupo Especial dio traslado de sus informes provisionales a las partes.²⁷⁷ El 25 de mayo, según lo previsto en el punto l) del calendario del Procedimiento del Grupo Especial y de conformidad con el artículo 15 del ESD y el párrafo 16 del Procedimiento de trabajo, la Unión Europea, los Estados Unidos y Filipinas pidieron al Grupo Especial que reexaminara aspectos concretos de los informes provisionales. El 8 de junio, conforme a lo previsto en el punto m) del calendario del Procedimiento del Grupo Especial, las partes presentaron observaciones escritas acerca de las observaciones y las peticiones de reexamen intermedio de las demás partes. Ninguna de las partes pidió una reunión de reexamen intermedio con el Grupo Especial.

6.2 Cuando ha procedido, el Grupo Especial ha modificado determinados aspectos de sus informes provisionales a la luz de las observaciones y peticiones de las partes, tal como se explica a continuación. Asimismo, el Grupo Especial ha hecho algunas revisiones y correcciones en aras de una mayor claridad y precisión. En la sección VI de los presentes informes se resumen esos cambios. Salvo indicación en contrario, los números de los párrafos y las notas a que se hace referencia en esa sección son los de los informes provisionales.

A. CAMBIOS EN LAS SECCIONES EXPOSITIVAS EFECTUADOS EN EL REEXAMEN INTERMEDIO

6.3 Los Estados Unidos piden que se incluya un nuevo párrafo antes del párrafo 2.1 de los informes provisionales a fin de aclarar la relación entre las secciones expositivas y la sección de constataciones de éstos y "la manera en que el Grupo Especial ha basado sus conclusiones jurídicas en los hechos sometidos a su consideración".²⁷⁸ Ni Filipinas ni la Unión Europea han formulado observaciones al respecto. El Grupo Especial ha incluido el texto propuesto por los Estados Unidos, con un ligero cambio, como una nota al párrafo 2.1.

6.4 La Unión Europea pide que se suprima el término "normalmente" en la primera frase del párrafo 2.8 de los informes provisionales porque "no hay en el expediente prueba alguna de que un aguardiente elaborado con una de las materias primas designadas en un país donde ésta no se produzca a escala comercial haya estado nunca sujeto al tipo impositivo bajo y uniforme previsto en el artículo 141 a) del NIRC".²⁷⁹ Ni Filipinas ni los Estados Unidos han formulado observaciones sobre esta petición. El Grupo Especial ha introducido el cambio solicitado por la Unión Europea.

6.5 La Unión Europea pide que se añadan en la nota 66 al párrafo 2.22 referencias al párrafo 13 de la declaración inicial de Filipinas en la segunda reunión sustantiva y a la respuesta de Filipinas a la pregunta 70 del Grupo Especial.²⁸⁰ Ni Filipinas ni los Estados Unidos han formulado observaciones sobre esa petición. La referencia solicitada por la Unión Europea se ha añadido al párrafo 2.23, dado que atañe a la descripción fáctica de los congéneres.

6.6 La Unión Europea pide que se añada en la nota 67 al párrafo 2.22 una referencia a sus Pruebas documentales 55 y 79.²⁸¹ Ni Filipinas ni los Estados Unidos han formulado observaciones sobre esa petición. El Grupo Especial ha añadido la referencia a las Pruebas documentales solicitada por la Unión Europea.

²⁷⁷ Véase también el párrafo 1.14 *supra*.

²⁷⁸ Petición de reexamen de los informes provisionales formulada por los Estados Unidos (25 de mayo de 2011), párrafo 3.

²⁷⁹ Petición de reexamen de los informes provisionales formulada por la Unión Europea (25 de mayo de 2011), párrafo 1.

²⁸⁰ *Ibid.*, párrafo 2.

²⁸¹ Petición de reexamen de los informes provisionales formulada por la Unión Europea (25 de mayo de 2011), párrafo 3.

6.7 La Unión Europea pide que en la nota 80 al párrafo 2.29 se sustituyan los términos "puede depender" por el término "depende".²⁸² Ni Filipinas ni los Estados Unidos han formulado observaciones sobre esta petición. El Grupo Especial ha introducido el cambio solicitado por la Unión Europea.

6.8 La Unión Europea sugiere que se añada en la nota 101 al párrafo 2.38 una referencia a una constatación formulada en el informe del Grupo Especial que examinó la diferencia *Chile - Bebidas alcohólicas II*.²⁸³ Mientras que los Estados Unidos no han formulado observaciones sobre esa petición, Filipinas se opone a ella porque la adición propuesta se refiere al resumen de los argumentos de las partes y a las constataciones formuladas por otro Grupo Especial en otro asunto.²⁸⁴ A juicio del Grupo Especial, las constataciones que figuran en el informe citado por la Unión Europea, relativas a un mercado diferente, no son pertinentes para la constatación fáctica específica contenida en ese párrafo. Por consiguiente, el Grupo Especial no ve razón alguna para efectuar la adición propuesta.

B. CAMBIOS EN LA SECCIÓN DE CONSTATAIONES EFECTUADOS EN EL REEXAMEN INTERMEDIO

6.9 Los Estados Unidos piden que se inserte la expresión "de 4 dígitos" después de "partida arancelaria del SA" en el párrafo 7.23, porque "aunque todos los aguardientes en litigio pueden ser clasificados en la partida 2208 del SA, al nivel de 6 dígitos su clasificación es diferente".²⁸⁵ Ni Filipinas ni la Unión Europea han formulado observaciones sobre esta petición. El Grupo Especial ha introducido el cambio solicitado por los Estados Unidos.

6.10 Los Estados Unidos piden que los términos "las determinaciones efectuadas" se sustituyan por "el razonamiento utilizado" en la primera frase del párrafo 7.32, porque el texto original "podría dar a entender que el Grupo Especial está aplicando a la presente diferencia las constataciones jurídicas específicas formuladas en otra".²⁸⁶ Ni Filipinas ni la Unión Europea han formulado observaciones sobre esta petición. El Grupo Especial ha introducido el cambio solicitado por los Estados Unidos.

6.11 La Unión Europea pide que se añada una nota a la cuarta frase del párrafo 7.32 en la que se haga referencia al informe del Grupo Especial que examinó el asunto *Japón - Bebidas alcohólicas II*.²⁸⁷ Ni Filipinas ni los Estados Unidos han formulado observaciones sobre esta petición. El Grupo Especial no considera que sea apropiado incluir la referencia solicitada por la Unión Europea.

6.12 La Unión Europea pide que se añada una nueva última frase en el párrafo 7.37 en la que se señale que "los procedimientos de producción empleados para fabricar aguardientes con las materias primas designadas son muy similares a los que se utilizan para producirlos con las demás materias primas".²⁸⁸ La Unión Europea pide además que se añada una nota en la que se haga referencia a algunas comunicaciones suyas y de Filipinas que respaldarían esa declaración.²⁸⁹ Filipinas se opone a que se incluyan las referencias a las comunicaciones que presentó porque no respaldan la declaración

²⁸² *Ibid.*, párrafo 4.

²⁸³ *Ibid.*, párrafo 5.

²⁸⁴ Observaciones de Filipinas sobre las peticiones de reexamen de los informes provisionales formuladas por la Unión Europea y los Estados Unidos (8 de junio de 2011), párrafo 1.

²⁸⁵ Petición de reexamen de los informes provisionales formulada por los Estados Unidos (25 de mayo de 2011), párrafo 4.

²⁸⁶ *Ibid.*, párrafo 5.

²⁸⁷ Petición de reexamen de los informes provisionales formulada por la Unión Europea (25 de mayo de 2011), párrafo 6.

²⁸⁸ *Ibid.*, párrafo 7.

²⁸⁹ *Ibid.*

adicional solicitada por la Unión Europea.²⁹⁰ Los Estados Unidos no han formulado observaciones sobre esta petición. En el párrafo 7.37, el Grupo Especial señala que se centrará en las cualidades y características físicas de los aguardientes como productos finales y no en las materias primas ni en los procedimientos de producción utilizados para elaborar los productos finales. Por consiguiente, el Grupo Especial no ve necesidad alguna de efectuar la adición solicitada por la Unión Europea.

6.13 Filipinas pide que se modifique el texto de la nota 341 al párrafo 7.38 a fin de reflejar el hecho de que Filipinas no ha admitido que el ron importado y el nacional sean productos similares en el sentido de la primera frase del párrafo 2 del artículo III.²⁹¹ Mientras que los Estados Unidos no han formulado observaciones sobre esta petición, la Unión Europea se opone a ella porque la nota refleja correctamente la posición de Filipinas acerca de esa cuestión.²⁹² El Grupo Especial no ve razón alguna para introducir el cambio propuesto, dado que el texto refleja con precisión la posición expresada por Filipinas en relación con esa cuestión.

6.14 La Unión Europea pide que se añadan en la nota 344 al párrafo 7.40 referencias a los párrafos 63-65 de su segunda comunicación escrita y a su Prueba documental 92.²⁹³ Ni Filipinas ni los Estados Unidos han formulado observaciones sobre esta petición. El Grupo Especial ha añadido las referencias relativas a su segunda comunicación escrita solicitadas por la Unión Europea. Sin embargo, el Grupo Especial no ve razón alguna para añadir la referencia a la Prueba documental 92 presentada por la Unión Europea, dado que concierne sólo a los whiskies elaborados con materias primas distintas a las designadas.

6.15 Filipinas pide que se modifique la nota 344 al párrafo 7.40 a fin de reflejar el hecho de que ha facilitado datos sobre la concentración en los resultados de cromatografía de gases acerca de los whiskies con respecto a ocho congéneres. Ni la Unión Europea ni los Estados Unidos han formulado observaciones sobre esta petición. El Grupo Especial ha introducido el cambio solicitado por Filipinas y ha añadido una aclaración en la nota con respecto a los datos sobre la concentración de congéneres notificada como "no detectable".

6.16 Filipinas considera que la declaración que figura en el párrafo 7.40 es incorrecta, dado que ha presentado pruebas de la importancia que tienen las materias primas utilizadas para las propiedades organolépticas finales del tipo de aguardiente concreto y de que los consumidores perciben esas diferencias. Así pues, Filipinas pide al Grupo Especial que examine esas pruebas o modifique la frase según la cual éstas no existen.²⁹⁴ La Unión Europea y los Estados Unidos se oponen a ella porque, en su opinión, el Grupo Especial ha examinado todas las pruebas pertinentes con respecto a la importancia de las supuestas diferencias entre las propiedades organolépticas de los aguardientes importados y los locales y ha concluido que esas diferencias no justifican la división de esos aguardientes en "dos grupos separados e identificables".²⁹⁵ Remitiéndose a las pruebas obrantes en el expediente, el Grupo

²⁹⁰ Observaciones de Filipinas sobre las peticiones de reexamen de los informes provisionales formuladas por la Unión Europea y los Estados Unidos (8 de junio de 2011), párrafo 2.

²⁹¹ Petición de reexamen de los informes provisionales formulada por Filipinas (25 de mayo de 2011), página 1.

²⁹² Observaciones de la Unión Europea sobre las peticiones de reexamen de los informes provisionales formuladas por Filipinas y los Estados Unidos (8 de junio de 2011), párrafo 1.

²⁹³ Petición de reexamen de los informes provisionales formulada por la Unión Europea (25 de mayo de 2011), párrafo 8.

²⁹⁴ Petición de reexamen de los informes provisionales formulada por Filipinas (25 de mayo de 2011), página 1.

²⁹⁵ Observaciones de la Unión Europea sobre las peticiones de reexamen de los informes provisionales formuladas por Filipinas y los Estados Unidos (8 de junio de 2011), párrafo 2; observaciones de los Estados Unidos sobre la petición de reexamen de los informes provisionales formulada por Filipinas (8 de junio de 2011), párrafo 4.

Especial declara en el párrafo 7.40 que los distintos tipos de aguardientes tienen propiedades organolépticas específicas. Sin embargo, como se afirma en el mismo párrafo, no hay pruebas de que tales diferencias en las propiedades organolépticas generen una distinción entre dos grupos separados e identificables: los aguardientes elaborados a partir de materias primas designadas y los elaborados mediante otras materias primas. Por consiguiente, el Grupo Especial no ve razón alguna para introducir el cambio propuesto.

6.17 La Unión Europea pide que se añada una nota al párrafo 7.43 en que se haga referencia al párrafo 143 de la primera comunicación escrita de Filipinas.²⁹⁶ Ni Filipinas ni los Estados Unidos han formulado observaciones sobre esa petición. El Grupo Especial no ve razón alguna para introducir el cambio solicitado, puesto que la alusión a la comunicación de Filipinas figura ya en las notas de los párrafos 2.25 y 2.62, a los que a su vez se hace referencia en la nota 348 del párrafo 7.43.

6.18 La Unión Europea pide que se añada una nota al párrafo 7.45 en la que se haga referencia al párrafo 36 de la segunda comunicación escrita de Filipinas.²⁹⁷ Filipinas considera que la referencia, de hecho, contradice lo declarado por el Grupo Especial en el párrafo 7.45, y así debería señalarse. Los Estados Unidos no han formulado observaciones sobre esa petición. Tras examinar lo declarado por Filipinas en su segunda comunicación escrita, el Grupo Especial concluye en el párrafo 2.26 que, si bien marcas distintas de aguardientes de un mismo tipo pueden tener diferencias de sabor y de aroma, no hay pruebas que indiquen que el consumidor inexperto sea capaz de distinguir entre el aguardiente importado y el nacional del mismo tipo sobre la única base de las materias primas diferentes utilizadas para su respectiva producción. Por consiguiente, el Grupo Especial no ve necesidad alguna de introducir el cambio propuesto.

6.19 La Unión Europea pide que se añada una nota al párrafo 7.46 en la que se haga referencia al párrafo 119 de la primera comunicación escrita de Filipinas.²⁹⁸ Ni Filipinas ni los Estados Unidos han formulado observaciones sobre esa petición. El Grupo Especial no ve razón alguna para introducir el cambio solicitado, puesto que la alusión a la comunicación de Filipinas figura ya en las notas de los párrafos 2.25 y 2.81, a los que a su vez se hace referencia en la nota 351 del párrafo 7.46.

6.20 Los Estados Unidos piden que se suprima la segunda frase del párrafo 7.49 para evitar que pueda entenderse que la sección sobre "gustos y hábitos del consumidor", a la que pertenece ese párrafo, es la única pertinente para la cuestión de "la relación de competencia entre los productos de que se trata".²⁹⁹ Ni Filipinas ni la Unión Europea han formulado observaciones sobre esa petición. A fin de evitar la posible confusión señalada por los Estados Unidos, el Grupo Especial ha suprimido la frase.

6.21 Filipinas pide que se modifique el párrafo 7.50 para que en él se declare que, además de la fidelidad hacia la marca, el precio es un factor importante con respecto a la elección de los consumidores. Filipinas añade que el estudio realizado por Abrenica y Ducanes "muestra que el precio es lo que más influye en la elección de los consumidores".³⁰⁰ La Unión Europea y los Estados Unidos se oponen a esa petición porque el Grupo Especial trata adecuada y extensamente la cuestión

²⁹⁶ Petición de reexamen de los informes provisionales formulada por la Unión Europea (25 de mayo de 2011), párrafo 9.

²⁹⁷ *Ibid.*, párrafo 10.

²⁹⁸ *Ibid.*, párrafo 9.

²⁹⁹ Petición de reexamen de los informes provisionales formulada por los Estados Unidos (25 de mayo de 2011), párrafo 6.

³⁰⁰ Petición de reexamen de los informes provisionales formulada por Filipinas (25 de mayo de 2011), página 2.

del precio y la elección del consumidor en diversas partes de los informes.³⁰¹ A juicio del Grupo Especial, la función del precio en las decisiones de los consumidores se examina adecuadamente en los informes, entre otros lugares en la primera frase del párrafo 7.50. Por consiguiente, el Grupo Especial no ve necesidad alguna de introducir el cambio propuesto.

6.22 En lo referente a los canales de distribución, Filipinas pide que se modifique el párrafo 7.51, y en consecuencia también el párrafo 7.123, de modo que se aborden adecuadamente en ellos la distribución de "aguardientes no elaborados a base de azúcar" en Filipinas, en particular con respecto a las tiendas sari-sari, así como las pruebas de que esos productos se destinan a un uso diferente cuando se venden en establecimientos que ofrecen tanto aguardientes importados como locales.³⁰² La Unión Europea y los Estados Unidos se oponen a esa petición porque, en su opinión, el Grupo Especial ha tratado adecuadamente la cuestión de los canales de distribución en diversos pasajes de sus informes y Filipinas no ha presentado pruebas en relación con su afirmación de que los aguardientes nacionales se destinan a un uso diferente cuando se venden junto con los importados.³⁰³ A juicio del Grupo Especial, la importancia de los canales de distribución se examina adecuadamente en los informes. Por consiguiente, el Grupo Especial no ve necesidad alguna de introducir el cambio propuesto.

6.23 En cuanto a las campañas de comercialización, Filipinas pide que se modifique el párrafo 7.51, y en consecuencia también el párrafo 7.131, de modo que se aborden en ellos las pruebas presentadas por la Unión Europea de que "los importadores han tenido que distinguir significativamente sus marcas de las locales".³⁰⁴ La Unión Europea y los Estados Unidos se oponen a esa petición porque el Grupo Especial ha examinado todas las pruebas presentadas por las partes en relación con esta cuestión y ha concluido que las campañas de comercialización de los productores de aguardientes importados y de los locales son "muy similares".³⁰⁵ La Unión Europea añade que en las pruebas a que se refiere Filipinas, un documento elaborado por el Dr. Parplies, simplemente se señala que el informe realizado por Abrenica y Ducanes no tuvo en cuenta la influencia que la prolongada aplicación de la discriminación contra los aguardientes importados había tenido sobre la percepción de los consumidores. En ese contexto, el documento indica que, como consecuencia de esa discriminación fiscal, "la única forma que tuvieron muchos importadores de sobrevivir fue tratando de presentar sus productos a los potenciales clientes como algo diferentes de los productos nacionales (en ocasiones más baratos)".³⁰⁶ A juicio del Grupo Especial, la importancia de las campañas de comercialización se examina adecuadamente en los informes. Basándose en las pruebas obrantes en el expediente, incluidas las pruebas a que se hace referencia en el párrafo 2.42, el Grupo Especial ha

³⁰¹ Observaciones de la Unión Europea sobre las peticiones de reexamen de los informes provisionales formuladas por Filipinas y los Estados Unidos (8 de junio de 2011), párrafo 4; observaciones de los Estados Unidos sobre la petición de reexamen de los informes provisionales formulada por Filipinas (8 de junio de 2011), párrafo 5.

³⁰² Petición de reexamen de los informes provisionales formulada por Filipinas (25 de mayo de 2011), página 2.

³⁰³ Observaciones de la Unión Europea sobre las peticiones de reexamen de los informes provisionales formuladas por Filipinas y los Estados Unidos (8 de junio de 2011), párrafo 3; observaciones de los Estados Unidos sobre las peticiones de reexamen de los informes provisionales formuladas por Filipinas y la Unión Europea (8 de junio de 2011), párrafo 6.

³⁰⁴ Petición de reexamen de los informes provisionales formulada por Filipinas (25 de mayo de 2011), página 2.

³⁰⁵ Observaciones de la Unión Europea sobre las peticiones de reexamen de los informes provisionales formuladas por Filipinas y los Estados Unidos (8 de junio de 2011), párrafo 11. Véanse también las observaciones de los Estados Unidos sobre la petición de reexamen de los informes provisionales formulada por Filipinas (8 de junio de 2011), párrafo 7.

³⁰⁶ Observaciones de la Unión Europea sobre las peticiones de reexamen de los informes provisionales formuladas por Filipinas y los Estados Unidos (8 de junio de 2011), párrafos 6 y 7.

concluido que "las campañas de comercialización de los aguardientes son muy similares". El hecho de que mediante ellas cada productor pueda tratar de diferenciar sus respectivas marcas no afecta a esa conclusión. Por consiguiente, el Grupo Especial no ve necesidad alguna de introducir el cambio propuesto.

6.24 Filipinas pide que se modifique el párrafo 7.55 para que en él se refleje el hecho de que, en su opinión, el estudio realizado por Abrenica y Ducanes es un "estudio econométrico" y no un "análisis de mercado".³⁰⁷ Si bien los Estados Unidos no han formulado observaciones sobre esa petición, la Unión Europea no considera necesario ese cambio, puesto que los "datos de entrada fundamentales" de ese estudio se generaron mediante un análisis de mercado, a saber, un "análisis combinado".³⁰⁸ El Grupo Especial ha introducido el cambio solicitado por Filipinas.

6.25 La Unión Europea sugiere que al final del párrafo 7.57 se añada una referencia a determinadas constataciones formuladas por el Grupo Especial que examinó el asunto *Chile - Bebidas alcohólicas*, que considera útiles pese a que se formularon en el contexto de un análisis en el marco de la segunda frase del párrafo 2 del artículo III.³⁰⁹ Ni Filipinas ni los Estados Unidos han formulado observaciones sobre esa petición. El Grupo Especial no ve necesidad alguna de introducir el cambio propuesto.

6.26 La Unión Europea propone que se añada un nuevo párrafo entre los párrafos 7.57 y 7.58 en el que se recuerden las afirmaciones hechas en el estudio realizado por Abrenica y Ducanes que indican la existencia, entre los consumidores filipinos, de hábitos y gustos tradicionales que pueden generar fidelidad hacia una marca y limitar su propensión a cambiar de marca. Además, en el nuevo párrafo podría declararse, citando como fundamento un asunto del GATT, que la gran diferencia en los impuestos aplicados a los productos en litigio contribuye a reforzar o a "congelar" esos hábitos y gustos. Ni Filipinas ni los Estados Unidos han formulado observaciones sobre esa petición. A juicio del Grupo Especial, el análisis de la fidelidad a la marca que figura en el estudio realizado por Abrenica y Ducanes se aborda adecuadamente en los informes, entre otros lugares en el párrafo 7.50, contenido en la misma sección. Por consiguiente, el Grupo Especial no ve necesidad alguna de introducir el cambio propuesto.

6.27 La Unión Europea pide que se añada una frase al final del párrafo 7.61 en la que se señale que, con arreglo a las pruebas obrantes en el expediente, los aguardientes importados y los nacionales se encuentran en los mismos estantes en la mayoría de los establecimientos, y que anteriores grupos especiales han constatado que esto indica que ambos productos son sustituibles entre sí.³¹⁰ Ni Filipinas ni los Estados Unidos han formulado observaciones sobre esa petición. El Grupo Especial ha señalado en otros lugares de los informes, incluido el párrafo 7.51, que algunos establecimientos donde se venden aguardientes importados también ofrecen aguardientes nacionales filipinos. Algunas pruebas obrantes en el expediente, incluidas las señaladas por la Unión Europea³¹¹, sugieren que, al menos en algunos de esos establecimientos, los aguardientes importados ocupan los mismos estantes que los nacionales. Sin embargo, el Grupo Especial no encuentra en el expediente pruebas que basten para sugerir que eso mismo ocurre en "la mayoría de los establecimientos" en

³⁰⁷ Petición de reexamen de los informes provisionales formulada por Filipinas (25 de mayo de 2011), página 3.

³⁰⁸ Petición de reexamen de los informes provisionales formulada por la Unión Europea (25 de mayo de 2011), párrafo 14.

³⁰⁹ *Ibid.*, párrafo 12.

³¹⁰ Petición de reexamen de los informes provisionales formulada por la Unión Europea (25 de mayo de 2011), párrafo 14.

³¹¹ Véanse Unión Europea - Pruebas documentales 66, 67, 68, 69, 71 y 104.

Filipinas. Por consiguiente, el Grupo Especial no ve necesidad alguna de introducir el cambio propuesto.

6.28 Filipinas pide que se modifique el párrafo 7.62 para que en él "se refleje el hecho de que, aunque quisiera, la gran mayoría de los consumidores no puede permitirse los aguardientes no elaborados a base de azúcar."³¹² La Unión Europea y los Estados Unidos se oponen a esa petición porque, en su opinión, el Grupo Especial ha llegado ya a una conclusión contraria con respecto a la asequibilidad de los aguardientes importados en varios pasajes de los informes provisionales.³¹³ A juicio del Grupo Especial, la cuestión de las limitaciones en los ingresos y los gastos a que hacen frente los consumidores filipinos se examina adecuadamente en los informes. Como señala el Grupo Especial, las pruebas obrantes en el expediente sugieren que debido a esas limitaciones la capacidad de gran parte de la población filipina para comprar aguardientes por encima de determinados niveles de precios es limitada. Sin embargo, el Grupo Especial no ha constatado que haya pruebas de que en Filipinas existan dos mercados de aguardientes separados que reflejen niveles distintos de poder adquisitivo, es decir, uno en el que se consumirían aguardientes elaborados con las materias primas designadas, y otro en el que se consumirían aguardientes elaborados con otras materias primas. Por consiguiente, el Grupo Especial no ve necesidad alguna de introducir el cambio propuesto.

6.29 La Unión Europea pide una aclaración en el párrafo 7.77 mediante la sustitución de "aguardientes en litigio" por "aguardientes elaborados con las materias primas designadas y aguardientes elaborados con otras materias primas".³¹⁴ Los Estados Unidos secundan el cambio propuesto.³¹⁵ Filipinas no ha formulado observaciones sobre esa petición. A juicio del Grupo Especial, el texto del párrafo es claro. La constatación del Grupo Especial abarca los aguardientes objeto de litigio en la diferencia, ya sean importados o nacionales, e independientemente de las materias primas con que estén elaborados; es decir, tanto si están elaborados con las materias primas designadas como si lo están con otras materias primas. Por consiguiente, el Grupo Especial no ve necesidad alguna de introducir el cambio solicitado.

6.30 La Unión Europea pide que se añada una nota al final del párrafo 7.80 en la que se haga referencia a los párrafos 2.25 y 7.38 de los informes provisionales.³¹⁶ Ni Filipinas ni los Estados Unidos han formulado observaciones sobre esa petición. El Grupo Especial ha introducido el cambio solicitado por la Unión Europea.

6.31 Los Estados Unidos piden que la frase "más específicamente, mediante melaza de caña de azúcar" se sustituya por la expresión más general "materias primas designadas" en todo el párrafo 7.85, de manera que se refleje con mayor precisión el hecho de que el impuesto especial divide los aguardientes entre aquéllos elaborados con las materias primas designadas y los elaborados con otras materias primas.³¹⁷ Filipinas no se opone al cambio, pero pide que, en caso de que se éste se

³¹² Petición de reexamen de los informes provisionales formulada por Filipinas (25 de mayo de 2011), páginas 2 y 3.

³¹³ Observaciones de la Unión Europea sobre las peticiones de reexamen de los informes provisionales formuladas por Filipinas y los Estados Unidos (8 de junio de 2011), párrafo 13; observaciones de los Estados Unidos sobre la petición de reexamen de los informes provisionales formulada por Filipinas (8 de junio de 2011), párrafo 8.

³¹⁴ Petición de reexamen de los informes provisionales formulada por la Unión Europea (25 de mayo de 2011), párrafo 15.

³¹⁵ Observaciones de los Estados Unidos sobre la petición de reexamen de los informes provisionales formulada por Filipinas (8 de junio de 2011), párrafo 2.

³¹⁶ Petición de reexamen de los informes provisionales formulada por la Unión Europea (25 de mayo de 2011), párrafo 16.

³¹⁷ Petición de reexamen de los informes provisionales formulada por los Estados Unidos (25 de mayo de 2011), párrafo 7.

introduzca, también se incluyan referencias a las pruebas fácticas específicas en que se ha basado el Grupo Especial.³¹⁸ La Unión Europea no ha formulado observaciones sobre esa petición. Los Estados Unidos tienen razón en que la medida en litigio establece una distinción entre los aguardientes elaborados con las materias primas designadas y los elaborados con otras materias primas. Como el Grupo Especial señala en el párrafo 2.17, "todos los aguardientes producidos en Filipinas se elaboran mediante materias primas designadas". Al mismo tiempo, todos los aguardientes nacionales pertinentes en la diferencia se han elaborado con melaza de caña de azúcar. Como señala el Grupo Especial en el párrafo 2.17 y en la nota 59, "la mayoría de los aguardientes producidos en Filipinas se elabora a partir de una de las materias primas designadas: la melaza de caña de azúcar." En efecto, "no hay pruebas ... de que los productores filipinos de aguardientes actualmente utilicen en cantidades comerciales materias primas distintas a la melaza de caña de azúcar". Por consiguiente, el Grupo Especial ha introducido el cambio solicitado por los Estados Unidos.

6.32 La Unión Europea pide que se añada una referencia a sus Pruebas documentales 101 y 102 en la nota 448 del párrafo 7.110.³¹⁹ Ni Filipinas ni los Estados Unidos han formulado observaciones sobre esa petición. El Grupo Especial ha añadido la referencia solicitada por la Unión Europea.

6.33 La Unión Europea pide que se modifique el párrafo 7.118 para mencionar el hecho de que Filipinas se ha referido principalmente a los precios medios y no a los precios reales de cada producto, y que el Grupo Especial que examinó el asunto *Corea - Bebidas alcohólicas* desechó argumentos similares.³²⁰ Ni Filipinas ni los Estados Unidos han formulado observaciones sobre esa petición. En otros lugares de los informes del Grupo Especial se señala que Filipinas se ha referido con frecuencia a los precios medios de los aguardientes en su mercado.³²¹ Sin embargo, el argumento de Filipinas señalado en el párrafo 7.118 de "que los ejemplos de solapamiento de precios entre los aguardientes nacionales e importados son 'excepcionales y raros'" no se refiere a los precios medios sino a los precios de cada producto. Por consiguiente, el Grupo Especial no ve necesidad alguna de introducir el cambio solicitado.

6.34 La Unión Europea pide que se añada una nota a la tercera frase del párrafo 7.121 en la que se haga referencia al informe del Órgano de Apelación en el asunto *Corea - Bebidas alcohólicas*.³²² Ni Filipinas ni los Estados Unidos han formulado observaciones sobre esa petición. El Grupo Especial no ve razón alguna para introducir el cambio solicitado, puesto que la referencia al informe del Órgano de Apelación figura ya en las notas 426 y 427 del párrafo 7.100, que se menciona en la primera frase del párrafo 7.121.

6.35 La Unión Europea pide que se añada un nuevo párrafo después del párrafo 7.121 para incluir las declaraciones de empresas nacionales filipinas de que sus productos tienen que hacer frente a la competencia de los aguardientes importados, y de que sus estrategias de comercialización transmiten la imagen de que sus productos son bebidas que pueden competir y compiten con los mejores aguardientes importados. La Unión Europea considera que esto es una prueba más de la existencia de una relación de competencia entre los productos en litigio y pide además que se inserte una nota al final de ese nuevo párrafo en que se haga referencia al informe del Grupo Especial que examinó el

³¹⁸ Observaciones de Filipinas sobre las peticiones de reexamen de los informes provisionales formuladas por la Unión Europea y los Estados Unidos (8 de junio de 2011), párrafo 4.

³¹⁹ Petición de reexamen de los informes provisionales formulada por la Unión Europea (25 de mayo de 2011), párrafo 17.

³²⁰ *Ibid.*, párrafo 18.

³²¹ Véanse, por ejemplo, los párrafos 7.143, 7.162 y 7.163.

³²² Petición de reexamen de los informes provisionales formulada por la Unión Europea (25 de mayo de 2011), párrafo 19.

asunto *Chile - Bebidas alcohólicas*.³²³ Ni Filipinas ni los Estados Unidos han formulado observaciones sobre esa petición. A juicio del Grupo Especial, las declaraciones de empresas nacionales filipinas a que se refiere la Unión Europea están relacionadas con la competencia real, examinada en el párrafo 7.120, y no con la competencia potencial, examinada en el párrafo 7.121. Por consiguiente, el Grupo Especial ha añadido, en la nota 472 al párrafo 7.120, una referencia a esas declaraciones, a determinadas Pruebas documentales de la Unión Europea y al informe del Grupo Especial que examinó el asunto *Chile - Bebidas alcohólicas*.

6.36 La Unión Europea pide que se añada una frase al final del párrafo 7.123 en que se señale que en la mayoría de los establecimientos los productos en litigio se encuentran en los mismos estantes, y que anteriores Grupos Especiales (como el que examinó el asunto *Chile - Bebidas alcohólicas*) han constatado que esto es señal de que los diferentes productos son sustituibles entre sí.³²⁴ Ni Filipinas ni los Estados Unidos han formulado observaciones sobre esa petición. El Grupo Especial ya ha rechazado una petición similar formulada por la Unión Europea con respecto al párrafo 7.61. Por las mismas razones, el Grupo Especial no ve necesidad alguna de introducir el cambio propuesto.

6.37 La Unión Europea pide que en el texto del párrafo 7.127 o en la nota 485 se añadan referencias a los informes de los Grupos Especiales que examinaron los asuntos *Chile - Bebidas alcohólicas* y *Corea - Bebidas alcohólicas*.³²⁵ Ni Filipinas ni los Estados Unidos han formulado observaciones sobre esa petición. El Grupo Especial ha añadido referencias a los informes de los Grupos Especiales que examinaron los asuntos *Chile - Bebidas alcohólicas* (párrafo 7.53) y *Corea - Bebidas alcohólicas* (párrafo 10.67) en la nota 486. El Grupo Especial no considera que sea apropiado incluir una referencia al párrafo 7.83 del informe del Grupo Especial que examinó el asunto *Chile - Bebidas alcohólicas*.

6.38 La Unión Europea sugiere que en la nota 494 del párrafo 7.131 se añadan referencias a los párrafos 10.65, 10.79 y 10.80 del informe del Grupo Especial que examinó el asunto *Corea - Bebidas alcohólicas*.³²⁶ Ni Filipinas ni los Estados Unidos han formulado observaciones sobre esa petición. El Grupo Especial ha añadido una referencia a ese informe (párrafo 10.65) en una nueva nota al final del párrafo 7.131. El Grupo Especial no considera que sea apropiado incluir una referencia a los párrafos 10.79 y 10.80 de dicho informe.

6.39 Los Estados Unidos piden que se modifique el párrafo 7.147 para aclarar, añadiendo la expresión "en el presente caso" después de "el enfoque correcto", que el enfoque adoptado por los Estados Unidos se refiere específicamente a la presente diferencia.³²⁷ Ni Filipinas ni la Unión Europea han formulado observaciones sobre esa petición. El Grupo Especial ha introducido el cambio propuesto por los Estados Unidos.

6.40 Filipinas pide que se modifique el párrafo 7.159 para señalar que el impuesto especial sobre los aguardientes "no elaborados a base de azúcar" "también es un impuesto específico, no un impuesto *ad valorem*", aunque esos productos estén estratificados con arreglo a su precio neto de venta al por menor.³²⁸ Los Estados Unidos discrepan y consideran que el término "*ad valorem*" es adecuado para describir el impuesto especial, porque los tipos del impuesto estratificados dependen del precio neto

³²³ Petición de reexamen de los informes provisionales formulada por la Unión Europea (25 de mayo de 2011), párrafo 20.

³²⁴ *Ibid.*, párrafo 21.

³²⁵ *Ibid.*, párrafo 22.

³²⁶ *Ibid.*, párrafo 23.

³²⁷ Petición de reexamen de los informes provisionales formulada por los Estados Unidos (25 de mayo de 2011), párrafo 8.

³²⁸ Petición de reexamen de los informes provisionales formulada por Filipinas (25 de mayo de 2011), página 3.

de venta al por menor. Los Estados Unidos no se oponen, sin embargo, a que el Grupo Especial haga una aclaración adicional con respecto a esa cuestión.³²⁹ La Unión Europea no ha formulado observaciones sobre esa petición. El Grupo Especial ha descrito los tipos del impuesto especial en los párrafos 2.2 a 2.5 de los informes. Las partes no cuestionaron esa descripción fáctica. Como se señala en esos párrafos, los aguardientes elaborados con materias primas designadas están sujetos a un tipo impositivo uniforme. Por el contrario, los aguardientes elaborados con otras materias primas están sujetos a tres tipos impositivos diferentes, en función de su precio neto de venta al por menor. Si bien esos tres tipos impositivos no se aplican como un porcentaje del precio neto de venta al por menor de los productos, el impuesto depende en última instancia del valor del aguardiente. En este sentido, es un impuesto *ad valorem*. Con esa aclaración, el Grupo Especial no ve razón alguna para introducir el cambio solicitado.

C. CAMBIOS EN LA SECCIÓN DE CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES EFECTUADOS EN EL REEXAMEN INTERMEDIO

6.41 Los Estados Unidos piden que se modifique el párrafo 8.1 para aclarar el hecho de que los informes contienen una sección de constataciones común, pero conclusiones y recomendaciones separadas para cada reclamante.³³⁰ Filipinas y la Unión Europea no han formulado observaciones sobre esa petición. El Grupo Especial ha introducido el cambio propuesto por los Estados Unidos.

D. CORRECCIONES DE MENOR IMPORTANCIA Y ADICIÓN DE REFERENCIAS

6.42 Como consecuencia de las observaciones de las partes, se han efectuado correcciones tipográficas de menor importancia en los párrafos 7.50, 7.101, 7.105 y 7.185. Asimismo, el Grupo Especial ha introducido una corrección material en la nota 210 al párrafo 2.75.

VII. CONSTATAIONES

A. ALEGACIONES Y ORDEN DEL ANÁLISIS

1. Alegaciones de los reclamantes

7.1 Los reclamantes presentan en forma distinta sus respectivas alegaciones referentes a las dos frases del párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994. La Unión Europea inicia su argumentación en general con la primera frase de ese párrafo.³³¹ Expone su alegación referente a la segunda frase con carácter subsidiario, para el caso de que la alegación fundada en la primera frase no prospere, total o parcialmente. De hecho, en su primera comunicación la Unión Europea explica lo siguiente:

"[S]i este Grupo Especial no queda convencido de que algunos de esos aguardientes, o todos ellos, son 'similares' en el sentido de la primera frase del párrafo 2 del artículo III del GATT, la Unión Europea sostiene, *subsidiariamente*, que son 'productos directamente competidores o que pueden sustituirse directamente' entre sí conforme a los dispuesto en el párrafo 1 y la segunda frase del párrafo 2 del artículo III del GATT."³³² (sin cursivas en el original).

³²⁹ Observaciones de los Estados Unidos sobre la petición de reexamen de los informes provisionales formulada por Filipinas (8 de junio de 2011), párrafo 9.

³³⁰ Petición de reexamen de los informes provisionales formulada por los Estados Unidos (25 de mayo de 2011), párrafo 9.

³³¹ Véase la primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafo 50.

³³² *Ibid.*, párrafo 49. La Unión Europea añade que "si el Grupo Especial estableciera que Filipinas infringe la primera frase del párrafo 2 del artículo III, no le sería preciso necesariamente analizar una infracción

7.2 En cambio, los Estados Unidos presentan sus alegaciones referentes a cada una de las dos frases como alegaciones independientes; solicitan específicamente constataciones que se refieran a todos los aguardientes en relación tanto con la primera frase del párrafo 2 del artículo III como con la segunda.³³³

7.3 Filipinas responde en general a los argumentos de los reclamantes referentes al párrafo 2 del artículo III empezando por la primera frase.³³⁴ Filipinas sostiene que cada una de las dos frases del párrafo 2 del artículo III establece obligaciones independientes y distintas y, en consecuencia, es preciso realizar un análisis separado e independiente respecto de cada una de ellas.³³⁵

7.4 Con respecto a los productos abarcados por la diferencia, la Unión Europea indica que su alegación referente a la primera frase del párrafo 2 del artículo III es que por lo que respecta a cada tipo de aguardiente pertinente en la presente diferencia (gin, brandy, ron, vodka, whisky y tequila), los productos elaborados a partir de las materias primas designadas son "similares" a productos importados que son elaborados mediante otras materias primas y que están siendo gravados con impuestos "superiores".³³⁶ La Unión Europea afirma que "no alega necesariamente que todos los aguardientes comprendidos en la partida 2208 del SA sean 'productos similares' en el sentido de la primera frase del párrafo 2 del artículo III del GATT", pero:

"[C]omo mínimo y con independencia del tipo y origen de las materias primas utilizadas para su producción, todos los gins vendidos en Filipinas son productos similares, todos los brandies vendidos en Filipinas son productos similares, todos los whiskies vendidos en Filipinas son productos similares, todos los vodkas vendidos en Filipinas son productos similares, todos los rones vendidos en Filipinas son productos similares, y así sucesivamente."³³⁷

7.5 Con respecto a su alegación subsidiaria en relación con la segunda frase del párrafo 2 del artículo III, la Unión Europea aduce que todos los aguardientes comprendidos en la partida 2208 del SA son "productos directamente competidores y que pueden sustituirse directamente" entre sí, con independencia de las materias primas a partir de las cuales hayan sido destilados.³³⁸ La Unión Europea sostiene, para ilustrar el argumento, "que el gin importado es un producto directamente competidor del vodka filipino y puede ser sustituido directamente por él, que el brandy importado es un producto directamente competidor del whisky nacional y puede ser sustituido directamente por él, etc."³³⁹ Sin embargo, la Unión Europea aduce con carácter subordinado que, si el Grupo Especial llegara a la conclusión de que todos los aguardientes o algunos de ellos no son "productos directamente competidores y pueden sustituirse directamente" entre sí, entonces "por lo que respecta a cada tipo de aguardiente (por ejemplo, el gin, el vodka, el whisky, el ron, el brandy, el tequila, etc.),

de la segunda frase de la misma disposición": primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafo 52. Véase también la respuesta de la Unión Europea a la pregunta 18 del Grupo Especial, párrafos 9-12; y a la pregunta 64, párrafos 4 y 5.

³³³ Véase, por ejemplo, la primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafos 37 y 100, donde alegan, sin ninguna reserva, que las medidas infringen *las dos* frases del párrafo 2 del artículo III. Véase también la segunda comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafos 3, 4 y 24; y la respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 64 del Grupo Especial, párrafo 2.

³³⁴ Véase, por ejemplo, la primera comunicación escrita de Filipinas, párrafos 73-204 y 205-213; y la segunda comunicación escrita de Filipinas, párrafos 19-45 y 46-82.

³³⁵ Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafos 56-58.

³³⁶ Véase la primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafo 62; y la respuesta de la Unión Europea a la pregunta 18 del Grupo Especial, párrafo 11; y a la pregunta 64, párrafo 5.

³³⁷ Primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafo 62.

³³⁸ Respuesta de la Unión Europea a la pregunta 18 del Grupo Especial, párrafo 11.

³³⁹ *Ibid.* (no se reproduce la nota de pie de página).

los productos destilados a partir de las materias primas designadas son 'directamente competidores' de los que han sido destilados a partir de las materias primas no designadas y 'pueden ser sustituidos directamente' por ellos".³⁴⁰ En otras palabras, la Unión Europea sostiene que "un whisky producido mediante las materias primas designadas es un producto directamente competidor de un whisky producido mediante otras materias primas y puede ser sustituido directamente por él; un gin producido mediante las materias primas designadas es directamente competidor de un gin producido mediante otras materias primas y puede ser sustituido directamente por él; un vodka producido mediante las materias primas designadas es directamente competidor de un vodka producido mediante otras materias primas y puede ser sustituido directamente por él; etc.". ³⁴¹

7.6 Con respecto a los productos comprendidos, los Estados Unidos indican que el Grupo Especial puede comparar "las marcas filipinas e importadas de cada tipo de aguardiente, a fin de evaluar si la propia medida ... está en conformidad con las obligaciones contraídas por Filipinas". Sobre esta base, el Grupo Especial podría concluir "que los aguardientes nacionales de todos los tipos elaborados a partir de materias primas protegidas son no solamente 'productos directamente competidores' de los aguardientes importados o 'pueden ser sustituidos directamente' por ellos, sino que efectivamente serían 'productos similares' a determinados productos importados".³⁴² Concretamente, con respecto a la primera frase del párrafo 2 del artículo III, los Estados Unidos piden que el Grupo Especial "examine las pruebas referentes a marcas nacionales de Filipinas y las equivalentes importadas para comprobar que el 'brandy' filipino es similar al 'brandy' importado, el 'gin' filipino es similar al 'gin' importado, etc.". ³⁴³

2. Disposiciones aplicables

7.7 Las partes han formulado reclamaciones referentes a las dos frases del párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994.

7.8 Recordamos que la primera frase del párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994 dice así:

"Los productos del territorio de toda parte contratante importados en el de cualquier otra parte contratante no estarán sujetos, directa ni indirectamente, a impuestos interiores u otras cargas interiores, de cualquier clase que sean, superiores a los aplicados, directa o indirectamente, a los productos nacionales similares."

7.9 La segunda frase del párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994 dispone lo siguiente:

"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 [del artículo III]."

7.10 A su vez, el párrafo 1 del artículo III del GATT dispone lo siguiente:

"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 prescriben la mezcla, la

³⁴⁰ Respuesta de la Unión Europea a la pregunta 18 del Grupo Especial, párrafo 12.

³⁴¹ *Ibid.*

³⁴² Respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 18 del Grupo Especial, párrafo 7.

³⁴³ Segunda comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 24 (no se reproduce la nota de pie de página). Véanse también la primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafos 82 y 90; y la respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 64 del Grupo Especial, párrafo 2.

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*" (sin cursivas en el original).

7.11 Por último, observamos que la nota al párrafo 2 del artículo III del GATT dispone 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 pueda sustituirlo directamente y que no esté sujeto a un impuesto similar*" (sin cursivas en el original).

3. Orden del análisis

7.12 Grupos especiales anteriores han abordado de diversas formas el orden del análisis respecto de alegaciones simultáneas referentes a las frases primera y segunda del párrafo 2 del artículo III.

7.13 La mayoría de los grupos especiales que han abordado alegaciones referentes a ambas frases del párrafo 2 del artículo III comenzaron su análisis por la primera. Los que se ocuparon de los asuntos *Japón - Bebidas alcohólicas II* y *México - Impuestos sobre los refrescos* (respecto de las reclamaciones relativas al trato de México a los edulcorantes) consideraron en primer lugar si las medidas impugnadas eran incompatibles con la *primera* frase del párrafo 2 del artículo III, y pasaron después a examinar si también eran incompatibles con la segunda.³⁴⁴

7.14 El Grupo Especial que se ocupó del asunto *Corea - Bebidas alcohólicas*, en cambio, comenzó su análisis por la segunda frase, señalando que le parecía "más lógico examinar en primer lugar, al analizar la cuestión, la categoría más amplia [de productos directamente competidores o directamente sustituibles entre sí]".³⁴⁵ Ese Grupo Especial constató que la medida impugnada era incompatible con la segunda frase del párrafo 2 del artículo III, pero no formuló ninguna constatación acerca de su primera frase porque consideró insuficientes las pruebas de que los productos en cuestión fueran "productos similares".³⁴⁶

7.15 En algunos casos, los reclamantes han presentado alegaciones basadas en las dos frases del párrafo 2 del artículo III planteando una como subsidiaria de la otra. Así ocurrió en el asunto *Canadá - Publicaciones*, en el asunto *México - Impuestos sobre los refrescos* (respecto de las alegaciones referentes a impuestos sobre los refrescos y jarabes) y en el asunto *China - Partes de automóviles*. En los tres casos se plantearon a los Grupos Especiales alegaciones principales basadas en la primera frase del párrafo 2 del artículo III y alegaciones subsidiarias basadas en su segunda frase. Una vez que los Grupos Especiales llegaron a la conclusión de que las medidas impugnadas eran incompatibles con la primera frase, no consideraron necesario formular otras constataciones respecto de la segunda.³⁴⁷

³⁴⁴ Informe del Grupo Especial, *Japón - Bebidas alcohólicas II*, párrafos 6.27, 6.33 y 7.1; e informe del Grupo Especial, *México - Impuestos sobre los refrescos*, párrafos 8.59 y 8.96.

³⁴⁵ Informe del Grupo Especial, *Corea - Bebidas alcohólicas*, párrafo 10.36.

³⁴⁶ *Ibid.*, párrafo 10.104.

³⁴⁷ Informe del Grupo Especial, *Canadá - Publicaciones*, párrafos 3.111, 5.27 y 5.30; informe del Grupo Especial, *México - Impuestos sobre los refrescos*, párrafo 8.161; e informes del Grupo Especial, *China - Partes de automóviles*, párrafo 7.226. En el primero de estos casos la alegación basada en la segunda frase del párrafo 2 del artículo III fue analizada finalmente por el Órgano de Apelación, que consideró necesario

7.16 En el asunto *Indonesia - Automóviles*, a pesar de que *no* se presentó una alegación como subsidiaria de la otra, el Grupo Especial consideró que al haber constatado que las disposiciones tributarias de los programas de automóviles de Indonesia eran incompatibles con la primera frase del párrafo 2 del artículo III, no era necesario pasar a examinar los mismos programas en el marco de la segunda frase.³⁴⁸

7.17 En el presente caso, como se explicó en los párrafos 7.1 a 7.6, tenemos dos conjuntos de reclamaciones diferentes. En primer lugar, una reclamación presentada por la Unión Europea que incluye una alegación principal basada en la primera frase del párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994 y una alegación subsidiaria que se refiere a la segunda frase de ese párrafo. En segundo lugar, dos alegaciones independientes presentadas por los Estados Unidos sobre la base de las dos frases del párrafo 2 del artículo III. Comenzaremos nuestro análisis refiriéndonos a la primera frase del párrafo 2 del artículo III, y evaluaremos después las alegaciones basadas en la segunda frase.

B. CARGA DE LA PRUEBA

7.18 La regla general es que la carga de la prueba incumbe a la parte, sea el reclamante o el demandado, que afirma una determinada reclamación o defensa.³⁴⁹ Siguiendo este principio, el Órgano de Apelación ha explicado que la parte reclamante en cualquier caso determinado debe acreditar *prima facie* la incompatibilidad de una medida con una disposición de los acuerdos abarcados de la OMC antes de que la carga de demostrar la compatibilidad con esa disposición o de defender la medida en virtud de una excepción sea asumida por el demandado.³⁵⁰ Según el Órgano de Apelación, la acreditación *prima facie* es "aquella que requiere, a falta de una refutación efectiva por parte del demandado, que el Grupo Especial, como cuestión de derecho, se pronuncie a favor del reclamante que efectúe la acreditación *prima facie*".³⁵¹ Para realizar una acreditación *prima facie*, la parte que afirma una alegación determinada debe presentar pruebas suficientes para establecer una presunción de que lo alegado es cierto. A este respecto, la cantidad y el tipo exactos de las pruebas que serán precisas para acreditar una presunción de validez de una alegación variará necesariamente entre un caso y otro.³⁵²

7.19 Filipinas aduce que ni la Unión Europea ni los Estados Unidos han satisfecho su carga de la prueba.³⁵³ Filipinas sostiene que la Unión Europea parte indebidamente del supuesto de que una constatación de incumplimiento de la primera frase del párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994 conlleva inevitablemente una infracción de la segunda frase; a juicio de Filipinas, las obligaciones de cada una de las dos frases son separadas y distintas y cada una requiere un análisis separado y distinto.³⁵⁴ Filipinas añade que los Estados Unidos parecen basarse en constataciones hechas por grupos especiales y por el Órgano de Apelación en casos anteriores referentes a bebidas alcohólicas. Tales precedentes constituirían "una base probatoria inadecuada" para formular determinaciones en

"completar el análisis" después de revocar la constatación del Grupo Especial referente a la primera frase (informe del Órgano de Apelación, *Canadá - Publicaciones*, página 30).

³⁴⁸ Informe del Grupo Especial, *Indonesia - Automóviles*, párrafos 14.115-14.117.

³⁴⁹ Informe del Órgano de Apelación, *Estados Unidos - Camisas y blusas*, página 17; e informe del Grupo Especial, *Estados Unidos - Camarones*, párrafo 7.14.

³⁵⁰ Informe del Órgano de Apelación, *CE - Hormonas*, párrafo 104.

³⁵¹ *Ibid.*

³⁵² Informe del Órgano de Apelación, *Estados Unidos - Camisas y blusas*, página 17.

³⁵³ Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafo 70. Véanse también la declaración inicial de Filipinas en la primera reunión sustantiva, párrafos 11-13; la segunda comunicación escrita de Filipinas, párrafos 6-18; la declaración inicial de Filipinas en la segunda reunión sustantiva, párrafos 7-9; y la respuesta de Filipinas a las preguntas 17 y 51 del Grupo Especial.

³⁵⁴ Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafos 56-58.

este asunto, que debe basarse en las circunstancias propias del mercado de Filipinas.³⁵⁵ Filipinas aduce también que los reclamantes no han presentado un análisis completo acerca de la similitud de cada aguardiente, "realizado producto por producto".³⁵⁶ En opinión de Filipinas, lo que han presentado los reclamantes son pruebas limitadas que se refieren a un número limitado de aguardientes, que serían insuficientes para acreditar una infracción del párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994.³⁵⁷ Filipinas sostiene que "[s]i el Grupo Especial aplica en este caso un criterio de 'agrupamiento' [para todos los aguardientes de la partida 2208 del SA], deberá actuar con extremo cuidado para asegurar que todas las categorías de productos que se agrupen juntos sean 'suficientemente similares' respecto de su 'composición, calidad, función y precio'".³⁵⁸ Por último, Filipinas aduce que ha "presentado pruebas para refutar las aseveraciones de los reclamantes, incluidos los tipos de pruebas que grupos especiales anteriores han exigido en su análisis relativo al párrafo 2 del artículo III".³⁵⁹

7.20 La Unión Europea y los Estados Unidos rechazan los argumentos de Filipinas y sostienen que han presentado pruebas suficientes en apoyo de sus respectivos argumentos.³⁶⁰ Los reclamantes aducen que han presentado "un examen muy amplio y completo de las razones por las que los aguardientes elaborados mediante materias primas designadas son similares a los elaborados mediante materias primas no designadas".³⁶¹ Ese examen demuestra que, con independencia de las materias primas utilizadas para su producción, los respectivos en cuestión son "similares" o, "como mínimo", productos directamente competidores y que pueden sustituirse directamente entre sí.³⁶² La Unión Europea añade lo siguiente:

"[D]ado que tanto los productos similares como los que son directamente competidores y pueden sustituirse directamente entre sí forman parte de la misma categoría amplia de productos similares, todas las pruebas presentadas respecto de cada elemento de la evaluación de la similitud (relativa a las características físicas, los usos finales, los gustos y preferencias del consumidor, los canales de distribución, los precios, etc.) son pertinentes a los efectos del examen de cualquiera de los productos, ya sea como productos similares o como productos directamente competidores y que pueden sustituirse directamente entre sí."³⁶³

³⁵⁵ *Ibid.*, párrafos 59 y 60. Véase también la segunda comunicación escrita de Filipinas, párrafos 11, 12, 15 y 18.

³⁵⁶ Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafo 62.

³⁵⁷ *Ibid.*, párrafos 61-71. Véase también la segunda comunicación escrita de Filipinas, párrafos 7-10.

³⁵⁸ Segunda comunicación escrita de Filipinas, párrafo 14.

³⁵⁹ Declaración inicial de Filipinas en la segunda reunión sustantiva, párrafo 10. Véanse también la primera comunicación escrita de Filipinas, párrafo 18; y la respuesta de Filipinas a la pregunta 51 del Grupo Especial.

³⁶⁰ Véanse la declaración inicial de la Unión Europea en la primera reunión sustantiva, párrafos 7 y 13-18; y la declaración inicial de los Estados Unidos en la primera reunión sustantiva, párrafos 35-48.

³⁶¹ Segunda comunicación escrita de la Unión Europea, párrafo 23. Véanse también la declaración inicial de la Unión Europea en la primera reunión sustantiva, párrafos 14 y 17; y la segunda comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 26-34.

³⁶² Segunda comunicación escrita de la Unión Europea, párrafo 23. Véanse también la declaración inicial de la Unión Europea en la primera reunión sustantiva, párrafos 17 y 18; la declaración inicial de los Estados Unidos en la primera reunión sustantiva, párrafos 31-45; la segunda comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafos 3-11; y la declaración inicial de los Estados Unidos en la primera reunión sustantiva, párrafo 18.

³⁶³ Segunda comunicación escrita de la Unión Europea, párrafo 25. Véanse también la declaración inicial de la Unión Europea en la primera reunión sustantiva, párrafo 15; y la declaración inicial de los Estados Unidos en la primera reunión sustantiva, párrafos 36-38.

7.21 En esta diferencia, incumbe a cada uno de los reclamantes la carga probatoria inicial de acreditar *prima facie* que la medida en litigio es incompatible con lo dispuesto en el párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994. Si constatásemos que los reclamantes han acreditado *prima facie* la incompatibilidad de la medida impugnada con las disposiciones pertinentes, la carga de la prueba pasaría a Filipinas a los efectos de la refutación de tales alegaciones.

C. ALEGACIONES REFERENTES A LA PRIMERA FRASE DEL PÁRRAFO 2 DEL ARTÍCULO III DEL GATT DE 1994

1. Alegaciones de los reclamantes

7.22 La Unión Europea y los Estados Unidos alegan que el impuesto especial de Filipinas es incompatible con lo dispuesto en la primera frase del párrafo 2 del artículo III.

7.23 La Unión Europea y los Estados Unidos aducen que los aguardientes nacionales de Filipinas elaborados a partir de las materias primas designadas en la legislación relativa al impuesto especial son productos "similares" a los aguardientes importados elaborados mediante otras materias primas.³⁶⁴ A juicio de los reclamantes, las propiedades físicas básicas de todos los aguardientes, cualesquiera que sean las materias primas mediante las cuales se hayan producido, son "las mismas en lo esencial"³⁶⁵; los aguardientes tienen en general los mismos usos finales³⁶⁶; los gustos y hábitos del consumidor no resultan afectados por las materias primas diferentes utilizadas para su producción³⁶⁷; todos los aguardientes están comprendidos en la misma partida arancelaria del SA de 4 dígitos y la clasificación de diferentes tipos de aguardientes en subgrupos no depende de las materias primas utilizadas para su elaboración³⁶⁸; y la reglamentación interna de Filipinas, así como las de otros países, no distinguen entre los aguardientes sobre la base de las materias primas mediante la cuales son destilados.³⁶⁹

7.24 Los reclamantes añaden que los aguardientes importados producidos mediante materias primas distintas de las designadas en la legislación relativa al impuesto especial son objeto de impuestos "superiores"³⁷⁰ a los que gravan los aguardientes nacionales filipinos producidos mediante las materias designadas.

³⁶⁴ Véanse, por ejemplo, la primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 49 y 58-99; la primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafos 37 y 80-98; y la declaración inicial de los Estados Unidos en la primera reunión sustantiva, párrafo 42.

³⁶⁵ Véanse, por ejemplo, la primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 79-88; la segunda comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 28 y 78-84; la declaración inicial de la Unión Europea en la segunda reunión sustantiva, párrafos 20-24; y la primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafos 90-94.

³⁶⁶ Véanse, por ejemplo, la primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 64-70; la segunda comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 28 y 104-107; y la primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 95.

³⁶⁷ Véanse, por ejemplo, la primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 71-78; la segunda comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 28, 85-95, 97-103, 108 y 109; y la primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafos 96-98.

³⁶⁸ Véanse, por ejemplo, la primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 92-96; y la segunda comunicación escrita de la Unión Europea, párrafo 96.

³⁶⁹ Véanse, por ejemplo, la primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 89-91; y la primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafos 37 y 83-89.

³⁷⁰ Véanse, por ejemplo, la primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 100-106; la segunda comunicación escrita de la Unión Europea, párrafo 127; la primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 99; la declaración inicial de los Estados Unidos en la primera reunión sustantiva, párrafo 43; y la segunda comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 13.

7.25 La Unión Europea y los Estados Unidos concluyen que el impuesto especial de Filipinas aplicado a los aguardientes es incompatible con la primera frase del párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994.³⁷¹

2. Respuesta de Filipinas

7.26 Filipinas responde que los reclamantes no han presentado las pruebas necesarias para que el Grupo Especial pudiera concluir que los productos objeto de litigio son "similares".³⁷²

7.27 Además, Filipinas afirma que los aguardientes elaborados mediante las materias primas designadas en la legislación relativa al impuesto especial no son "similares" a los aguardientes elaborados con otras materias primas. A juicio de Filipinas, hay entre las dos categorías de aguardientes diferencias físicas importantes³⁷³; los aguardientes elaborados mediante las materias primas designadas en la legislación relativa al impuesto especial no compiten en el mercado con los elaborados mediante otras materias primas debido a la segmentación del mercado filipino³⁷⁴; y la clasificación arancelaria basada en el Sistema Armonizado agrupa los aguardientes sobre la base de las materias primas utilizadas para su respectiva producción.³⁷⁵ Filipinas añade que, aunque todos los aguardientes tienen los mismos usos finales, ello no significa que sean productos similares.³⁷⁶

7.28 Filipinas considera que, como los productos de que se trata no son "similares", el Grupo Especial no necesita examinar si uno de los grupos de aguardientes está sujeto a impuestos "superiores" a los del otro.³⁷⁷

7.29 Por último, Filipinas afirma que la distinción establecida en su legislación entre los aguardientes elaborados mediante materias primas designadas y los elaborados mediante otras materias primas no tiene por objeto la protección de la producción nacional, sino la aplicación de "un régimen tributario óptimo para alcanzar los objetivos fiscales expuestos en [la] Constitución [de Filipinas] a la luz de las limitaciones administrativas y respecto de la observancia a que se enfrenta [Filipinas] en relación con la recaudación de impuestos".³⁷⁸ Los objetivos fiscales de su legislación

³⁷¹ Véanse, por ejemplo, la primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 48, 49 y 106; la primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafos 37 y 79-99; la declaración inicial de los Estados Unidos en la primera reunión sustantiva, párrafos 36-43; y la segunda comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 56.

³⁷² Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafos 62-72 y 81; declaración inicial de Filipinas en la primera reunión sustantiva, párrafo 13; y segunda comunicación escrita de Filipinas, párrafos 7-9.

³⁷³ Véanse, por ejemplo, la primera comunicación escrita de Filipinas, párrafos 10-13, 85-88 y 94-175; la declaración inicial de Filipinas en la primera reunión sustantiva, párrafos 12-24; y la segunda comunicación escrita de Filipinas, párrafos 19-33.

³⁷⁴ Véanse, por ejemplo, la primera comunicación escrita de Filipinas, párrafos 89-90 y 176-188; la declaración inicial de Filipinas en la primera reunión sustantiva, párrafos 21 y 22; la segunda comunicación escrita de Filipinas, párrafos 34-42 y 50-75; y la respuesta de Filipinas a las preguntas 35 y 36 del Grupo Especial.

³⁷⁵ Véanse, por ejemplo, la primera comunicación escrita de Filipinas, párrafos 189-200; la declaración inicial de Filipinas en la primera reunión sustantiva, párrafo 19; y la segunda comunicación escrita de Filipinas, párrafos 43-45.

³⁷⁶ Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafos 201-203; y declaración inicial de Filipinas en la primera reunión sustantiva, párrafo 23.

³⁷⁷ Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafo 204; y declaración inicial de Filipinas en la primera reunión sustantiva, párrafo 24. Véanse también la segunda comunicación escrita de la Unión Europea, párrafo 127; la segunda comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 13; y la segunda comunicación escrita de Filipinas, párrafo 4.

³⁷⁸ Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafo 1. Véase también la respuesta de Filipinas a la pregunta 16 del Grupo Especial.

están vinculados con el logro de un sistema de tributación "progresivo" que imponga impuestos más elevados a "los bienes de precios más altos, que suelen ser adquiridos por los consumidores más ricos", e impuestos inferiores a "los bienes de precios, más bajos, que suelen ser adquiridos por los consumidores menos acomodados".³⁷⁹ Las limitaciones respecto de la recaudación de los impuestos que ha señalado Filipinas incluyen el hecho de que el país "tiene un amplio sector de economía informal, pobreza generalizada, una vasta superficie geográfica y un extenso litoral que debe administrar y vigilar ... y recursos tributarios limitados".³⁸⁰

3. Análisis realizado por el Grupo Especial

7.30 Como lo expresó el Órgano de Apelación en su informe sobre *Canadá - Publicaciones*, el análisis sobre la compatibilidad de una medida con la primera frase del párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994 exige un análisis en dos etapas:

"[P]ara determinar si existe una infracción del párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994 es necesario responder a las dos preguntas siguientes: a) ¿son productos similares los productos nacionales e importados?; y b) ¿están los productos importados sujetos a un impuesto superior al aplicado a los productos nacionales? Si las respuestas a ambas preguntas son afirmativas existe una infracción de la primera frase del párrafo 2 del artículo III."³⁸¹

7.31 La interpretación hecha sistemáticamente por los órganos de solución de diferencias en el marco del GATT de 1947 y de la OMC es que la "similitud" de los productos en el marco de la primera frase del párrafo 2 del artículo III³⁸² debe determinarse "caso por caso examinando los factores pertinentes".³⁸³ Estos factores incluyen "las propiedades, naturaleza y calidad de los productos"; "el uso final de un producto en un mercado determinado"; y "los gustos y hábitos del consumidor, que cambian de país a país".³⁸⁴ Otro factor pertinente indicado por el Órgano de Apelación es la clasificación arancelaria, que, si es lo bastante detallada, "puede ser un signo provechoso de similitud de productos", y se ha utilizado para evaluar la similitud en varios informes de grupos especiales que han sido adoptados.³⁸⁵ Además de la clasificación arancelaria, grupos especiales anteriores han examinado otras reglamentaciones interiores como indicadores útiles del grado en que un Miembro tiende a considerar que distintos productos son similares.³⁸⁶ El Órgano de Apelación ha señalado que los grupos especiales deben examinar los elementos de prueba relativos a

³⁷⁹ Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafo 2. Véanse también la primera comunicación escrita de Filipinas, párrafos 32 y 296; la declaración inicial de Filipinas en la primera reunión sustantiva, párrafos 5-9; la declaración inicial de Filipinas en la segunda reunión sustantiva, párrafos 3-5; y la respuesta de Filipinas a las preguntas 16 y 62 del Grupo Especial.

³⁸⁰ Respuesta de Filipinas a la pregunta 62 del Grupo Especial. Véanse también la declaración inicial de Filipinas en la primera reunión sustantiva, párrafo 4; la declaración final de Filipinas en la primera reunión sustantiva, párrafo 4; la declaración inicial de Filipinas en la segunda reunión sustantiva, párrafos 3 y 38; y la respuesta de Filipinas a las preguntas 16 y 63 del Grupo Especial.

³⁸¹ Informe del Órgano de Apelación, *Canadá - Publicaciones*, página 29.

³⁸² En las versiones del GATT de 1994 en español y francés, las expresiones que corresponden a la expresión inglesa "*like products*" son "productos similares" y "*produits similaires*", respectivamente.

³⁸³ Informe del Órgano de Apelación, *Canadá - Publicaciones*, página 27. Véase también el informe del Órgano de Apelación, *Japón - Bebidas Alcohólicas II*, página 20.

³⁸⁴ Informe del Grupo de Trabajo del GATT sobre *Ajustes fiscales en frontera*, IBDD 18S/106, párrafo 18, citado en el informe del Órgano de Apelación, *Japón - Bebidas alcohólicas II*, página 25.

³⁸⁵ Informe del Órgano de Apelación, *Japón - Bebidas alcohólicas II*, página 26.

³⁸⁶ Véase, por ejemplo, informe del Grupo Especial, *Tailandia - Cigarrillos (Filipinas)*, párrafos 7.441 y 7.442. Véase también la declaración inicial de la Unión Europea en la segunda reunión sustantiva, párrafo 62.

cada uno de esos cuatro criterios y sopesar seguidamente todas esas pruebas junto con cualquier otra que fuera pertinente, para efectuar la determinación global de si los productos de que se trata pueden caracterizarse como "similares".³⁸⁷

7.32 Habremos de tener en cuenta el razonamiento utilizado por otros grupos especiales y el Órgano de Apelación en asuntos anteriores, incluidos los seguidos en casos referentes a las impugnaciones de impuestos interiores sobre aguardientes. Nuestro análisis estará centrado en el mercado al que corresponde el presente asunto, es decir, el mercado de Filipinas.³⁸⁸ Tendremos presente lo declarado por el Órgano de Apelación en el sentido de que la definición de "productos similares" en el marco de la primera frase del párrafo 2 del artículo III debe interpretarse en sentido restringido.³⁸⁹ Entendemos que esto significa que, en el marco de dicha frase, la similitud no se limita a los productos que son idénticos. De hecho, si la frase hubiera tenido por objeto abarcar únicamente los productos idénticos, en el acuerdo se habría empleado la palabra "idénticos" en lugar de usar en inglés la expresión "*like products*" (y, en los respectivos textos en español y en francés, las expresiones "productos similares" y "*produits similaires*"). Del mismo modo, el Órgano de Apelación, al describir los productos similares, no ha indicado nunca que la primera frase se refiriera únicamente a productos idénticos.

7.33 Para abordar el requisito de similitud de la primera frase del párrafo 2 del artículo III examinaremos las pruebas presentadas por las partes acerca de las propiedades, la naturaleza y la calidad de los productos; sus usos finales, con referencia al mercado filipino; los gustos y hábitos del consumidor filipino; la clasificación arancelaria de los productos sobre la base del Sistema Armonizado; y otras reglamentaciones interiores pertinentes de Filipinas. Interpretaremos el criterio de similitud en sentido restringido de conformidad con las interpretaciones anteriores de la primera frase del párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994.³⁹⁰

i) *Propiedades, naturaleza y calidad de los productos*

7.34 Como ha señalado el Órgano de Apelación, las "propiedades, naturaleza y calidad" pueden considerarse destinadas "a abarcar las cualidades y características físicas de los productos".³⁹¹

7.35 Todos los aguardientes de que trata esta diferencia (el gin, el brandy, el ron, el vodka, el whisky, el tequila y los aguardientes con sabor a tequila) son formas concentradas de alcohol potable obtenidas mediante el proceso de destilación. El alcohol etílico y el agua, combinados, representan casi la totalidad de su contenido. El contenido medio de alcohol de los aguardientes de que trata esta diferencia oscila entre 25 y 40 por ciento, aproximadamente (50 a 80 grados de prueba). Los aguardientes del mismo tipo tienden a tener un contenido alcohólico similar.³⁹² Todos son traslúcidos, con colores que oscilan entre el claro (transparente) y el dorado o caoba.³⁹³ El consumo

³⁸⁷ Informe del Órgano de Apelación, *CE - Amianto*, párrafo 109.

³⁸⁸ Véase el informe del Grupo Especial, *Japón - Bebidas alcohólicas II*, párrafo 6.22; e informe del Grupo Especial, *Corea - Bebidas alcohólicas*, párrafo 10.57. Véanse también la primera comunicación escrita de Filipinas, párrafo 59; y la segunda comunicación escrita de Filipinas, párrafos 16 y 17.

³⁸⁹ Informe del Órgano de Apelación, *Japón - Bebidas alcohólicas II*, página 24.

³⁹⁰ Informe del Órgano de Apelación, *Canadá - Publicaciones*, página 29. Véase también el informe del Órgano de Apelación, *Japón - Bebidas alcohólicas II*, página 24.

³⁹¹ Informe del Órgano de Apelación, *CE - Amianto*, párrafo 110 (en ese asunto se hacía referencia al análisis sobre la similitud en el marco del párrafo 4 del artículo III del GATT de 1994 y no en el del párrafo 2 del artículo III; sin embargo, no vemos ninguna razón por la que lo allí declarado no debiera aplicarse también al párrafo 2 del artículo III).

³⁹² Véanse los párrafos 2.22, 2.57, 2.58, 2.62, 2.63, 2.64, 2.65, 2.70, 2.71, 2.76, 2.77, 2.82, 2.83 y 2.89, *supra*.

³⁹³ Véanse los párrafos 2.25, 2.26, 2.55, 2.62, 2.69, 2.70, 2.75, 2.76, 2.81 y 2.87, *supra*.

de aguardientes puede causar efectos fisiológicos similares en los seres humanos, debido a la presencia de alcohol etílico.³⁹⁴

7.36 Tradicionalmente, el color, el sabor y el aroma asociados con aguardientes específicos resultan de las formas particulares de destilación de alcohol etílico a partir de determinadas materias primas, como el vino o el vino encabezado, la melaza de azúcar, el trigo, la cebada o malta o el agave, y de su procedimiento de elaboración.

7.37 Hay otros procedimientos que suponen la utilización de materias primas no tradicionales para crear productos finales que imitan estrechamente los productos tradicionales. En esos casos, el grupo especial debe centrar su análisis sobre la "similitud" en las cualidades y características físicas del producto final y no en las diferentes materias primas utilizadas. La diferencia de las materias primas sólo sería pertinente en la medida en que diera lugar a productos finales que no fuesen similares. Este criterio fue seguido por el Grupo Especial que se ocupó del asunto *México - Impuestos sobre los refrescos* al comparar el azúcar de remolacha con el azúcar de caña y al comparar los refrescos y jarabes edulcorados mediante productos no derivados del azúcar de caña (incluido el jarabe de maíz con alto contenido de fructosa) con los refrescos y jarabes edulcorados mediante azúcar de caña.³⁹⁵ Consideramos que este es el criterio que debemos emplear también en el presente caso. En consecuencia, nos centramos en las cualidades y características físicas de los aguardientes como productos finales y no en las materias primas ni en los procedimientos de producción utilizados para elaborar los productos finales.

7.38 Los elementos de prueba indican que los aguardientes producidos en Filipinas mediante las materias primas designadas (concretamente, melaza de caña de azúcar) reproducen estrechamente, desde el punto de vista de las características físicas, incluidos el color, el sabor y el aroma, los aguardientes tales como el gin, el brandy, el vodka, el whisky o el tequila producidos mediante otras materias primas siguiendo métodos tradicionales.³⁹⁶ Los productores de aguardientes mediante materias primas designadas logran esa similitud a través del procedimiento de elaboración. Según el aguardiente que se elabore, ese procedimiento puede suponer la eliminación de los congéneres naturales del alcohol etílico elaborado a partir de materias primas designadas, y/o el agregado de aromatizantes naturales o artificiales.

7.39 Con respecto a estas cualidades y características físicas -el color, el sabor y el aroma- llegamos a la conclusión, sobre la base de las pruebas que se nos han presentado, de que no hay diferencias entre los aguardientes importados y los nacionales filipinos, ni entre los aguardientes elaborados a partir de las materias primas designadas y los elaborados mediante otras materias primas.

7.40 Filipinas señala las diferencias de composición química entre distintas marcas de aguardientes, así como las propiedades organolépticas de distintos aguardientes.³⁹⁷ En lo que respecta a la composición química, Filipinas compara el contenido de congéneres de varios "aguardientes elaborados a base de azúcar" con el de varios "aguardientes no elaborados a base de azúcar" del mismo tipo (gins, brandies y whiskies). Los estudios por cromatografía de gases efectivamente

³⁹⁴ Véase el párrafo 2.27, *supra*.

³⁹⁵ Véase el informe del Grupo Especial, *México - Impuestos sobre los refrescos*, párrafos 8.30, 8.31, y 8.131.

³⁹⁶ Véanse los párrafos 2.25, 2.55, 2.62, 2.75, 2.81 y 2.87, *supra*. A los efectos de la presente diferencia, esta cuestión carece de importancia en el caso del ron. Como se señalará más adelante, el ron se produce siguiendo el método tradicional, por fermentación de melaza de caña de azúcar, tanto en Filipinas como en otros países. Además, las partes están de acuerdo en que el ron importado y el nacional deben considerarse "productos similares". Véase el párrafo 7.44, *infra*.

³⁹⁷ Véanse la primera comunicación escrita de Filipinas, párrafos 105, 138, 149 y 164; y Filipinas - Prueba documental 80.

muestran diferencias en la composición química de las distintas marcas.³⁹⁸ Sin embargo, no consideramos que este elemento de prueba nos ayude en nuestro análisis acerca de la similitud porque las diferencias de composición química entre los aguardientes elaborados mediante las mismas materias primas que indican los estudios de cromatografía de gases son mayores, en la mayoría de los casos, que las diferencias que se observan entre aguardientes elaborados a partir de materias primas diferentes.³⁹⁹ Por consiguiente, la diferencia de composición química no indica una distinción entre los aguardientes elaborados mediante materias primas designadas y los elaborados mediante otras materias primas. También encontramos pruebas de que cada uno de los distintos tipos de aguardientes tiene propiedades organolépticas específicas. Además, dentro de cada tipo de aguardiente las distintas marcas, y hasta los subproductos de cada marca, pueden tener diferencias de color, sabor y aroma. Sin embargo, no hay pruebas de que tales diferencias en las propiedades organolépticas generen una distinción entre los aguardientes elaborados a partir de las materias primas designadas y los elaborados mediante otras materias primas de tal modo que pudieran dividirse en dos grupos separados e identificables.⁴⁰⁰

7.41 Nos referiremos ahora a las propiedades físicas de tipos de aguardientes específicos pertinentes a esta diferencia.

7.42 Con respecto al gin, todos los gins son transparentes y todos tienen el sabor y el aroma característicos que se asocian con la presencia de bayas de enebro. El aguardiente también puede contener trazas de otros productos vegetales. Con independencia de las materias primas mediante las que se hayan elaborado, todos los gins en cuestión comparten las mismas características organolépticas, que son comunes a los gins tradicionales.⁴⁰¹ Así ocurre a pesar de que la cromatografía de gases indica que puede haber diferencias de composición química entre marcas de gin distintas, que pueden no resultar necesariamente de la utilización de materias primas distintas. En consecuencia, no hay pruebas de diferencias perceptibles entre las características y cualidades físicas de los gins importados y los nacionales filipinos, ni entre los gins elaborados mediante las materias primas designadas y los elaborados mediante otras materias primas.⁴⁰²

³⁹⁸ Véanse la segunda comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 60-67; y la declaración inicial de los Estados Unidos en la primera reunión sustantiva, párrafo 12.

³⁹⁹ Por ejemplo, en el caso de los resultados de cromatografía de gases presentados por Filipinas acerca del whisky, las diferencias en cinco de los ocho congéneres identificados (el acetal, el acetaldehído, el alcohol isoamílico, el metanol y el n-propanol) son mayores, según resulta de los estudios, entre dos whiskies "no elaborados a base de azúcar" que entre un whisky "no elaborado a base de azúcar" y otro "elaborado a base de azúcar". En el caso de los resultados de cromatografía de gases presentados por Filipinas acerca de los brandies, las diferencias en cinco de los siete congéneres identificados (el acetal, el acetaldehído, el alcohol isoamílico, el isobutanol y el metanol) son mayores, según resulta de los estudios, entre dos brandies "no elaborados a base de azúcar" que entre un brandy "no elaborado a base de azúcar" y otro "elaborado a base de azúcar". Por último, en el caso de los resultados de cromatografía de gases presentados por Filipinas acerca de gin, las diferencias en cuatro de los cinco congéneres identificados (el alcohol isoamílico, el isobutanol, el metanol y el n-propanol) son mayores, según resulta de los estudios, entre dos gins "elaborados a base de azúcar" que entre un gin "no elaborado a base de azúcar" y otro "elaborado a base de azúcar". Véanse la segunda comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 63-65; y la primera comunicación escrita de Filipinas, párrafos 138, 149 y 164. Véase también Filipinas - Prueba documental 80. A efectos de comparar las concentraciones de congéneres comunicadas por Filipinas, el Grupo Especial partió del supuesto de que los valores identificados como "no detectables" (ND) eran iguales o próximos a cero.

⁴⁰⁰ Véase el párrafo 2.26, *supra*.

⁴⁰¹ Como ya se ha señalado, Filipinas está de acuerdo en que los gins nacionales tienen "las características organolépticas del gin [tradicional]". Véase el párrafo 2.55 *supra*; y observaciones de Filipinas sobre la respuesta de la Unión Europea a la pregunta 78 del Grupo Especial, párrafo 18.

⁴⁰² Véanse los párrafos 2.25 y 2.55, *supra*.

7.43 Pasando al brandy, según resulta de las pruebas todos los brandies en litigio tienen un contenido alcohólico de entre 32,5 y 40 por ciento y un color que, según la marca, oscila entre el dorado y el caoba, con independencia de las materias primas utilizadas para su elaboración y de que se trate de brandy nacional filipino o importado. Los brandies tradicionales conservan los elementos que resultan naturalmente de su procedimiento de destilación. En cambio, los brandies nacionales filipinos se elaboran eliminando del alcohol etílico elaborado mediante melaza de caña de azúcar los congéneres que proporcionan su color, aroma y gusto originales y añadiendo posteriormente ingredientes aromatizantes y otros al aguardiente neutro que resulta, de modo que el producto final tenga el gusto que normalmente se asocia con el brandy. Así ocurre a pesar de que la cromatografía de gases indica que pueden existir diferencias de composición química entre marcas de brandy distintas, que pueden no resultar necesariamente de la utilización de materias primas distintas. Por lo tanto, con independencia de las materias primas empleadas para su elaboración, todos los brandies abarcados por la actual diferencia comparten las mismas características organolépticas. En consecuencia, no hay pruebas de diferencias perceptibles entre las cualidades y características físicas de los brandies importados y los nacionales filipinos, ni entre los brandies elaborados mediante las materias primas designadas y los elaborados mediante otras materias primas.⁴⁰³

7.44 Con respecto al ron, todos los rones, tanto los nacionales filipinos como los importados, se elaboran mediante la fermentación de melaza de caña de azúcar. Según su marca y su presentación, el ron tiene un color que oscila entre el transparente y el dorado o caoba. Todas las partes están de acuerdo en que no hay diferencias entre las cualidades y características físicas de los rones importados y los nacionales filipinos y en que unos y otros deben considerarse "productos similares".⁴⁰⁴

7.45 En el caso del vodka, todos los vodkas son aguardientes neutros. Cualesquiera que sean las materias primas utilizadas para su elaboración, todos los vodkas abarcados por esta diferencia comparten las mismas características organolépticas, entre las cuales figura su transparencia. Por consiguiente, no hay pruebas de diferencias perceptibles entre las cualidades y características físicas de los vodkas importados y los nacionales filipinos, ni entre los vodkas elaborados mediante las materias primas designadas y los elaborados mediante otras materias primas.⁴⁰⁵

7.46 En el caso del whisky, con independencia de las materias primas mediante las que hayan sido elaborados, todos los whiskies objeto de litigio comparten las mismas características organolépticas, que incluyen su común color dorado. Los whiskies tradicionales conservan los elementos que resultan naturalmente de su procedimiento de destilación. En cambio, los whiskies nacionales filipinos se producen eliminando del alcohol etílico elaborado a partir de melaza de caña de azúcar los congéneres que proporcionan su color, olor y gusto originales, y añadiendo después aromatizantes y otros ingredientes al aguardiente neutro resultante, de modo que el producto final tiene el gusto que normalmente se asocia con el whisky. Así ocurre a pesar de que la cromatografía de gases indica que pueden existir diferencias de composición química entre marcas de whisky distintas, que pueden no resultar necesariamente de la utilización de materias primas distintas. Por lo tanto, con independencia de las materias primas empleadas para su elaboración, todos los whiskies abarcados por la actual diferencia comparten las mismas características organolépticas. En consecuencia, no hay pruebas de diferencias perceptibles entre las cualidades y características físicas de los whiskies importados y los nacionales filipinos, ni entre los whiskies elaborados mediante las materias primas designadas y los elaborados mediante otras materias primas.⁴⁰⁶

⁴⁰³ Véanse los párrafos 2.25 y 2.62, *supra*.

⁴⁰⁴ Véase el párrafo 2.69, *supra*.

⁴⁰⁵ Véanse los párrafos 2.25 y 2.75, *supra*.

⁴⁰⁶ Véanse los párrafos 2.25 y 2.81, *supra*.

7.47 Por último, todos los tequilas y los aguardientes aromatizados con sabor a tequila, cualesquiera que sean las materia primas utilizadas para su elaboración, comparten las mismas características organolépticas, incluido el hecho de que todos son transparentes o de color dorado pálido. Los tequilas tradicionales conservan los elementos que resultan naturalmente de su procedimiento de destilación del agave. En cambio, los tequilas y los aguardientes con sabor a tequila nacionales filipinos se producen eliminando del alcohol etílico elaborado a partir de melaza de caña de azúcar los congéneres que proporcionan su color, olor y gusto originales y agregando posteriormente aromatizantes y otros ingredientes al aguardiente neutro que resulta, de modo que el producto final tiene el gusto que normalmente se asocia con el tequila. En consecuencia, no hay pruebas de diferencias perceptibles entre las cualidades y características físicas de los tequilas importados y los tequilas y aguardientes con sabor a tequila y los nacionales filipinos, ni entre los tequilas elaborados mediante las materias primas designadas y los tequilas tradicionales elaborados a partir del agave.⁴⁰⁷

ii) *Usos finales*

7.48 Nos centraremos ahora en la medida en que los diferentes tipos de aguardientes en litigio son aptos para los mismos usos finales, o para usos finales similares. A este respecto las pruebas sugieren que todos los aguardientes pertinentes a esta diferencia comparten los mismos usos finales, a saber "saciar la sed, relacionarse socialmente, la distensión y una intoxicación agradable".⁴⁰⁸ Además, todos los aguardientes pueden beberse solos o con hielo, diluidos con refrescos o jugos de frutas o utilizarse en la preparación de cócteles.⁴⁰⁹ Los usos finales de cada aguardiente, y la forma en que cada uno se bebe, no dependen del origen (nacional o importado) del aguardiente, ni de las materias primas utilizadas para su elaboración.⁴¹⁰ En otras palabras, no hay pruebas de diferencias entre los usos finales de los aguardientes importados o nacionales filipinos pertinentes, ni entre los usos finales de los aguardientes elaborados mediante las materias primas designadas y los elaborados mediante otras materias primas.

iii) *Gustos y hábitos del consumidor*

7.49 Pasaremos a examinar seguidamente la medida en que los consumidores se muestran dispuestos a utilizar los diferentes productos para cumplir la misma función, o funciones similares (los "gustos y hábitos del consumidor").⁴¹¹

7.50 Hemos señalado antes que las pruebas indican que en el mercado filipino de aguardientes hay determinados factores que limitan la posibilidad o la disposición de los consumidores a cambiar de marca, tales como el precio, pero también la información, la distribución, el reconocimiento de la marca, los hábitos y los gustos. Como se indica en el estudio realizado por Abrenica y Ducanes, de la Facultad de Economía de la Universidad de Filipinas, presentado por Filipinas, las características de aguardientes específicos son conocidas por los consumidores a través de su experiencia personal o la reputación del producto. Aunque los consumidores dispongan de información sobre productos específicos, los hábitos y gustos pueden generar una fidelidad hacia la marca que puede limitar la propensión del consumidor a cambiar de marca.⁴¹² Además, una alta proporción de los hogares de

⁴⁰⁷ Véanse los párrafos 2.25 y 2.87, *supra*.

⁴⁰⁸ Primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafo 64. Véase el párrafo 2.38, *supra*.

⁴⁰⁹ Véase el párrafo 2.39, *supra*.

⁴¹⁰ Véanse los párrafos 2.38 y 2.39, *supra*.

⁴¹¹ Informe del Órgano de Apelación, *CE - Amianto*, párrafo 117.

⁴¹² Véase el párrafo 2.45, *supra*.

Filipinas tienen importantes limitaciones de ingresos y de desembolsos que, a su vez, restringen la posibilidad de ciertos consumidores de adquirir aguardientes.⁴¹³

7.51 También hemos señalado que, en términos generales, las marcas importadas tienden a ser de mayor precio en Filipinas (incluso antes de la aplicación de impuestos) que las correspondientes marcas nacionales del mismo tipo de aguardiente. Sin embargo, hay algunos aguardientes nacionales filipinos de alto precio, así como productos importados menos onerosos.⁴¹⁴ Aunque algunos establecimientos (especialmente pequeñas tiendas de venta al por menor) que ofrecen aguardientes nacionales filipinos no ofrecen aguardientes importados, otros lugares de venta en que se venden aguardientes importados, ya sea para su consumo en el establecimiento (como los bares o restaurantes) o fuera de él, también ofrecen aguardientes nacionales filipinos.⁴¹⁵ Las campañas de comercialización de aguardientes son muy similares; no hay ninguna indicación de que las campañas de los aguardientes importados sean diferentes de las de los nacionales filipinos, ni de que las de los aguardientes elaborados mediante las materias primas designadas sean diferentes de las de los elaborados con otras materias primas.⁴¹⁶

7.52 Con respecto a la relación de competencia entre los productos de que se trata, las partes han presentado diferentes estudios acerca de las percepciones del consumidor en el mercado de aguardientes de Filipinas. Los reclamantes presentaron un estudio realizado por *Euromonitor International* que indica que los consumidores de Filipinas se muestran más dispuestos a adquirir aguardientes importados si su precio disminuye y aumenta el de los aguardientes nacionales filipinos, aunque el precio de los importados siga siendo superior al de los nacionales.⁴¹⁷ Filipinas, a su vez, presentó un estudio realizado por Abrenica y Ducanes que llega a la conclusión de que la elasticidad-precio es baja en el mercado filipino de aguardientes nacionales y, en consecuencia, las marcas locales e importadas de aguardientes no pueden sustituirse entre sí. El mismo estudio indica que una disminución de la diferencia de precios entre los aguardientes importados en Filipinas y los nacionales sólo daría lugar a una pequeña modificación de su respectiva participación en el mercado.⁴¹⁸

7.53 Tanto Filipinas como los reclamantes han criticado los métodos y las conclusiones de los estudios presentados por la parte opuesta acerca de las percepciones del consumidor.⁴¹⁹ Filipinas, por ejemplo, pone en tela de juicio que el estudio de *Euromonitor International* pueda servir como indicación de la elasticidad de sustitución entre aguardientes elaborados mediante las materias primas designadas y los elaborados mediante otras materias primas.⁴²⁰ Del mismo modo, los reclamantes

⁴¹³ Véanse los párrafos 2.31 y 2.32, *supra*.

⁴¹⁴ Véase el párrafo 2.36, *supra*.

⁴¹⁵ Véase el párrafo 2.41, *supra*.

⁴¹⁶ Véase el párrafo 2.42, *supra*.

⁴¹⁷ Estudio de *Euromonitor International* en Unión Europea - Prueba documental 41 y Estados Unidos - Prueba documental 41. Véase el párrafo 2.43, *supra*.

⁴¹⁸ Estudio de Abrenica y Ducanes, de la Facultad de Economía de la Universidad de Filipinas, en Filipinas - Prueba documental 49. Véase el párrafo 2.44, *supra*.

⁴¹⁹ Véanse, por ejemplo, la segunda comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 97-103; la segunda comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafos 51 y 52; la primera comunicación escrita de Filipinas, párrafos 180-182, 240, 241 y 268; la segunda comunicación escrita de Filipinas, párrafos 66 y 67; la declaración inicial de Filipinas en la segunda reunión sustantiva, párrafos 25, 29 y 33; las observaciones de Filipinas sobre las respuestas de la Unión Europea y de los Estados Unidos a la pregunta 83 del Grupo Especial, párrafos 19-23; y Unión Europea - Pruebas documentales 101 y 102; y Estados Unidos - Prueba documental 48.

⁴²⁰ Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafo 241.

plantean dudas sobre la "validez de las constataciones sobre las elasticidades-precio cruzadas" que figuran en el estudio de Abrenica y Ducanes.⁴²¹

7.54 El estudio de *Euromonitor International* se describe como una evaluación de "las preferencias de compra basadas en los precios mostrados respecto de diferentes tipos de aguardientes por los consumidores de Filipinas que consumen aguardientes por lo menos una vez al mes".⁴²² Se afirma en él que está basado en "una encuesta cuantitativa realizada en línea mediante un cuestionario estructurado normalizado, con preguntas de respuesta limitada, aplicado a una muestra representativa de la población objeto de examen".⁴²³ El informe del estudio contiene un capítulo sobre la "elasticidad-precio" en que se llega a la conclusión de que "[e]n términos generales, cuanto más se acerca el precio de los aguardientes importados al de los nacionales, mayor es la probabilidad de que los consumidores aumenten su consumo de productos importados reduciendo a la vez el de los nacionales".⁴²⁴ En el mismo capítulo el informe añade lo siguiente:

"Por término medio, con una disminución del 25 por ciento en el precio de los productos importados y un aumento del 50 por ciento en el de los nacionales, la disposición de los consumidores a adquirir los productos importados aumentó un 4,9 por ciento y su disposición a adquirir los nacionales disminuyó un 4,0 por ciento"; "Por término medio, con una disminución de entre el 40 y el 60 por ciento en el precio de los productos importados y un aumento de entre el 100 y el 200 por ciento en el precio de los nacionales, la disposición de los consumidores a adquirir los importados aumentó un 10,1 por ciento y su disposición a adquirir los nacionales disminuyó un 6,5 por ciento"⁴²⁵; y "Si el precio no influyera, por término medio probablemente un 43 por ciento más de consumidores adquiriría marcas locales y un 86 por ciento más adquiriría marcas importadas".⁴²⁶

7.55 El estudio de Abrenica y Ducanes es un estudio econométrico basado en un análisis de mercado que procura estimar la elasticidad-precio cruzada respecto de los aguardientes nacionales filipinos y los importados. Indica que está basado en un "experimento combinado sobre opciones", "en el que se utilizan las preferencias manifestadas por los consumidores ante ajustes hipotéticos de los precios".⁴²⁷ Según ese estudio, una reducción de la diferencia de precios entre los aguardientes importados y los nacionales filipinos da lugar a una modificación pequeña de su respectiva participación en el mercado.⁴²⁸ En el mismo estudio se llega también a la conclusión de que, si el impuesto especial se aplicara en Filipinas a un tipo uniforme a todos los aguardientes, la participación en el mercado de los importados aumentaría entre el 16 y el 17 por ciento (pasando de un nivel actual

⁴²¹ Véase, por ejemplo, la segunda comunicación escrita de la Unión Europea, párrafo 101. Véase también la segunda comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafos 51 y 52.

⁴²² *Euromonitor International*, "Consumer perceptions regarding substitutability in the Philippines distilled spirits market" (Percepciones del consumidor sobre la posibilidad de sustitución en el mercado de aguardientes de Filipinas), en Unión Europea - Prueba documental 41 y Estados Unidos - Prueba documental 41, página 5.

⁴²³ *Euromonitor International*, "Consumer perceptions regarding substitutability in the Philippines distilled spirits market" (Percepciones del consumidor sobre la posibilidad de sustitución en el mercado de aguardientes de Filipinas), en Unión Europea - Prueba documental 41 y Estados Unidos - Prueba documental 41, página 6.

⁴²⁴ *Ibid.*, página 9.

⁴²⁵ *Ibid.*

⁴²⁶ *Ibid.*, páginas 30 y 33.

⁴²⁷ Abrenica y Ducanes, "On Substitutability between Imported and Local Distilled Spirits" (Sobre la posibilidad de sustitución entre los aguardientes importados y los locales) (Fundación de la Facultad de Economía de la Universidad de Filipinas), en Filipinas - Prueba documental 49, página 2.

⁴²⁸ Véase *ibid.*, página 14.

del 9,4 por ciento a entre el 10,9 y el 11 por ciento). Del mismo modo, si el impuesto especial se aplicara en Filipinas a tipos *ad valorem* similares a todos los aguardientes, la participación en el mercado de los aguardientes importados aumentaría situándose entre el 13 y el 19 por ciento (pasando del 9,4 por ciento a entre el 10,6 y el 11,2 por ciento). Por último, el estudio llega a la conclusión de que si se eliminara por completo el impuesto especial aplicado a todos los aguardientes, la participación en el mercado de los aguardientes importados aumentaría un 24,5 por ciento (pasando del nivel actual del 9,4 por ciento a alrededor del 11,7 por ciento).⁴²⁹ Se indica en el estudio que se producirían variaciones análogas en la participación en el mercado de determinados aguardientes importados, como el gin, el brandy, el vodka y el whisky. En cambio, se indica que no se produciría en estas hipótesis ninguna variación significativa en la participación en el mercado del ron importado.⁴³⁰ En el estudio de Abrenica y Ducanes se calcula que en el mercado de Filipinas la elasticidad-precio cruzada para los aguardientes importados y los nacionales se sitúa entre el -0,01 y el 0,07, lo que se considera "bajo". Los autores concluyen entonces que "las marcas nacionales e importadas [de aguardientes] no pueden sustituirse entre sí".⁴³¹

7.56 El informe de *Euromonitor International* no tiene por objeto estimar y dar cifras sobre la elasticidad-precio cruzada entre los aguardientes importados y los nacionales filipinos. Además, las conclusiones que figuran tanto en el informe de *Euromonitor International* como en el estudio de Abrenica y Ducanes respecto de la variación en las cantidades consumidas de aguardientes importados y nacionales filipinos están basadas en hipótesis en las que los precios de unos y otros aguardientes se modifican al mismo tiempo.⁴³² Por consiguiente, no es posible concluir, ni del estudio de *Euromonitor International* ni del estudio de Abrenica y Ducanes, si el incremento hipotético del consumo de aguardientes importados sería imputable al aumento de precio de los aguardientes nacionales filipinos o a la disminución de precio de los importados, o a una combinación de ambos factores.

7.57 Examinaremos más detalladamente los estudios sobre las percepciones de los consumidores que las partes han presentado al tratar la cuestión de la relación de competencia en el mercado de Filipinas entre los aguardientes abarcados por esta diferencia, en el marco de la segunda frase del párrafo 2 del artículo III. Por ahora bastará recordar que ya hemos señalado⁴³³ que ambos estudios indican que un aumento del precio de los aguardientes nacionales filipinos, simultáneo con una disminución de precio de los importados, como el que resultaría de una igualación de sus respectivos niveles del impuesto especial, podría dar lugar a una sustitución del consumo de aguardientes

⁴²⁹ Véase *ibid.*, página 14.

⁴³⁰ Véase Abrenica y Ducanes, "On Substitutability between Imported and Local Distilled Spirits" (Sobre la posibilidad de sustitución entre los aguardientes importados y los locales) (Fundación de la Facultad de Economía de la Universidad de Filipinas), en Filipinas - Prueba documental 49, páginas 13 y 14. El estudio tomó en consideración determinadas marcas de gin, brandy, ron, vodka y whisky. No incluyó marcas de tequila ni de aguardientes con sabor a tequila. La falta de variaciones significativas en la participación en el mercado del ron importado que se indica en el estudio puede estar relacionada con el hecho de que la marca seleccionada de ron importado (*Bacardi*) goza del tipo impositivo uniforme establecido en el artículo 141 a) para los aguardientes elaborados mediante materias primas designadas. Véase el párrafo 2.74, *supra*.

⁴³¹ Abrenica y Ducanes, "On Substitutability between Imported and Local Distilled Spirits" (Sobre la posibilidad de sustitución entre los aguardientes importados y los locales) (Fundación de la Facultad de Economía de la Universidad de Filipinas), en Filipinas - Prueba documental 49, páginas 2 y 20. Merece señalarse que en el mismo estudio se llega a la conclusión de que "la cerveza y las bebidas alcohólicas [los aguardientes] son productos sustitutivos": *Ibid.*, página 16.

⁴³² Por ejemplo, la estructura de las opciones propuestas a los encuestados genera un sesgo en el punto de partida, así como ciertos defectos relacionados con el modelo de regresión utilizado para los cálculos (un modelo logit mixto). Véanse Unión Europea - Pruebas documentales 101 y 102; y Estados Unidos - Prueba documental 48.

⁴³³ Véase el párrafo 2.45, *supra*.

nacionales por aguardientes importados en el mercado de Filipinas. Esto se refiere tanto a los aguardientes como categoría general como a aguardientes específicos tales como el gin, el brandy, el vodka y el whisky.

7.58 Filipinas también ha aducido que, debido a las diferencias de poder adquisitivo de su población, su mercado interior está segmentado en dos grupos. Según Filipinas, uno de esos segmentos, que corresponde a la mayoría de la población del país, sólo podría consumir aguardientes destilados elaborados a partir de materias primas designadas. En cambio, el otro segmento, que representaría una minoría de la población, consumiría aguardientes elaborados mediante otras materias primas.⁴³⁴ Filipinas sugiere que la segmentación del mercado "corresponde a la existencia de dos grupos diferentes, como mínimo, de 'consumidores' en Filipinas, cada uno de ellos con un conjunto diferente de gustos, hábitos, percepciones y comportamiento".⁴³⁵ Esta segmentación del mercado sería consecuencia de la disparidad de poder adquisitivo de la población filipina, así como de las características "considerablemente diferentes" que presentan los aguardientes importados y los nacionales.⁴³⁶

7.59 Las pruebas indican que, debido a las limitaciones de sus ingresos y sus gastos, una alta proporción de la población filipina tiene posibilidades limitadas de compra de aguardientes más allá de determinados niveles de precio. Sin embargo, el argumento de Filipinas sobre la segmentación del mercado parte del supuesto de la existencia de dos grupos de población separados, con pautas de consumo distintas. Filipinas no ha presentado ninguna prueba para acreditar esta aseveración. Aunque en términos generales las marcas importadas tienden a ser más caras que las correspondientes marcas nacionales del mismo tipo de aguardiente, hay algunos aguardientes nacionales filipinos de alto precio, así como productos importados menos onerosos.⁴³⁷ Además, desde el punto de vista de los ingresos, la población de Filipinas no parece estar dividida en dos grupos separados, sino que está distribuida según sus ingresos en un continuo de tramos. Una alta proporción de los consumidores filipinos puede no tener acceso a los aguardientes de alto precio, incluidos los elaborados mediante materias primas distintas de las designadas. Pero muchos consumidores pueden estar en condiciones de adquirir aguardientes de alto precio, al menos en ocasiones especiales. En este sentido la situación es análoga a la considerada por el Grupo Especial que se ocupó del asunto *Corea - Bebidas alcohólicas*, al examinar el argumento referente a si los aguardientes de alto precio son análogos a los automóviles de lujo:

"Corea establece una analogía entre el mercado de las bebidas alcohólicas y el mercado del automóvil que no consideramos especialmente apropiada. Aduce que, en comparación con el soju, los productos importados son lo mismo que el Ferrari en comparación con el Renault Clio, pero esa analogía no es adecuada. Los automóviles son bienes de consumo duradero de gran valor en relación con los ingresos, que sólo se compran en ocasiones, por regla general solamente una vez cada varios años. Es probable que el comprador de un Renault Clio no tenga ninguna posibilidad de comprar un Ferrari, que puede costar mucho más de lo que gana anualmente. Por el contrario, las bebidas alcohólicas son bienes de consumo que se compran con frecuencia, e incluso el comprador del Clio puede comprar una botella de una bebida

⁴³⁴ Véanse, por ejemplo, la primera comunicación escrita de Filipinas, párrafos 177-188; y la segunda comunicación escrita de Filipinas, párrafos 3, 40 y 42.

⁴³⁵ Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafo 178. Véase también la respuesta de Filipinas a la pregunta 17 del Grupo Especial, párrafos 19-23.

⁴³⁶ Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafo 178. Como se señalará más adelante, este argumento no fue planteado como una solicitud de trato diferenciado y más favorable en su condición de país en desarrollo Miembro con arreglo a los Acuerdos de la OMC. Véase el párrafo 7.195, *infra*.

⁴³⁷ Véanse los párrafos 2.36 y 7.51, *supra*.

más cara al menos alguna vez. Aunque la relación existente entre un producto de 10 dólares y otro de 100 dólares sea la misma que la que existe entre un producto de 10.000 dólares y otro de 100.000, las decisiones de compra de los consumidores normales son bastante diferentes en uno y otro caso."⁴³⁸

7.60 No encontramos ninguna prueba de la existencia de dos mercados separados de los aguardientes en Filipinas que corresponda a distintos niveles de poder adquisitivo, uno de los cuales consumiría aguardientes elaborados mediante materias primas designadas mientras que el otro consumiría aguardientes elaborados mediante otras materias primas.

7.61 Como otro aspecto relacionado con las percepciones del consumidor, observamos que en Filipinas los aguardientes nacionales, con independencia de las materias primas mediante las que hayan sido elaborados, se etiquetan como gin, brandy, ron, vodka, whisky, tequila o aguardiente con sabor a tequila. En el caso del brandy y el whisky, por ejemplo, los productos nacionales filipinos se etiquetan como "brandy" o "whisky" y no como "brandy de mezcla", "brandy compuesto", ni "whisky compuesto". En general, las etiquetas de los aguardientes nacionales filipinos elaborados a partir de las materias primas designadas tienden a imitar o reproducir los nombres de productos y los diseños de aguardientes importados similares elaborados a partir de otras materias primas. Las materias primas utilizadas para la fabricación de aguardientes nacionales filipinos no se mencionan en las etiquetas. Por lo tanto, nada indica al consumidor que esos productos sean diferentes de los aguardientes importados elaborados a partir de otras materias primas.⁴³⁹

7.62 En conclusión, las pruebas indican que, en lo referente a sus gustos y hábitos, los consumidores de Filipinas están dispuestos a consumir aguardientes, importados o nacionales, con independencia de las materias primas mediante las que hayan sido elaborados, para el cumplimiento de funciones similares. En otras palabras, a pesar de las deficiencias de los estudios presentados por las partes acerca de la relación de competencia entre los productos de que se trata, consideramos que las pruebas bastan para indicar un grado significativo de competencia o posibilidad de sustitución entre esos aguardientes en el mercado de Filipinas.

iv) *Clasificación arancelaria*

7.63 Todos los aguardientes en litigio en esta diferencia, ya sean importados o nacionales, y con independencia de las materias primas mediante las que hayan sido elaborados, están comprendidos en la partida 2208 del Sistema Armonizado (SA), que se refiere al "alcohol etílico sin desnaturalizar con grado alcohólico volumétrico inferior a 80 por ciento volumen; aguardientes, licores y demás bebidas espirituosas".⁴⁴⁰ Consideramos que el hecho de que todos los aguardientes en litigio en esta diferencia, con independencia de las materias primas mediante las que hayan sido elaborados, estén comprendidos en la partida 2208 del Sistema Armonizado (SA) constituye una indicación de similitud.

7.64 Con respecto a aguardientes específicos, a nivel de código de 6 dígitos hay diferencias por lo que se refiere a cada uno de los tipos de aguardientes abarcado por esta diferencia, a saber, el gin, el brandy, el ron, el vodka, el whisky, el tequila y los aguardientes con sabor a tequila. Tomaremos en consideración, no solo la designación de los respectivos productos que figura en las subpartidas

⁴³⁸ Informe del Grupo Especial, *Corea - Bebidas alcohólicas*, párrafo 10.74.

⁴³⁹ Véanse los párrafos 2.57, 2.63, 2.64, 2.65, 2.77, 2.82, 2.83 y 2.88, *supra*.

⁴⁴⁰ Véase el párrafo 2.49, *supra*.

del SA, sino también el texto de las Notas Explicativas del SA (NESA). Aunque las NESA no son vinculantes, consideramos que son útiles para nuestro análisis por las razones que se explicarán.⁴⁴¹

7.65 En el caso del gin, la subpartida 2208.50 del SA comprende "gin y ginebra", con independencia de las materias primas mediante las cuales se hayan elaborado, como bebidas espirituosas "que contienen los principios aromáticos de las bayas de enebro".⁴⁴² En otras palabras, la subpartida de 6 dígitos correspondiente al gin no distingue entre los aguardientes sobre la base de las materias primas mediante las cuales se hayan elaborado.

7.66 En el caso del brandy, la subpartida 2208.20 del SA comprende el "brandy" como un "aguardiente de vino o de orujo de uvas"; por consiguiente, los brandies elaborados mediante melaza de caña de azúcar (u otras materias primas designadas) no quedarían comprendidos en esta subpartida.⁴⁴³ En otras palabras, los brandies pueden clasificarse en distintas subpartidas de 6 dígitos según las materias primas mediante las cuales se hayan elaborado. Así lo confirman las declaraciones de todas las partes y de Australia.⁴⁴⁴

7.67 En el caso del ron, la subpartida 2208.40 del SA comprende todos los rones a que se refiere esta diferencia, ya sean importados o nacionales, puesto que todos ellos son "aguardientes procedentes de la destilación, previa fermentación, de productos de la caña de azúcar" (más concretamente, la melaza de caña de azúcar).⁴⁴⁵

7.68 En el caso de vodka, la subpartida 2208.60 del SA comprende el "Vodka", con independencia de las materias primas mediante las cuales se haya elaborado.⁴⁴⁶ En otras palabras, la subpartida de 6 dígitos correspondiente al vodka no distingue entre los aguardientes sobre la base de las materias primas mediante las cuales se hayan elaborado.⁴⁴⁷

7.69 En el caso del whisky, la subpartida 2208.30 comprende el "Whisky", como aguardiente obtenido "por fermentación y destilación de mostos de granos de cereales" (cebada, avena, centeno, trigo, maíz, etc.); en consecuencia, los whiskies elaborados mediante melaza de caña de azúcar (u otras materias primas designadas) no estarían comprendidos en esta subpartida.⁴⁴⁸ En otras palabras, los whiskies parecen poder clasificarse en diferentes subpartidas de 6 dígitos según las materias primas mediante las cuales hayan sido elaborados. Así lo confirman las declaraciones de las partes y de Australia.⁴⁴⁹

⁴⁴¹ Véanse el informe del Órgano de Apelación, *CE - Trozos de pollo*, párrafo 224; informes del Grupo Especial, *China - Partes de automóviles*, párrafo 7.410; y el informe del Grupo Especial, *CE - Productos de tecnología de la información*, párrafos 7.1450.

⁴⁴² Véanse los párrafos 2.52-2.54 y 2.56, *supra*.

⁴⁴³ Véanse los párrafos 2.52-2.54 y 2.62, *supra*.

⁴⁴⁴ Primera comunicación escrita de la Unión Europea, nota 109 al párrafo 94; respuesta de la Unión Europea a la pregunta 43 del Grupo Especial, párrafos 67-69; respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 43 del Grupo Especial, párrafos 34 y 35; primera comunicación escrita de Filipinas, párrafos 190-200; respuesta de Filipinas a la pregunta 43 del Grupo Especial; y respuesta de Australia a la pregunta 1 del Grupo Especial. Pero véase la respuesta de la India a la pregunta 1 del Grupo Especial.

⁴⁴⁵ Véanse los párrafos 2.52-2.54 y 2.69, *supra*.

⁴⁴⁶ Véanse los párrafos 2.52-2.54 y 2.75, *supra*.

⁴⁴⁷ Respuesta de la Unión Europea a la pregunta 43 del Grupo Especial, párrafos 67-69; respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 43 del Grupo Especial, párrafos 34 y 35; primera comunicación escrita de Filipinas, párrafos 190-200; respuesta de Filipinas a la pregunta 43 del Grupo Especial; y respuesta de la India a la pregunta 1 del Grupo Especial. Pero véase la respuesta de Australia a la pregunta 1 del Grupo Especial.

⁴⁴⁸ Véanse los párrafos 2.52-2.54 y 2.81, *supra*.

⁴⁴⁹ Respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 43 del Grupo Especial, párrafos 34 y 35; primera comunicación escrita de Filipinas, párrafos 190-200; respuesta de Filipinas a la pregunta 43 del Grupo Especial;

7.70 Por último, no hay ninguna subpartida especialmente dedicada al "tequila" o los "aguardientes con sabor a tequila".⁴⁵⁰ En otras palabras, la clasificación arancelaria no ofrece otra orientación a este nivel para determinar la similitud entre los tequilas y los aguardientes con sabor a tequila.

7.71 La reseña precedente indica que el SA no es concluyente a nivel de 6 dígitos. La designación de productos que figura en las subpartidas del SA para el brandy, el ron y, en menor medida, el whisky, a la luz de las NESA aplicables, tiene en cuenta las materias utilizadas para la elaboración del aguardiente. Al mismo tiempo, respecto de otros aguardientes pertinentes como el gin, el vodka y el tequila, su clasificación se efectúa con independencia de las materias primas utilizadas para la producción del alcohol etílico que se emplea en el aguardiente. En consecuencia, tomamos nota de que, al nivel de 6 dígitos, la clasificación del SA no nos ofrece una orientación decisiva.

v) *Reglamentación interior*

7.72 Con respecto a la reglamentación interior de los aguardientes en Filipinas, hemos observado que en las ordenanzas locales contra la conducción de vehículos en estado de ebriedad no se distingue entre los aguardientes importados y los nacionales, ni entre los elaborados mediante las materias primas designadas y los elaborados mediante otras materias primas. Tampoco se hace distinción en las ordenanzas locales respecto de "la venta, expendición y/o distribución de bebidas alcohólicas".⁴⁵¹

7.73 También encontramos una confirmación de la similitud en el texto empleado en la legislación nacional de Filipinas. La Ley de la República N° 9334, uno de los instrumentos pertinentes en esta diferencia, define los "aguardientes" como "las sustancias conocidas como alcohol etílico, el etanol o las bebidas espirituosas a base de vino, incluidas todas sus diluciones, purificaciones y mezclas, *de cualquier fuente, producidas mediante cualquier proceso*, incluidos el whisky, el brandy, el ron, el gin, el vodka y demás productos o mezclas similares".⁴⁵² En otras palabras, la Ley de la República N° 9334 se refiere a los aguardientes como "similares", sin distinguir entre los elaborados mediante diferentes materias primas o por diferentes procedimientos de producción.

7.74 Hemos tomado nota del argumento de Filipinas de que estaría prohibido por ley comercializar como whisky o brandy en la Unión Europea y en los Estados Unidos el whisky o el brandy elaborado a partir de las materias primas designadas, ya que tales productos no cumplirían las normas aplicables.⁴⁵³ Sin embargo, aunque así sea, consideramos que tal cosa no es pertinente a los efectos de nuestro análisis. Como ha aducido Filipinas, el mercado pertinente a los efectos de la determinación de "similitud" es el mercado de Filipinas y no ningún otro. En palabras de Filipinas, "[e]l Grupo Especial debe ... examinar si las pruebas indican que los productos son 'similares' o 'directamente competidores o sustituibles entre sí' en el mercado de Filipinas".⁴⁵⁴ La cuestión que debe importarnos es que Filipinas permite que el whisky y el brandy elaborados mediante las materias primas designadas sean comercializados como whisky o brandy.

y respuesta de Australia a la pregunta 1 del Grupo Especial. Pero véanse la respuesta de la Unión Europea a la pregunta 43 del Grupo Especial, párrafos 67-69; y respuesta de la India a la pregunta 1 del Grupo Especial.

⁴⁵⁰ Véanse los párrafos 2.52-2.54 y 2.87, *supra*.

⁴⁵¹ Véase el párrafo 2.30, *supra*.

⁴⁵² Véanse Unión Europea - Prueba documental 2, Estados Unidos - Prueba documental 2 y Filipinas - Prueba documental 4, página 3 (sin cursivas en el original).

⁴⁵³ Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafos 11, 12, 125-128, 131-133 y 141-143; y declaración inicial de Filipinas en la primera reunión sustantiva, párrafo 16.

⁴⁵⁴ Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafo 59.

vi) *Conclusiones sobre la "similitud"*

7.75 Sobre la base del análisis precedente constatamos que, con respecto a las cualidades y características físicas de los productos, así como respecto de sus usos finales, existe similitud entre todos los aguardientes importados y nacionales en cuestión, con independencia de que hayan sido elaborados a partir de las materias primas designadas o de otras materias primas.

7.76 Con respecto a los gustos y hábitos del consumidor, algunos elementos, como las campañas de comercialización de los fabricantes, sugieren la similitud entre todos los aguardientes pertinentes a los efectos de esta diferencia. A pesar de las deficiencias de los estudios presentados por las partes acerca de la relación de competencia entre los productos en cuestión, hemos encontrado también pruebas que bastan para indicar un grado significativo de competencia o posibilidad de sustitución entre esos aguardientes en el mercado de Filipinas. Además, las etiquetas de los aguardientes nacionales elaborados a partir de materias primas designadas no sugieren al consumidor que esos productos sean diferentes de los aguardientes importados elaborados mediante otras materias primas. Con respecto a la clasificación arancelaria, el hecho de que todos los aguardientes en litigio en esta diferencia, con independencia de las materias primas mediante las que hayan sido elaborados, estén comprendidos en la partida 2208 del SA constituye una indicación más de su similitud. Por último, la reglamentación interior de Filipinas en materia de aguardientes no distingue entre los importados y los nacionales, ni entre los elaborados a partir de las materias primas designadas y los elaborados mediante otras materias primas.

7.77 Habiendo tomado en consideración todos estos factores, llegamos a la conclusión de que los aguardientes en litigio en esta diferencia, ya sean importados o nacionales, y con independencia de las materias primas utilizadas para su elaboración, son "productos similares" en el sentido de la primera frase del párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994.

7.78 Además, dado que los reclamantes han pedido determinaciones acerca de tipos específicos de aguardiente, pasaremos a tratar ahora cada tipo de aguardiente (el gin, el brandy, el ron, el vodka, el whisky, el tequila y los aguardientes con sabor a tequila) para examinar si esos aguardientes, importados o nacionales y con independencia de las materias primas mediante las que hayan sido destilados, son "productos similares".

7.79 Concretamente, en el caso del ron todas las partes están de acuerdo en que los aguardientes nacionales y los importados se elaboran mediante la misma materia prima (la melaza de caña de azúcar) y son productos similares.⁴⁵⁵

7.80 Con respecto a las cualidades y características físicas de los demás aguardientes pertinentes en esta diferencia (el gin, el brandy, el vodka, el whisky, el tequila y los aguardientes con sabor a tequila), existe similitud entre los importados y los nacionales filipinos, con independencia de las materias primas mediante las que hayan sido elaborados. Consideramos de particular importancia que el procedimiento de producción de cada tipo de aguardiente en Filipinas está destinado a garantizar, en la medida de lo posible, que el producto final tiene características físicas similares, en cuanto a su color, sabor y aroma, a las de los aguardientes elaborados mediante otras materias primas. En otras palabras, el procedimiento de producción es tal que las características y cualidades físicas organolépticas del gin importado son similares a las del gin nacional filipino, cualesquiera que sean las materias primas utilizadas para su elaboración; las del brandy importado son similares a las del brandy nacional filipino, cualesquiera que sean las materias primas utilizadas para su elaboración; las del vodka importado son similares a las del vodka nacional filipino, cualesquiera que sean las materias primas utilizadas para su elaboración; las del whisky importado son similares a las del whisky

⁴⁵⁵ Véase el párrafo 2.69, *supra*.

nacional filipino, cualesquiera que sean las materias primas utilizadas para su elaboración; y las del tequila importado son similares a las del tequila o los aguardientes con sabor a tequila filipinos, cualesquiera que sean las materias primas utilizadas para su elaboración.⁴⁵⁶

7.81 Con respecto a los usos finales de tipos específicos de aguardiente, existe similitud entre los aguardientes importados y los nacionales, con independencia de las materias primas utilizadas para su elaboración. Los tipos específicos de aguardientes comparten los mismos usos comunes a todos los aguardientes: "saciar la sed, relacionarse socialmente, la distensión y una intoxicación agradable".⁴⁵⁷ Además, cada tipo específico de aguardiente, importado o nacional, se consume normalmente de forma similar (solo o con hielo, diluido con refrescos o jugos de frutas o utilizado en la preparación del mismo tipo de cócteles), cualesquiera que sean las materias primas utilizadas para su elaboración.⁴⁵⁸

7.82 Con respecto a los gustos y hábitos de los consumidores respecto de los tipos específicos de aguardiente, las pruebas bastan para indicar similitud entre los aguardientes importados y los nacionales de Filipinas, con independencia de las materias utilizadas para su elaboración. En las campañas de comercialización de los fabricantes no se hacen distinciones entre los *tipos específicos de aguardientes*, lo que sugiere una similitud más estrecha que la similitud general que ya hemos constatado entre *todos los aguardientes* pertinentes para esta diferencia. Hemos constatado ya que las pruebas presentadas por las partes indican un grado considerable de competencia y posibilidad de sustitución entre esos aguardientes en el mercado filipino. También hemos señalado que en el informe de Abrenica y Ducanes presentado por Filipinas se señala la forma en que una modificación de los tipos del impuesto especial sobre los aguardientes podría dar lugar a una mayor participación en el mercado de aguardientes importados específicos como el gin, el brandy, el vodka y el whisky.⁴⁵⁹ Además, como ya se ha señalado, las etiquetas de los aguardientes nacionales filipinos elaborados mediante las materias primas designadas no indican al consumidor que esos productos sean distintos de los aguardientes importados elaborados mediante otras materias primas.

7.83 Con respecto a la clasificación arancelaria, las pruebas indican que las subpartidas de 6 dígitos correspondientes al gin y el vodka (2208.50 y 2208.60, respectivamente) no hacen distinción alguna entre diferentes aguardientes únicamente sobre la base de las materias primas utilizadas para su elaboración.⁴⁶⁰ La clasificación arancelaria no ofrece ninguna orientación, a este nivel, para determinar la similitud en el caso del tequila y los aguardientes con sabor a tequila.⁴⁶¹ Las pruebas indican que los brandies y whiskies pueden clasificarse en distintas subpartidas de 6 dígitos según las materias primas mediante las cuales hayan sido elaborados. En otras palabras, la subpartida 2208.20 del SA comprende solamente el brandy elaborado a base de vino u orujo de uvas (y no el brandy elaborado mediante las materias primas designadas, entre ellas la melaza de caña de azúcar), y la subpartida 2208.30 del SA comprende únicamente el whisky elaborado mediante granos de cereales tales como la cebada, la avena, el centeno, el trigo, el maíz, y no el whisky elaborado mediante materias primas designadas, entre ellas la melaza de caña de azúcar.⁴⁶² Sobre la base de la totalidad de las pruebas, consideramos que la clasificación arancelaria no excluye la similitud entre

⁴⁵⁶ Véanse los párrafos 2.25 y 7.38 *supra*.

⁴⁵⁷ Véanse los párrafos 2.38 y 7.48, *supra*.

⁴⁵⁸ Véanse los párrafos 2.39 y 7.48, *supra*.

⁴⁵⁹ Véase Abrenica y Ducanes, "On Substitutability between Imported and Local Distilled Spirits" (Sobre la posibilidad de sustitución entre los aguardientes importados y los locales) (Fundación de la Facultad de Economía de la Universidad de Filipinas), en Filipinas - Prueba documental 49, páginas 13 y 14.

⁴⁶⁰ Véanse los párrafos 7.65 y 7.68, *supra*.

⁴⁶¹ Véase el párrafo 7.70, *supra*.

⁴⁶² Véanse los párrafos 7.66 y 7.69, *supra*.

los aguardientes nacionales y los importados, respectivamente elaborados mediante las materias primas designadas o mediante otras materias primas.

7.84 Por último, hemos señalado que la reglamentación nacional de Filipinas en materia de aguardientes no distingue entre los importados y los nacionales, ni entre los elaborados mediante las materias primas designadas y los elaborados mediante otras materias primas.⁴⁶³

7.85 Habiendo tomado en consideración todos estos factores, llegamos a la conclusión de que los aguardientes específicos objeto de litigio en la presente diferencia -es decir: el gin, el brandy, el ron, el vodka, el whisky, el tequila y los aguardientes con sabor a tequila- importados o nacionales, y con independencia de las materias primas utilizadas para su elaboración, son "productos similares" en el sentido de la primera frase del párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994. Concretamente:

- a) el gin elaborado en Filipinas mediante las materias primas designadas es "similar" al gin importado elaborado mediante otras materias primas, en el sentido de la primera frase del párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994;
- b) el brandy elaborado en Filipinas mediante las materias primas designadas es "similar" al brandy importado elaborado mediante otras materias primas, en el sentido de la primera frase del párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994;
- c) el ron elaborado en Filipinas es "similar" al ron importado, en el sentido de la primera frase del párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994;
- d) el vodka elaborado en Filipinas mediante las materias primas designadas es "similar" al vodka importado elaborado mediante otras materias primas, en el sentido de la primera frase del párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994;
- e) el whisky elaborado en Filipinas mediante las materias primas designadas es "similar" al whisky importado elaborado mediante otras materias primas, en el sentido de la primera frase del párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994; y
- f) el tequila y los aguardientes con sabor a tequila elaborados en Filipinas mediante las materias primas designadas son "similares" al tequila importado elaborado mediante otras materias primas, en el sentido de la primera frase del párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994.

vii) *Impuesto superior*

7.86 Como ya se ha señalado, la Unión Europea y los Estados Unidos alegan que el impuesto especial correspondiente a los aguardientes importados elaborados mediante materias primas distintas de las designadas en la legislación de Filipinas es "superior" al que grava a los aguardientes nacionales similares elaborados mediante materias primas designadas.⁴⁶⁴ Filipinas no discute esto. Aduce solamente que, puesto que los productos de que se trata no son "similares", no es preciso que el

⁴⁶³ Véanse los párrafos 2.30 y 7.72, *supra*.

⁴⁶⁴ Véanse, por ejemplo, la primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafo 106; la primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafos 37, 79 y 99; y la declaración oral de los Estados Unidos en la primera reunión sustantiva, párrafo 43.

Grupo Especial pase a examinar si un grupo de aguardientes está sujeto a un impuesto que es "superior" al aplicado a otro grupo de aguardientes.⁴⁶⁵

7.87 Grupos especiales anteriores han interpretado que el término "superiores" abarca cualquier diferencia, por más escasa que sea, entre el nivel de imposición aplicado a los productos importados y el aplicado a los nacionales. De hecho, el Órgano de Apelación ha señalado que con arreglo a la primera frase del párrafo 2 del artículo III:

"Por más escasa que sea la cuantía en que el impuesto es 'superior', esa cuantía es excesiva. 'La prohibición de los impuestos discriminatorios, enunciada en la primera cláusula del párrafo 2 del artículo III, no está supeditada a un "criterio de los efectos sobre el comercio" ni está matizada por una norma *de minimis*'. "⁴⁶⁶

7.88 El impuesto especial aplicado a los aguardientes importados elaborados mediante materias primas distintas de las designadas es bastante "superior" al aplicado a los aguardientes nacionales elaborados mediante las materias primas designadas. Como ya se ha señalado, la diferencia en la imposición puede llegar a ser de entre 10 y 40 veces el tipo aplicado a los aguardientes nacionales, según el tramo impositivo específico en que estén situados los aguardientes importados.⁴⁶⁷

7.89 *De jure*, el impuesto especial de Filipinas es, en principio, neutral respecto del origen por cuanto el impuesto inferior correspondiente a los aguardientes elaborados mediante las materias primas designadas (actualmente de 14,68 pesos filipinos por litro de prueba) y los tipos impositivos muy superiores correspondientes a los aguardientes elaborados mediante otras materias primas (que actualmente van desde 158,73 hasta 634,90 pesos filipinos por litro de prueba) se aplican con independencia del lugar de origen de los aguardientes. *De facto*, sin embargo, como ya se ha señalado, *todos* los aguardientes producidos en Filipinas gozan del tipo inferior, mientras que la gran mayoría de los aguardientes importados en Filipinas se elaboran mediante otras materias primas y por consiguiente están sujetos a uno de los tres tipos impositivos superiores.⁴⁶⁸

viii) *Conclusiones sobre las alegaciones referentes a la primera frase del párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994*

7.90 A la luz de lo anterior, llegamos a la conclusión de que Filipinas, mediante su impuesto especial, sujeta los aguardientes importados elaborados mediante materias primas distintas de las designadas en su legislación a impuestos interiores superiores a los aplicados a los aguardientes nacionales similares elaborados a partir de las materias primas designadas, y en consecuencia actúa de forma incompatible con lo dispuesto en la primera frase del párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994

⁴⁶⁵ Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafo 204; declaración inicial de Filipinas en la primera reunión sustantiva, párrafo 24. Véanse también la segunda comunicación escrita de la Unión Europea, párrafo 127; la segunda comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 13; y la segunda comunicación escrita de Filipinas, párrafo 4.

⁴⁶⁶ Informe del Órgano de Apelación, *Japón - Bebidas alcohólicas II*, página 28. Véase también el informe del Grupo Especial, *Argentina - Piel y cueros*, párrafo 11.243.

⁴⁶⁷ Véase el párrafo 2.17, *supra*. Véanse también la primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafos 73 y 99; la segunda comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafos 13 y 56; la primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 21 y 159; y la declaración inicial de la Unión Europea en la primera reunión sustantiva, párrafo 81.

⁴⁶⁸ Véase el párrafo 2.17, *supra*. Así lo confirma la propia declaración de Filipinas según la cual "*todos* los aguardientes que actualmente se producen a escala comercial en el mercado filipino son aguardientes elaborados a base de azúcar". Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafo 23 (sin cursivas en el original).

D. ALEGACIONES AL AMPARO DE LA SEGUNDA FRASE DEL PÁRRAFO 2 DEL ARTÍCULO III DEL GATT DE 1994

1. Alegaciones de los reclamantes

7.91 La Unión Europea y los Estados Unidos alegan que el impuesto especial de Filipinas es incompatible con la segunda frase del párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994 porque se aplica de forma diferente a los aguardientes nacionales, producidos a partir de las materias primas designadas, y a los aguardientes importados "directamente competidor[es] o que puede[n] sustituirlo[s] directamente", producidos con otras materias primas, "de manera que se prote[ge] la producción nacional".⁴⁶⁹

7.92 Como se indica en los párrafos 7.1 y 7.2, los reclamantes presentan de diferente manera sus alegaciones respectivas al amparo de las dos frases del párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994. La Unión Europea articula su alegación al amparo de la segunda frase de manera subsidiaria, para el caso de que no prospere parcial o totalmente la alegación que presenta al amparo de la primera frase. En cambio, los Estados Unidos presentan sus alegaciones al amparo de cada una de las dos frases de manera independiente.

7.93 En su alegación al amparo de la segunda frase del párrafo 2 del artículo III, los Estados Unidos solicitan específicamente que se formulen constataciones que abarquen todos los aguardientes. En su alegación subsidiaria al amparo de la segunda frase del párrafo 2 del artículo III, la Unión Europea aduce, como argumento principal, que todos los aguardientes comprendidos en la partida 2208 del SA son "directamente competidores y pueden sustituirse directamente" entre sí, independientemente de las materias primas a partir de las que se destilen. En su alegación subsidiaria al amparo de la segunda frase, la Unión Europea plantea una alegación subordinada para el caso de que el Grupo Especial llegue a la conclusión de que todos o algunos aguardientes no son "directamente competidores ni pueden sustituirse directamente" entre sí. En tal caso, la Unión Europea solicita al Grupo Especial que considere de manera subordinada, "por lo que respecta a cada tipo de aguardiente (por ejemplo, el gin, el vodka, el whisky, el ron, el brandy, el tequila, etc.), [que] los productos destilados a partir de las materias primas designadas son 'directamente competidores' de los que han sido destilados a partir de las materias primas no designadas y 'pueden ser sustituidos directamente' por ellos".⁴⁷⁰

2. Respuesta de Filipinas

7.94 Filipinas sostiene que deben rechazarse las alegaciones de los reclamantes al amparo de la segunda frase del párrafo 2 del artículo III porque los productos importados y nacionales en litigio no son directamente competidores ni pueden sustituirse directamente entre sí.⁴⁷¹ Además, argumenta que, aunque los productos en litigio fuesen directamente competidores o pudiesen sustituirse directamente entre sí, a pesar de todo debería rechazarse la alegación porque: i) en realidad los productos nacionales y los importados están sujetos a un impuesto similar; y ii) aunque no estén

⁴⁶⁹ Véanse, por ejemplo, la primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 48, 49 y 107-189; la primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafos 37-78; la declaración inicial de los Estados Unidos en la primera reunión sustantiva, párrafos 44-48; y la segunda comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafos 6 y 14-16.

⁴⁷⁰ Respuesta de la Unión Europea a la pregunta 18 del Grupo Especial, párrafo 12. Véase también el párrafo 7.5 *supra*.

⁴⁷¹ Véase, por ejemplo, la primera comunicación escrita de Filipinas, párrafos 14, 15 y 210-285; y la segunda comunicación escrita de Filipinas, párrafos 7, 18 y 46-82.

sujetos a un impuesto similar, el impuesto especial en litigio no se aplica de manera que se proteja la producción nacional.⁴⁷²

3. Análisis realizado por el Grupo Especial

7.95 Recordamos que en el párrafo 7.90 hemos constatado que, a través de su impuesto especial, Filipinas grava los aguardientes importados elaborados a partir de materias primas que no son las designadas en su legislación con impuestos interiores superiores a los aplicados a los aguardientes nacionales similares elaborados a partir de las materias primas designadas, y por tanto actúa de manera incompatible con la primera frase del párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994. Asimismo, señalamos que la alegación de la Unión Europea al amparo de la segunda frase del párrafo 2 del artículo III sólo se hizo de manera subsidiaria, para el caso de que no hubiésemos constatado que el impuesto especial de Filipinas en litigio es incompatible con la primera frase del párrafo 2 del artículo III. Al mismo tiempo, la alegación de los Estados Unidos relativa a la segunda frase del párrafo 2 del artículo III se formuló como alegación separada e independiente. Por consiguiente, analizaremos la compatibilidad del impuesto especial de Filipinas con la segunda frase del párrafo 2 del artículo III en lo que se refiere a la alegación de los Estados Unidos. Nuestro examen de la cuestión tendrá en cuenta todos los argumentos y las pruebas obrantes en el expediente, incluidas las presentadas por la Unión Europea y los terceros⁴⁷³, cuando sea pertinente.

7.96 Para que un grupo especial constate que una medida fiscal es incompatible con la segunda frase del párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994, el reclamante debe tener en cuenta y demostrar por separado tres cuestiones. Como ha explicado el Órgano de Apelación, esas cuestiones son las siguientes: i) si los productos importados y los productos nacionales en litigio son productos "*directamente competidores o que pueden sustituirse directamente*" entre sí; ii) si esos productos directamente competidores o directamente sustituibles entre sí no están "*sujetos a un impuesto similar*"; y, iii) si se aplican impuestos diferentes a esos productos directamente competidores o directamente sustituibles entre sí "*de manera que se proteja la producción nacional*".⁴⁷⁴

7.97 Empezaremos nuestro análisis con la primera cuestión, que en esta diferencia es si los aguardientes importados y nacionales en litigio son "*productos directamente competidores o que pueden sustituirse directamente*" entre sí.

a) "Productos directamente competidores o que pueden sustituirse directamente" entre sí

i) *Introducción*

7.98 En *Corea - Bebidas alcohólicas*, el Órgano de Apelación observó lo siguiente:

"Los productos 'similares' son una subcategoría de los productos directamente competidores o directamente sustituibles entre sí: todos los productos similares son, por definición, productos directamente competidores o directamente sustituibles entre

⁴⁷² Véase, por ejemplo, la primera comunicación escrita de Filipinas, párrafos 16, 17 y 286-314.

⁴⁷³ Recordamos también que la Unión Europea es un tercero en la presente diferencia en lo que se refiere a la reclamación presentada por los Estados Unidos. Véase el párrafo 1.6 *supra*.

⁴⁷⁴ Véase el informe del Órgano de Apelación, *Japón - Bebidas alcohólicas II*, página 29; el informe del Órgano de Apelación, *Corea - Bebidas alcohólicas*, párrafo 107; el informe del Órgano de Apelación, *Chile - Bebidas alcohólicas*, párrafo 47; y el informe del Órgano de Apelación, *Canadá - Publicaciones*, páginas 28 y 29.

sí, mientras que no todos los productos 'directamente competidores o directamente sustituibles entre sí' son productos 'similares'.⁴⁷⁵

7.99 Hemos constatado en el párrafo 7.77 que los aguardientes importados y nacionales en litigio en la presente diferencia son "productos similares" en el sentido de la primera frase del párrafo 2 del artículo III.⁴⁷⁶ Sin embargo, como ha señalado Filipinas, una infracción de la primera frase del párrafo 2 del artículo III no implica automáticamente una infracción de la segunda frase, ya que esas dos frases establecen "obligaciones separadas y distintas".⁴⁷⁷ En efecto, la cuestión de si los productos pertinentes son directamente competidores o pueden sustituirse directamente entre sí es únicamente el primero de los tres elementos que examinaremos al evaluar la compatibilidad del impuesto especial de Filipinas con la segunda frase del párrafo 2 del artículo III. Si los aguardientes importados y nacionales en litigio en la presente diferencia son "similares" de conformidad con la primera frase, se deduce que, en principio, también deberían ser "directamente competidores o poder sustituirse directamente" entre sí en el sentido de la segunda frase del párrafo 2 del artículo III.⁴⁷⁸ Sin embargo, examinaremos la cuestión de la "competencia directa o posibilidad de sustitución directa" de conformidad con la segunda frase del párrafo 2 del artículo III como si, a efectos de argumentación, hubiésemos constatado que los productos en litigio *no* fuesen similares.

7.100 Recordamos que el Órgano de Apelación ha aclarado que los productos son "*directamente competidores o pueden sustituirse directamente*" entre sí en el sentido de la segunda frase del párrafo 2 del artículo III si son intercambiables o si se ofrecen "como medios alternativos de satisfacer una necesidad o inclinación determinada".⁴⁷⁹ La expresión "directamente competidores o directamente sustituibles entre sí" implica una relación entre los productos importados y los productos nacionales de que se trate cuya esencia se puede describir diciendo que están "en competencia" en el mercado.⁴⁸⁰ Se trata de un "proceso dinámico, que evoluciona"⁴⁸¹, lo que significa que "la relación de competencia entre los productos *no* ha de ser analizada *exclusivamente* por referencia a las preferencias *actuales* de los consumidores".⁴⁸² Por consiguiente, la expresión "competidor o que puede sustituirlo" que aparece en la Nota a la segunda frase del párrafo 2 del artículo III "indica que la relación exigida *puede* existir entre productos que no son, en un momento determinado, considerados por los consumidores como sustitutos uno del otro pero que, no obstante, *pueden* ser sustituidos el uno por el otro".⁴⁸³

⁴⁷⁵ Informe del Órgano de Apelación, *Corea - Bebidas alcohólicas*, párrafo 118.

⁴⁷⁶ Además, también hemos constatado *supra* en el párrafo 7.85 que los aguardientes *específicos* en litigio en la presente diferencia -a saber, el gin, el vodka, el whisky, el ron, el brandy, el tequila y los aguardientes con sabor a tequila- también son "productos similares".

⁴⁷⁷ Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafo 58.

⁴⁷⁸ Véase también la declaración inicial de los Estados Unidos en la primera reunión sustantiva, párrafo 45.

⁴⁷⁹ Informe del Órgano de Apelación, *Corea - Bebidas alcohólicas*, párrafo 115. Véanse también el informe del Órgano de Apelación, *Estados Unidos - Hilados de algodón*, párrafo 91; y el informe del Grupo Especial, *México - Impuestos sobre los refrescos*, párrafo 8.68.

⁴⁸⁰ Véase el informe del Órgano de Apelación, *Corea - Bebidas alcohólicas*, párrafo 118. Véanse también el informe del Órgano de Apelación, *Estados Unidos - Hilados de algodón*, párrafo 91; y el informe del Grupo Especial, *México - Impuestos sobre los refrescos*, párrafo 8.68.

⁴⁸¹ Informe del Órgano de Apelación, *Corea - Bebidas alcohólicas*, párrafo 114. Véase también el informe del Órgano de Apelación, *Estados Unidos - Hilados de algodón*, párrafo 91.

⁴⁸² Informe del Órgano de Apelación, *Corea - Bebidas alcohólicas*, párrafo 114 (las cursivas figuran en el original).

⁴⁸³ *Ibid.*, párrafo 114. Véase también el informe del Órgano de Apelación, *Estados Unidos - Hilados de algodón*, párrafo 91.

7.101 La cuestión que se nos somete en el marco del artículo III del GATT de 1994 no es tanto cuál es el "grado de competencia" entre los productos en litigio, sino cuál es la "naturaleza" o "calidad" de su "relación de competencia".⁴⁸⁴ La palabra "directamente" utilizada en la Nota al párrafo 2 del artículo III "sugiere cierto grado de proximidad en la relación de competencia entre los productos nacionales y los importados".⁴⁸⁵ Sin embargo, no estamos de acuerdo con Filipinas en que esto signifique que los aguardientes importados y nacionales en litigio sólo sean directamente competidores o puedan sustituirse directamente entre sí si están en "competencia 'completa, absoluta, o exacta' entre sí".⁴⁸⁶ Consideramos que la interpretación que hace Filipinas de la palabra "directamente" es demasiado restringida y no está en conformidad con la interpretación adecuada de la segunda frase del párrafo 2 del artículo III tal como la han aclarado el Órgano de Apelación y otros grupos especiales. Estamos de acuerdo con los reclamantes en que exigir una competencia "completa, absoluta o exacta" entre los productos en litigio como condición para que se considere que son productos directamente competidores o que pueden sustituirse directamente entre sí "difuminaría" la distinción entre esta categoría de productos recogida en la segunda frase del párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994 y la de "productos similares" de la primera frase de esa disposición.⁴⁸⁷ Además, estaría en contradicción con la interpretación de que la relación de competencia a la que se alude en la segunda frase del párrafo 2 del artículo III, como se ha indicado *supra*, no sólo se refiere a la competencia *real*, sino también a la *potencial*.⁴⁸⁸

7.102 Para evaluar si los productos importados y los nacionales son directamente competidores o pueden sustituirse directamente entre sí, examinaremos varios de los factores considerados en el análisis de los "productos similares" del párrafo 2 del artículo III, a saber, los gustos y hábitos de los consumidores, en términos de relación de competencia entre los productos; los canales de distribución; las propiedades, naturaleza y calidad de los productos; sus usos finales en un mercado determinado; la clasificación arancelaria de los productos basada en el Sistema Armonizado; y las reglamentaciones interiores pertinentes de Filipinas.⁴⁸⁹

7.103 Las partes han debatido en profundidad la cuestión de la relación de competencia entre los productos en litigio (aguardientes nacionales e importados elaborados a partir de materias primas diferentes) en el mercado pertinente (el mercado de Filipinas). Por consiguiente, empezaremos

⁴⁸⁴ Informe del Órgano de Apelación, *Corea - Bebidas alcohólicas*, párrafos 128-131 y 132-134. No obstante, véase también *ibid.*, párrafos 127-131.

⁴⁸⁵ Informe del Órgano de Apelación, *Corea - Bebidas alcohólicas*, párrafo 116 (donde se añade que esta palabra "[s]in embargo ... no impide que un Grupo Especial considere tanto la demanda latente como la demanda existente"). Véase también el informe del Órgano de Apelación, *Estados Unidos - Hilados de algodón*, párrafos 97 y 98.

⁴⁸⁶ Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafo 214 (en donde también se afirma que "la relación descrita en la segunda frase del párrafo 2 del artículo III requiere un grado de proximidad muy elevado"). Véanse también la declaración inicial de Filipinas en la primera reunión sustantiva, párrafo 26; la segunda comunicación escrita de Filipinas, párrafos 46-49; y la declaración inicial de Filipinas en la segunda reunión sustantiva, párrafo 24.

⁴⁸⁷ Respuesta de la Unión Europea a la pregunta 48 del Grupo Especial, párrafo 74. La Unión Europea afirma además que "... ni siquiera en el sentido de la primera frase del párrafo 2 del artículo III cabe *siempre* describir la relación de competencia entre productos como '*completa, absoluta o exacta*' ...". (las cursivas figuran en el original). *Ibid.* Véanse también la respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 48 del Grupo Especial, párrafos 36-41; y la respuesta de Australia a la pregunta 2 del Grupo Especial.

⁴⁸⁸ Véase también la respuesta de la Unión Europea a la pregunta 48 del Grupo Especial, párrafos 75-77.

⁴⁸⁹ Véanse, por ejemplo, el informe del Órgano de Apelación, *Japón - Bebidas alcohólicas II*, página 30; el informe del Grupo Especial, *Corea - Bebidas alcohólicas*, párrafo 10.61; y el informe del Grupo Especial, *México - Impuestos sobre los refrescos*, párrafo 8.68. Véanse también el informe del Grupo Especial, *Chile - Bebidas alcohólicas*, párrafos 7.14 y 7.30; y la declaración inicial de los Estados Unidos en la primera reunión sustantiva, párrafo 38.

nuestro análisis por este factor. No obstante, esto no quiere decir que los demás factores enumerados *supra*, en particular las características físicas de los productos, no sean pertinentes, o que sean menos importantes. Como indicó el Grupo Especial en el asunto *Corea - Bebidas alcohólicas*:

"Interpretaríamos erróneamente la norma si sostuviéramos que las similitudes físicas de los productos son menos pertinentes en el caso de la categoría de los productos directamente competidores o sustituibles entre sí que en el de la subcategoría de los productos similares. Dicho de otro modo, es muy probable que dos productos físicamente idénticos o casi idénticos sean 'similares'. No cabe constatar que dos productos no son directamente competidores o directamente sustituibles entre sí porque las campañas de comercialización (o los regímenes fiscales estatales) hayan dado lugar a que los consumidores los perciban como distintos. Las distinciones en la percepción de los consumidores son un factor pertinente, pero no decisivo, cuando se trata de resolver la cuestión de la naturaleza de una relación de competencia actual o potencial y no simplemente de hacer un análisis meramente cuantitativo del grado actual de competencia. Llegar a otra conclusión abriría la puerta a que medidas gubernamentales presuntamente discriminatorias pudieran establecer, sin ninguna otra justificación, distinciones entre productos idénticos o casi idénticos."⁴⁹⁰

ii) *La relación de competencia entre los productos en litigio*

7.104 Empezaremos examinando la relación de competencia directa entre los productos pertinentes, es decir, la medida en la que los consumidores están dispuestos a utilizar los diferentes productos para satisfacer las mismas o similares necesidades ("los gustos y hábitos de los consumidores").⁴⁹¹ Centraremos nuestro análisis en cómo se relacionan esos productos entre sí en el mercado. Aunque a cierto nivel cabe decir que todos los productos son "al menos indirectamente competidores", como los consumidores disponen de ingresos limitados para hacer frente a necesidades concurrentes, la segunda frase del párrafo 2 del artículo III regula únicamente las situaciones en las que los productos compiten directamente.⁴⁹²

7.105 Como se ha indicado en el párrafo 7.101, la cuestión que se nos somete en el marco del artículo III del GATT de 1994 no es tanto cuál es el "grado de competencia" entre los productos en litigio, sino cuál es la "naturaleza" o "calidad" de su "relación de competencia".⁴⁹³ Por consiguiente, como han señalado grupos especiales anteriores, no debemos poner demasiado énfasis en los análisis cuantitativos en los casos en los que "los sistemas fiscales de los gobiernos pueden afianzar las preferencias de los consumidores en beneficio del producto nacional", ya que esas políticas tienden a infravalorar la relación de competencia.⁴⁹⁴

7.106 Además, como se ha indicado en el párrafo 7.100, la segunda frase del párrafo 2 del artículo III protege tanto la competencia *real* como la *potencial* en un mercado determinado. A este respecto, incluso en los casos en los que no hay competencia real, un reclamante puede cumplir lo

⁴⁹⁰ Informe del Grupo Especial, *Corea - Bebidas alcohólicas*, párrafo 10.66.

⁴⁹¹ Véanse el informe del Órgano de Apelación, *CE - Amianto*, párrafo 117; y el informe del Órgano de Apelación, *Corea - Bebidas alcohólicas*, párrafo 115.

⁴⁹² Informe del Grupo Especial, *Corea - Bebidas alcohólicas*, párrafo 10.40. Sin embargo, véase *supra*, el párrafo 7.101, en donde nos mostramos en desacuerdo con la interpretación restringida de "directamente" presentada por Filipinas.

⁴⁹³ Informe del Órgano de Apelación, *Corea - Bebidas alcohólicas*, párrafos 128-131.

⁴⁹⁴ Informe del Grupo Especial, *Japón - Bebidas alcohólicas II*, párrafo 6.28. Véanse también el informe del Grupo Especial, *Corea - Bebidas alcohólicas*, párrafo 10.44; el informe del Órgano de Apelación, *Japón - Bebidas alcohólicas II*, páginas 29 y 30; y el informe del Grupo Especial, *Chile - Bebidas alcohólicas*, párrafo 7.15.

prescrito en la segunda frase del párrafo 2 del artículo III si demuestra que los productos tienen potencialmente una relación de competencia directa. Así sucede, concretamente, cuando hay indicios de que la medida impugnada puede tener el efecto de afianzar las preferencias de los consumidores por determinados productos.⁴⁹⁵

7.107 Filipinas aduce que una relación de competencia sólo puede analizarse en el contexto de las realidades del mercado de cada país, y que el hecho de que haya una relación de competencia depende del mercado que hay para la mayoría de los consumidores.⁴⁹⁶ Para respaldar su argumento, Filipinas remite al informe del Grupo Especial que se ocupó del asunto *Chile - Bebidas alcohólicas*, según el cual aunque los productos no tienen necesariamente que poder sustituirse entre sí todo el tiempo, tiene que haber una pauta de posibilidad de sustitución para *algunos consumidores*. Según Filipinas, *algunos consumidores* deben ser una muestra representativa del conjunto del mercado. Por consiguiente, una competencia aislada y excepcional, como la resultante de "una posibilidad de sustitución ocasional en ocasiones especiales", no debe ser tomada en cuenta cuando contradiga las tendencias generales del mercado.⁴⁹⁷

7.108 La relación de competencia entre los productos pertinentes puede evaluarse mediante estudios de la elasticidad-precio cruzada, que pueden ser una herramienta de análisis útil para determinar el grado de posibilidad de sustitución entre dos productos o si hay entre ellos una relación de competencia.⁴⁹⁸ El Órgano de Apelación ha señalado que, aunque la elasticidad-precio cruzada no es necesariamente un "criterio decisivo" al examinar las condiciones de competencia entre los productos en litigio en el mercado pertinente, no es inadecuado considerarla "como uno de los medios de examinar esos mercados pertinentes".⁴⁹⁹

7.109 En lo que se refiere a la relación de competencia entre los productos en litigio, hemos señalado que las partes han aportado diferentes estudios de las percepciones de los consumidores en el mercado filipino de aguardientes. Los reclamantes presentaron un estudio de *Euromonitor International* en el que se sugería que en Filipinas los consumidores estarían más dispuestos a comprar aguardientes importados si su precio descendiese y aumentase el de los aguardientes nacionales de Filipinas, aun en el caso de que el precio de los aguardientes importados siguiese siendo más alto que el de los nacionales.⁵⁰⁰ Por su parte, Filipinas presentó un estudio de Abrenica y Ducanes, de la Facultad de Economía de la Universidad de Filipinas, en el que se concluye que la elasticidad-precio en el mercado interno filipino de aguardientes es baja y que, por tanto, las marcas de aguardientes locales e importadas no pueden sustituirse entre sí. Ese mismo estudio sugiere que

⁴⁹⁵ Informe del Órgano de Apelación, *Corea - Bebidas alcohólicas*, párrafos 119 y 120. Por ejemplo, la competencia potencial fue especialmente pertinente en el asunto *Chile - Bebidas alcohólicas* porque las pruebas mostraban que había diferencias impositivas sustanciales entre los productos pertinentes, además de otras medidas que influían mucho en las condiciones del mercado. Informe del Grupo Especial, *Chile - Bebidas alcohólicas*, párrafo 7.25.

⁴⁹⁶ Véanse, en general, la primera comunicación escrita de Filipinas, párrafos 210-219; la declaración oral de Filipinas en la primera reunión sustantiva, párrafo 10; y la respuesta de Filipinas a la pregunta 17 del Grupo Especial.

⁴⁹⁷ Segunda comunicación escrita de Filipinas, párrafos 65-68.

⁴⁹⁸ Véase, por ejemplo, el informe del Grupo Especial, *Japón - Bebidas alcohólicas II*, párrafo 6.22. Véanse también el informe del Órgano de Apelación, *Japón - Bebidas alcohólicas II*, página 30; el informe del Órgano de Apelación, *Corea - Bebidas alcohólicas*, párrafo 121; y el informe del Grupo Especial, *Tailandia - Cigarrillos (Filipinas)*, párrafo 7.451.

⁴⁹⁹ Informe del Órgano de Apelación, *Japón - Bebidas alcohólicas II*, página 30.

⁵⁰⁰ Estudio de *Euromonitor International*, Unión Europea - Prueba documental 41 y Estados Unidos - Prueba documental 41. Véase el párrafo 2.43 *supra*.

reducir las diferencias de precio entre los aguardientes importados y los nacionales sólo modificaría ligeramente sus respectivas participaciones en el mercado.⁵⁰¹

7.110 Tanto Filipinas como los reclamantes han criticado el método y las conclusiones de los estudios sobre las percepciones de los consumidores presentados por la parte contraria.⁵⁰² Filipinas cuestiona, por ejemplo, que el estudio de *Euromonitor International* pueda servir como indicio de elasticidad de sustitución entre los aguardientes elaborados a partir de las materias primas designadas y los elaborados a partir de otras materias primas.⁵⁰³ Análogamente, los reclamantes plantean dudas sobre la "validez de [las] constataciones sobre las elasticidades-precio cruzadas" recogidas en el estudio de Abrenica y Ducanes de la Facultad de Economía de la Universidad de Filipinas.⁵⁰⁴

7.111 En principio, para estimar la elasticidad-precio cruzada hay que utilizar un análisis econométrico de datos históricos de cantidad y precios de los productos en litigio en un mercado determinado. Si no hay datos históricos, se puede estimar la elasticidad-precio cruzada utilizando datos de encuestas, es decir, datos recopilados por medio de cuestionarios. Para obtener resultados fiables, la encuesta debe basarse en un método adecuado y realizarse sobre una muestra que sea representativa del conjunto de los consumidores. Sin embargo, una estimación de la elasticidad-precio cruzada que se base en encuestas tiene limitaciones si se compara con las estimaciones tradicionales realizadas sobre la base de datos históricos. Ello se debe fundamentalmente a que los datos sobre las cantidades consumidas no reflejan la elección real de los consumidores, sino sólo elecciones hipotéticas, que pueden no corresponderse con el comportamiento de los consumidores en la vida real.

7.112 Ni el estudio de *Euromonitor International* ni el de Abrenica y Ducanes se basan en datos históricos de cantidades y precios. El estudio de *Euromonitor International* se describe como una evaluación de "las preferencias de compra basadas en los precios mostrados respecto de diferentes tipos de aguardientes por los consumidores de Filipinas que consumen aguardientes por lo menos una vez al mes".⁵⁰⁵ A nuestro juicio, este estudio no es un intento de calcular la elasticidad-precio cruzada de los aguardientes importados y nacionales ni de dar cifras al respecto. En el estudio de Abrenica y Ducanes, por su parte, se estima que las elasticidades-precio cruzadas de los aguardientes importados y nacionales del mercado filipino oscilan entre -0,01 y 0,07, lo que para los autores representa un nivel "bajo". A continuación, los autores llegan a la conclusión de que "las marcas [de aguardientes] nacionales y las importadas no pueden sustituirse entre sí".⁵⁰⁶ Es más, las conclusiones tanto del

⁵⁰¹ Estudio de Abrenica y Ducanes, de la Facultad de Economía de la Universidad de Filipinas, Filipinas - Prueba documental 49. Véase párrafo 2.44 *supra*.

⁵⁰² Véase, por ejemplo, la segunda comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 97-103; la segunda comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafos 51 y 52; la primera comunicación escrita de Filipinas, párrafos 180-182, 240, 241 y 268; la segunda comunicación escrita de Filipinas, párrafos 66 y 67; la declaración inicial de Filipinas en la segunda reunión sustantiva, párrafos 25, 29 y 33; las observaciones de Filipinas sobre las respuestas de la Unión Europea y los Estados Unidos a la pregunta 83 del Grupo Especial, párrafos 19-23; y Unión Europea - Pruebas documentales 101 y 102 y Estados Unidos - Prueba documental 48.

⁵⁰³ Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafo 241.

⁵⁰⁴ Véase, por ejemplo, la segunda comunicación escrita de la Unión Europea, párrafo 101. Véanse también la segunda comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafos 51 y 52; y Unión Europea - Pruebas documentales 101 y 102.

⁵⁰⁵ *Euromonitor International*, "Consumer perceptions regarding substitutability in the Philippines distilled spirits market" (Percepciones del consumidor sobre la posibilidad de sustitución en el mercado de aguardientes de Filipinas), Unión Europea - Prueba documental 41 y Estados Unidos - Prueba documental 41, página 5.

⁵⁰⁶ Véase Abrenica y Ducanes, "On Substitutability between Imported and Local Distilled Spirits" (Sobre la posibilidad de sustitución entre los aguardientes importados y los locales) (Fundación de la Facultad de Economía de la Universidad de Filipinas), Filipinas - Prueba documental 49, páginas 2, 11, 12 y 20. Cabe

informe de *Euromonitor International* como del estudio de Abrenica y Ducanes relativas a la variación de las cantidades consumidas de aguardientes importados y nacionales se basan en hipótesis en las que los precios de los aguardientes importados y nacionales cambian al mismo tiempo.⁵⁰⁷ Las conclusiones de ambos estudios sobre la competencia o posibilidad de sustitución de los productos nacionales y los importados en el mercado filipino de aguardientes habrían sido más claras si los estudios hubiesen tratado de aislar los efectos de un aumento del precio de los aguardientes nacionales en las cantidades consumidas de aguardientes importados (por ejemplo, dejando fijo el precio de los aguardientes importados).

7.113 Sin embargo, los estudios respaldan la tesis de que hay un grado significativo de competencia o posibilidad de sustitución en el mercado filipino entre los aguardientes en litigio en la presente diferencia. Esta afirmación es válida tanto para los aguardientes como categoría general como para tipos específicos de aguardientes, tales como el gin, el brandy, el vodka y el whisky.⁵⁰⁸

7.114 Filipinas afirma que su mercado interno de aguardientes es diferente del de otros países que han participado en casos anteriores de bebidas alcohólicas (el Japón, Chile y Corea)⁵⁰⁹ debido a la repercusión que tienen el precio y los ingresos en la capacidad de los consumidores de adquirir aguardientes tanto nacionales como importados.⁵¹⁰ Según Filipinas, en su mercado hay una diferencia enorme entre los precios de los "aguardientes no elaborados a base de azúcar" y los "aguardientes elaborados a base de azúcar" que es resultado de las fuerzas del mercado, no del impuesto especial⁵¹¹, la cual se ve aumentada por la enorme disparidad de ingresos que indican los perfiles económicos de los consumidores filipinos.⁵¹² La disparidad de ingresos, junto a la diferencia general de precios, impide a la mayoría de los consumidores comprar aguardientes independientemente de las materias primas a partir de las que se hayan elaborado, lo que hace que haya dos segmentos del mercado: uno para los aguardientes elaborados a partir de las materias primas designadas y otro para los aguardientes elaborados a partir de todas las demás materias primas.⁵¹³ Por este motivo, Filipinas concluye que los aguardientes elaborados a partir de materias primas designadas y los elaborados a

señalar que ese mismo estudio llega a la conclusión de que en el mercado de Filipinas "la cerveza y las bebidas alcohólicas [aguardientes] son sustitutos". *Ibid.*, página 16.

⁵⁰⁷ Por ejemplo, la estructura de las opciones dadas a los encuestados genera un sesgo de partida e introduce algunas carencias ligadas al modelo de regresión utilizado en los cálculos (modelo logit mixto). Véanse Unión Europea - Pruebas documentales 101 y 102 y Estados Unidos - Prueba documental 48.

⁵⁰⁸ Véase también el párrafo 7.57 *supra*.

⁵⁰⁹ Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafos 220 y 221. Véase también la declaración oral de Filipinas en la segunda reunión sustantiva, párrafo 7.

⁵¹⁰ Declaración oral de Filipinas en la segunda reunión sustantiva, párrafos 8, 9 y 17.

⁵¹¹ Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafos 36, 37 y 231; respuesta de Filipinas a la pregunta 53 del Grupo Especial; y declaración oral de Filipinas en la segunda reunión sustantiva, párrafo 17. Véase también la declaración oral de Filipinas en la segunda reunión sustantiva, párrafos 4 y 5.

⁵¹² Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafos 42-44, 224 y 233; declaración oral de Filipinas en la primera reunión sustantiva, párrafo 26; segunda comunicación escrita de Filipinas, párrafos 50-54; y respuesta de Filipinas a la pregunta 72 del Grupo Especial. Véase también el párrafo 2.31 *supra*. Sin embargo, véanse las observaciones de los Estados Unidos a la respuesta de Filipinas a la pregunta 72 del Grupo Especial; y las observaciones de la Unión Europea a la respuesta de Filipinas a la pregunta 72 del Grupo Especial.

⁵¹³ Segunda comunicación escrita de Filipinas, párrafo 66. Véanse también Filipinas - Pruebas documentales 22 y 18; la declaración oral de Filipinas en la primera reunión sustantiva, párrafos 20, 21 y 27; la respuesta de Filipinas a las preguntas 17 y 50 del Grupo Especial; la declaración oral de Filipinas en la segunda reunión sustantiva, párrafo 6; y la declaración oral de Filipinas en la segunda reunión sustantiva, párrafo 18.

partir de las demás materias primas no son directamente competidores ni pueden sustituirse directamente entre sí.⁵¹⁴

7.115 La Unión Europea y los Estados Unidos no están de acuerdo en que la distribución de los ingresos sea una distinción válida para determinar si los productos son directamente competidores o pueden sustituirse directamente entre sí.⁵¹⁵ Los Estados Unidos aducen lo siguiente:

"Si la distribución de los ingresos pudiese afectar a la cuestión de si los productos son 'sustituibles' entre sí a los efectos del párrafo 2 del artículo III del GATT, se restaría importancia a los propios productos y a la posibilidad de que sean sustituidos, que son lo importante, y haría que la capacidad adquisitiva o la asequibilidad afectasen a la cuestión de si tales productos son sustitutos."⁵¹⁶

7.116 Los reclamantes aducen que, aunque los aguardientes elaborados a partir de otras materias primas son en general más caros que los elaborados a partir de las materias primas designadas⁵¹⁷, entre ellos no hay una diferencia de precios clara.⁵¹⁸ Por el contrario, el hecho de que en ambos grupos de aguardientes los precios constituyan un continuo, lo cual hace que haya un solapamiento significativo, rebate cualquier idea de que el mercado esté segmentado.⁵¹⁹ Además, ambos reclamantes aducen que toda comparación de los precios corrientes de los aguardientes pertinentes debería tener en cuenta el hecho de que la medida en litigio eleva de manera significativa los precios finales de los aguardientes importados. Por consiguiente, la medida hace que no aflore una cantidad significativa de demanda latente e impide a los importadores lograr economías de escala en el mercado filipino, ya que no pueden vender en cantidades rentables.⁵²⁰

7.117 Por último, los Estados Unidos subrayan que, incluso en el caso de que el mercado esté efectivamente segmentado, los aguardientes importados y los nacionales son directamente competidores o pueden sustituirse directamente entre sí en el caso de los consumidores que componen el segmento del mercado que puede permitirse los productos importados.⁵²¹ Tanto los Estados Unidos

⁵¹⁴ Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafo 46, 226, 227, 233, 234 y 248; declaración oral de Filipinas en la primera reunión sustantiva, párrafo 28; respuesta de Filipinas a las preguntas 35 y 89 del Grupo Especial; y segunda comunicación escrita de Filipinas, párrafo 42.

⁵¹⁵ Véanse la declaración oral de la Unión Europea en la primera reunión sustantiva, párrafo 77; la respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 30 del Grupo Especial; y la segunda comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 35. Véase sin embargo la declaración oral de Filipinas en la segunda reunión sustantiva, párrafo 19.

⁵¹⁶ Segunda comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 37.

⁵¹⁷ Primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafo 157.

⁵¹⁸ Primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafo 151; respuesta de la Unión Europea a las preguntas 30, 33, 35 y 49 del Grupo Especial; declaración oral de la Unión Europea en la segunda reunión sustantiva, párrafos 55-58; segunda comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafos 30 y 31; y respuesta de los Estados Unidos a las preguntas 30 y 33 del Grupo Especial. Véase, por ejemplo, Unión Europea - Prueba documental 80. Segunda comunicación escrita de la Unión Europea, párrafo 38.

⁵¹⁹ Primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 152 y 154-157; y declaración oral de la Unión Europea en la primera reunión sustantiva, párrafos 26 y 37-40. Véanse también Unión Europea - Pruebas documentales 15, 26, 29, 43, 72 y 80.

⁵²⁰ Primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 148-150; declaración oral de la Unión Europea en la primera reunión sustantiva, párrafo 67; declaración oral de la Unión Europea en la segunda reunión sustantiva, párrafos 48 y 49; y declaración oral de los Estados Unidos en la segunda reunión sustantiva, párrafos 20, 21, 28 y 29.

⁵²¹ Primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 114 y 123; declaración oral de la Unión Europea en la primera reunión sustantiva, párrafo 17; respuesta de la Unión Europea a la pregunta 48 del Grupo Especial; primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 64; declaración oral de los

como la Unión Europea argumentan que no es exacto concluir que, simplemente porque algunos consumidores filipinos puedan permitirse aguardientes caros, el resto de los consumidores no se los puede permitir nunca.⁵²²

7.118 Hemos constatado en el párrafo 2.36 que, en general, en Filipinas las marcas importadas de aguardientes tienden a ser más caras, incluso antes de impuestos, que las marcas nacionales correspondientes del mismo tipo de aguardiente. Al mismo tiempo, en el mercado filipino hay varios aguardientes nacionales con precios elevados, así como importaciones menos caras. Filipinas sostiene que los ejemplos de solapamiento de precios entre los aguardientes nacionales e importados son "excepcionales y raros".⁵²³ Sin embargo, las pruebas muestran que el solapamiento de los precios de los aguardientes importados y los nacionales no es excepcional, y que se da en productos de precios altos y bajos.⁵²⁴ En este sentido, señalamos la afirmación del Grupo Especial que se ocupó del asunto *Chile - Bebidas alcohólicas* de que "[l]os productos no tienen que ser sustituibles entre sí a todos los efectos y en todas las ocasiones para que se los considere competidores".⁵²⁵ Por consiguiente, constatamos que el solapamiento de los precios entre los aguardientes importados y los nacionales en el mercado filipino, independientemente de las materias primas a partir de las que se hayan elaborado, sugiere que el mercado no está segmentado y que en algunos casos los productos importados y los nacionales compiten en precio.

7.119 En lo que se refiere al argumento presentado por Filipinas en relación con la capacidad adquisitiva de los consumidores filipinos⁵²⁶, ya hemos constatado en el párrafo 7.59 que, aunque en la actualidad puede que gran parte de los consumidores filipinos no tenga acceso a los aguardientes de precios altos, entre ellos los elaborados a partir de materias primas distintas de las designadas en la medida, puede que otros muchos puedan comprar aguardientes de precios altos, al menos en ocasiones especiales.

7.120 Filipinas afirma que los aguardientes elaborados a partir de otras materias primas están fuera del alcance de la "mayor parte" o la "mayoría" de su población, o sólo están disponibles para un "segmento reducido" de la población. Según Filipinas, "la capacidad de un reducido segmento de la población de comprar aguardientes no elaborados a base de azúcar no debería servir de base para determinar que esos productos son directamente competidores o directamente sustituibles entre sí".⁵²⁷ A nuestro juicio, la afirmación de Filipinas implica que al menos un pequeño segmento del mercado tiene acceso a ambos grupos de aguardientes.⁵²⁸ El artículo III del GATT de 1994 no protege

Estados Unidos en la primera reunión sustantiva, párrafos 32 y 33; segunda comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafos 32 y 33; y Estados Unidos - Prueba documental 40.

⁵²² Respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 35 del Grupo Especial, párrafos 25-27; y respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 54 del Grupo Especial, párrafos 51 y 52. Véanse también la segunda comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 39-41; la declaración oral de los Estados Unidos en la segunda reunión sustantiva, párrafo 32; y la declaración oral de los Estados Unidos en la segunda reunión sustantiva, párrafos 20, 21, 28 y 29.

⁵²³ Segunda comunicación escrita de Filipinas, párrafo 56.

⁵²⁴ Véanse, por ejemplo, los párrafos 2.36, 2.66, 2.67, 2.72 y 2.73.

⁵²⁵ Informe del Grupo Especial, *Chile - Bebidas alcohólicas*, párrafo 7.43.

⁵²⁶ Véase el párrafo 7.114 *supra*.

⁵²⁷ Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafo 249; declaración oral de Filipinas en la primera reunión sustantiva, párrafo 29; y segunda comunicación escrita de Filipinas, párrafo 64.

⁵²⁸ Véanse la primera declaración escrita de Filipinas, párrafos 43, 46, 226, 230, 233 244 y 248; la declaración oral de Filipinas en la primera reunión sustantiva, párrafo 29; la respuesta de Filipinas a la pregunta 52 del Grupo Especial; y la segunda comunicación escrita de Filipinas, párrafo 55. Véase también la declaración oral de Filipinas en la primera reunión sustantiva, párrafo 27. La existencia de al menos un cierto grado de relación de competencia entre los productos en cuestión parece quedar confirmada por las declaraciones de empresas nacionales filipinas de que sus productos hacen frente a la competencia de los

únicamente *algunos casos o la mayor parte* de los casos, sino *todos* los casos de competencia directa.⁵²⁹ De ello se deduce que no es necesario que la relación de competencia se dé en *todo* el mercado para que un grupo especial constate que una medida es incompatible con la segunda frase del artículo III. Por consiguiente, concluimos que, aunque el mercado filipino de aguardientes estuviese segmentado, hay competencia directa real en al menos un segmento de dicho mercado. A nuestro juicio, esto es suficiente para que constatemos una "relación de competencia" directa a los efectos de la segunda frase del párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994.⁵³⁰

7.121 Por último, como se indica en el párrafo 7.100, la relación de competencia protegida en virtud de la segunda frase del párrafo 2 del artículo III incluye no sólo la competencia *real*, sino también la competencia *potencial* entre los productos en litigio. Por consiguiente, la supuesta falta de competencia real en la mayoría del mercado no puede ser decisiva en esta cuestión, sino que hay que examinar si los productos *pueden* ser competidores. Filipinas aduce que, como no hay pruebas de que la distribución de ingresos vaya a cambiar radicalmente a corto plazo, los aguardientes elaborados a partir de materias primas distintas de las designadas en la medida seguirán estando fuera del alcance de la mayoría de la población filipina.⁵³¹ A nuestro juicio, un análisis basado en el artículo III no debe depender de la predicción de la estructura de distribución de los ingresos, sino de si hay pruebas de que los consumidores están dispuestos o pueden estar dispuestos a utilizar los productos diferentes para satisfacer las mismas o similares necesidades. A este respecto, los casos de competencia real a los que hemos hecho referencia en el párrafo 7.118 indican claramente que los productos importados y los nacionales en litigio en la presente diferencia ciertamente *pueden* ser directamente competidores o sustituirse directamente entre sí en el futuro.

iii) *Canales de distribución de los productos*

7.122 Los reclamantes afirman que en Filipinas todos los aguardientes en litigio utilizan los mismos canales de distribución y venta. A su juicio, esto indica que esos productos compiten entre sí en el mercado filipino y por tanto son directamente competidores o pueden sustituirse directamente entre sí en el sentido de la segunda frase del párrafo 2 del artículo III.⁵³² Filipinas responde que el hecho de que los aguardientes elaborados a partir de las materias primas designadas y los aguardientes elaborados a partir de otras materias primas "se comercialicen en mercados diferentes, y no sean directamente competidores ni puedan sustituirse directamente entre sí, también se refleja en la forma de su distribución. En Filipinas, los aguardientes no elaborados a base de azúcar y los elaborados a

aguardientes importados y de que la imagen que sus estrategias de comercialización transmiten de sus productos es la de bebidas que compiten con los aguardientes importados. Véase la primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 127-136; y Unión Europea - Pruebas documentales 22, 25, 29, 43, 58, 59, 60, 63, 64, 65 y 87. Véase también el informe del Grupo Especial, *Chile - Bebidas alcohólicas*, párrafo 7.85. La Unión Europea señala que el 15 por ciento que compone la clase alta lo forman más de 13,7 millones de ciudadanos. Segunda comunicación escrita de la Unión Europea, párrafo 4; y declaración inicial de la Unión Europea en la segunda reunión sustantiva, párrafo 34.

⁵²⁹ Informe del Grupo Especial, *Chile - Bebidas alcohólicas*, párrafo 7.43.

⁵³⁰ Véase también la declaración oral de la Unión Europea en la primera reunión sustantiva, párrafo 77.

⁵³¹ Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafo 250; segunda comunicación escrita de Filipinas, párrafo 48; y respuesta de Filipinas a la pregunta 52 del Grupo Especial. Véase también la declaración oral de Filipinas en la segunda reunión sustantiva, párrafo 24.

⁵³² Primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 137-144; declaración inicial de la Unión Europea en la primera reunión sustantiva, párrafos 69-72; segunda comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 108 y 109; declaración inicial de la Unión Europea en la segunda reunión sustantiva, párrafos 38-42; primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafos 53-58; declaración inicial de los Estados Unidos en la primera reunión sustantiva, párrafo 41; segunda comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafos 8 y 11; y observaciones de los Estados Unidos sobre la respuesta de Filipinas a la pregunta 76 del Grupo Especial, párrafo 19.

base de azúcar se venden a través de canales de distribución que *son casi totalmente diferentes* -a saber, a través de tiendas 'sari-sari'-.^{533,534}

7.123 Señalamos que las pruebas demuestran que algunos establecimientos (especialmente los pequeños comercios minoristas) que ofrecen aguardientes elaborados en Filipinas no comercializan aguardientes importados. Sin embargo, todos los establecimientos en los que se venden aguardientes importados bien para su consumo en el local (por ejemplo, bares y restaurantes) o fuera de él también ofrecen aguardientes elaborados en Filipinas.⁵³⁵ Consideramos que esto indica similitud entre los productos en litigio.

iv) *Propiedades, naturaleza y calidad de los productos*

7.124 Según los Estados Unidos, "sobre la base de atributos físicos como el aspecto, el sabor, el color y el contenido de alcohol, los aguardientes elaborados con materias autóctonas en Filipinas son directamente competidores de los aguardientes importados o pueden ser sustituidos directamente por ellos".⁵³⁶

7.125 Por su parte, la Unión Europea dice lo siguiente:

"[L]as propiedades físicas básicas de todos los aguardientes -con independencia de las materias primas utilizadas para su destilación- son esencialmente las mismas: todos los aguardientes son formas concentradas de alcohol producido por el proceso de destilación. En el momento de la destilación, todos los aguardientes son casi idénticos, lo que significa que las materias primas utilizadas en ese proceso no tienen prácticamente ningún efecto en el producto final."⁵³⁷

7.126 Filipinas responde que "las diferentes características físicas" de los productos pertinentes "son sustanciales"⁵³⁸, en particular si se tiene en cuenta que se elaboran a partir de materias primas diferentes y mediante procesos de destilación diferentes. En el caso de muchos de los aguardientes en litigio en la presente diferencia, los productores de aguardientes a partir de las materias primas designadas retiran del alcohol etílico obtenido (normalmente con melaza de caña de azúcar) sus congéneres naturales y añaden aromas naturales o artificiales. Por el contrario, se permite que los aguardientes elaborados a partir de otras materias primas mantengan sus congéneres naturales a fin de distinguir los productos.⁵³⁹

⁵³³ (nota del original) "Sari-sari" es una palabra filipina que significa "variety" ("surtido").

⁵³⁴ Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafo 253 (las cursivas y las negritas figuran en el original). Véanse también la declaración inicial de Filipinas en la primera reunión sustantiva, párrafo 29; la segunda comunicación escrita de Filipinas, párrafos 72-75; la declaración inicial de Filipinas en la segunda reunión sustantiva, párrafo 23; y la respuesta de Filipinas a las preguntas 71 y 76 del Grupo Especial.

⁵³⁵ Véase el párrafo 2.41 *supra*.

⁵³⁶ Primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 52. Véanse también la declaración inicial de los Estados Unidos en la primera reunión sustantiva, párrafos 10-18; la segunda comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafos 7 y 11; y la declaración inicial de los Estados Unidos en la segunda reunión sustantiva, párrafos 14-16.

⁵³⁷ Primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafo 120. Véanse también la primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 121 y 122; la segunda comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 78-84; y la declaración inicial de la Unión Europea en la segunda reunión sustantiva, párrafos 18-37.

⁵³⁸ Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafo 272. Véase también *ibid.*, párrafo 278.

⁵³⁹ Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafo 274. Véase también la segunda comunicación escrita de Filipinas, párrafos 19-32.

7.127 Al examinar la cuestión de las propiedades, la naturaleza y la calidad de los productos dentro del análisis sobre la "similitud" en el marco de la primera frase del párrafo 2 del artículo III, declaramos que, según el Órgano de Apelación, cabe considerar que esos elementos abarcan las cualidades y características físicas de los productos en litigio.⁵⁴⁰ En ese examen concluimos, al igual que concluimos aquí, que los diversos elementos asociados a las propiedades, la naturaleza y la calidad de los productos en litigio (como el contenido de alcohol, el color, los efectos fisiológicos en las personas, el proceso de producción o las propiedades organolépticas) sugieren que hay una estrecha similitud entre esos productos.⁵⁴¹ Consideramos que esos diversos elementos también son pertinentes para nuestro examen en el contexto de la segunda frase. Como señaló el Grupo Especial que se ocupó del asunto *Chile - Bebidas alcohólicas*, "cuanto más estrecha es la similitud física [entre los productos en litigio], mayor es la probabilidad de que exista una relación de competencia o posibilidad de sustitución directa [entre ellos]".⁵⁴²

v) *Usos finales y comercialización*

7.128 Según los reclamantes, los productos en litigio tienen usos finales comunes, ya que, entre otras cosas, se beben de la misma manera y en los mismos lugares y ocasiones.⁵⁴³ Filipinas responde que ninguna coincidencia en los usos finales "puede superar por sí misma las evidentes diferencias físicas de los productos ni, lo que es más importante, la segmentación del mercado causada por las diferencias de precio".⁵⁴⁴ Asimismo, alega que habida cuenta de la segmentación del mercado filipino, aunque los productos en litigio satisfagan las mismas necesidades (por ejemplo, aplacar la sed o servir para fines de relajación o de relaciones personales), "lo hacen con públicos diferentes, no intercambiables".⁵⁴⁵

7.129 Al examinar la cuestión de los usos finales de los productos pertinentes dentro del análisis de la "similitud" en el contexto de la primera frase del párrafo 2 del artículo III, señalamos que nos centraríamos en el grado en el que los diversos tipos de aguardientes pertinentes para la presente diferencia pueden servir para los mismos o similares usos finales. No hemos encontrado pruebas de diferencia alguna entre los usos finales de los aguardientes importados y los nacionales en litigio en la presente diferencia, ni entre los usos finales de los aguardientes elaborados a partir de las materias designadas y los elaborados a partir de otras materias.⁵⁴⁶ En ese examen concluimos, como concluimos aquí, que los diversos elementos asociados a los usos finales de los productos pertinentes sugieren que hay similitud entre esos productos.⁵⁴⁷

7.130 Los reclamantes aducen además que el hecho de que todos los productores de aguardientes utilicen estrategias de comercialización similares para anunciar sus productos en Filipinas indica que los aguardientes importados y nacionales en litigio compiten entre sí en ese mercado.⁵⁴⁸ Filipinas

⁵⁴⁰ Véase el párrafo 7.34 *supra*.

⁵⁴¹ Véanse los párrafos 7.75 y 7.80 *supra*. Véanse también los párrafos 7.35 a 7.47 *supra*.

⁵⁴² Informe del Grupo Especial, *Chile - Bebidas alcohólicas*, párrafo 7.48. Véanse también los informes de los Grupos Especiales, *Chile - Bebidas alcohólicas*, párrafo 7.53 y *Corea - Bebidas alcohólicas*, párrafo 10.67.

⁵⁴³ Primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 123-125; segunda comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 104-107; primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafos 59-63; declaración inicial de los Estados Unidos en la primera reunión sustantiva, párrafo 41; y segunda comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafos 9 y 11.

⁵⁴⁴ Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafo 281.

⁵⁴⁵ *Ibid.*, párrafo 282.

⁵⁴⁶ Véase el párrafo 7.48 *supra*.

⁵⁴⁷ Véanse los párrafos 7.75 y 7.81 *supra*.

⁵⁴⁸ Primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 126-136; segunda comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 90-94; declaración inicial de la Unión Europea en la segunda reunión

responde que cualquier solapamiento en la publicidad o las estrategias de comercialización tiene una "pertinencia limitada" y que las "diferentes técnicas de comercialización" son el resultado de las diferencias físicas entre los productos en litigio y de la segmentación del mercado causada por las diferencias de precio.⁵⁴⁹

7.131 Al abordar la cuestión de la "similitud" en el contexto de la primera frase del párrafo 2 del artículo III, señalamos que las campañas de comercialización de los aguardientes son muy similares y que no hay indicación de que esas campañas sean diferentes para los aguardientes importados y para los aguardientes nacionales filipinos, ni para los aguardientes elaborados a partir de las materias designadas y los elaborados a partir de otras materias.⁵⁵⁰ Asimismo, señalamos que en Filipinas los aguardientes nacionales, independientemente de las materias primas a partir de las cuales se hayan elaborado, se etiquetan como gin, brandy, ron, vodka, whisky, tequila o aguardientes con sabor a tequila.⁵⁵¹ Además, en general, las etiquetas de los aguardientes nacionales filipinos elaborados a partir de las materias primas designadas tienden bien a imitar o a copiar los nombres de productos y los diseños de los aguardientes importados similares elaborados a partir de otras materias primas.⁵⁵² Consideramos que todos estos factores son elementos adicionales que sugieren que los productos en litigio son directamente competidores y pueden sustituirse directamente entre sí.⁵⁵³

vi) *Clasificación arancelaria*

7.132 Según los reclamantes, otra indicación de que los aguardientes importados y nacionales en litigio son directamente competidores o pueden sustituirse directamente entre sí es el hecho de que esos productos estén comprendidos en la misma partida del SA, la partida 2208.⁵⁵⁴ Filipinas responde que la clasificación arancelaria al nivel de 4 dígitos del SA no es "suficientemente detallada" para respaldar la posición de los reclamantes. Filipinas señala que en el nivel de 6 dígitos, el SA separa los aguardientes entre los que están elaborados con azúcar de caña y los que no lo están, lo que, según afirma, demuestra que los productos en litigio no son directamente competidores ni pueden sustituirse directamente entre sí.⁵⁵⁵

7.133 Al abordar la cuestión de la "similitud" en el contexto de la primera frase del párrafo 2 del artículo III, examinamos las designaciones del producto que figura en el SA tanto al nivel de 4 dígitos como al nivel de 6 dígitos. Sin embargo, consideramos que las designaciones de las subpartidas de 6 dígitos en el SA son pertinentes únicamente para examinar la similitud de tipos específicos de aguardientes, más que para *toda la categoría* de los aguardientes. Por consiguiente, el nivel de 4 dígitos de la partida 2208 del SA es el nivel adecuado a los efectos de la cuestión de la "competencia o posibilidad de sustitución directa" de *toda la categoría* de los aguardientes en el presente caso en el contexto de la segunda frase del párrafo 2 del artículo III.

sustantiva, párrafos 43-47; primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafos 48 y 49; segunda comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafos 8 y 11; y observaciones de los Estados Unidos a la respuesta de Filipinas a la pregunta 76 del Grupo Especial, párrafo 19.

⁵⁴⁹ Segunda comunicación escrita de Filipinas, párrafos 25 y 37. Véase también la respuesta de Filipinas a la pregunta 76 del Grupo Especial.

⁵⁵⁰ Véanse los párrafos 7.51, 7.76 y 7.82 *supra*.

⁵⁵¹ Véase el párrafo 7.61 *supra*.

⁵⁵² Véase el párrafo 7.61 *supra*.

⁵⁵³ Véase el informe del Grupo Especial, *Corea - Bebidas alcohólicas*, párrafo 10.65.

⁵⁵⁴ Declaración inicial de la Unión Europea en la primera reunión sustantiva, párrafo 76; segunda comunicación escrita de la Unión Europea, párrafo 96; primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafos 44, 65 y 66; declaración inicial de los Estados Unidos en la primera reunión sustantiva, párrafo 41; y segunda comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafos 10, 11 y 27. Véase también la respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 42 del Grupo Especial, párrafo 33.

⁵⁵⁵ Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafo 284.

7.134 Al examinar en el contexto de la primera frase del párrafo 2 del artículo III *toda la categoría* de los aguardientes hemos concluido, como concluimos aquí, que el hecho de que todos los aguardientes en litigio estén comprendidos en la partida arancelaria 2208 del SA es una indicación de su similitud.⁵⁵⁶

vii) *Reglamentación interior*

7.135 En lo que se refiere a la reglamentación nacional sobre los aguardientes en Filipinas, hemos señalado *supra*, en nuestro análisis de la "similitud", que determinadas ordenanzas locales contra la conducción en estado de embriaguez no distinguen entre los aguardientes importados y los nacionales, ni entre los elaborados a partir de las materias designadas y los elaborados a partir de otras materias. En las ordenanzas locales tampoco se hace tal distinción en lo que se refiere a "la venta, expedición y/o distribución de bebidas alcohólicas".⁵⁵⁷ Otra confirmación de la similitud la aporta el texto de la Ley de la República N° 9334, uno de los instrumentos pertinentes en la presente diferencia.⁵⁵⁸ A nuestro juicio, esas determinaciones también son pertinentes en este caso, ya que constituyen indicaciones adicionales de que cabe considerar que los productos en litigio son directamente competidores o pueden sustituirse directamente entre sí.

viii) *Conclusiones sobre "directamente competidores o que pueden sustituirse directamente" entre sí*

7.136 En el párrafo 7.77 constatamos que los aguardientes importados y nacionales en litigio en la presente diferencia son "productos similares" en el sentido de la primera frase del párrafo 2 del artículo III. Si los aguardientes importados y nacionales en litigio en la presente diferencia son "similares" de conformidad con la primera frase, se deduce que, en principio, también deberían ser "directamente competidores o poder sustituirse directamente" entre sí en el sentido de la segunda frase del párrafo 2 del artículo III. Sin embargo, como hemos explicado *supra*⁵⁵⁹, hemos decidido examinar la cuestión de la "competencia directa o posibilidad de sustitución directa" a que se hace referencia en la segunda frase del párrafo 2 del artículo III como si, a efectos de argumentación, hubiésemos constatado que los productos en litigio *no* fuesen similares.

7.137 Sobre la base del análisis *supra*, constatamos que hay una relación de competencia directa entre los aguardientes nacionales y los importados elaborados a partir de materias primas diferentes a los efectos de la segunda frase del párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994. Asimismo, recordamos nuestras conclusiones *supra* referentes a los siguientes elementos: i) los canales de distribución de los productos; ii) las propiedades, la naturaleza y la calidad de los productos; iii) los usos finales y la comercialización de los productos; iv) las designaciones de producto de la partida 2208 del SA; y v) determinada reglamentación nacional sobre aguardientes en Filipinas. Hemos concluido que cada uno de esos elementos constituye una indicación de similitud entre los productos en litigio. Por consiguiente, consideramos que, en su conjunto, estas conclusiones sugieren que esos productos pueden ser directamente competidores o pueden sustituirse directamente entre sí.

7.138 Tras examinar todos los factores y elementos *supra*, concluimos que los aguardientes en litigio en la presente diferencia, ya sean importados o nacionales, e independientemente de las materias primas a partir de las cuales se hayan elaborado, son "directamente competidores o pueden sustituirse directamente" entre sí en el sentido de la segunda frase del párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994.

⁵⁵⁶ Véanse los párrafos 7.63 y 7.76 *supra*.

⁵⁵⁷ Véase el párrafo 7.72 *supra*.

⁵⁵⁸ Véase el párrafo 7.73 *supra*.

⁵⁵⁹ Véase el párrafo 7.99 *supra*.

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

i) *Introducción*

7.139 Después de haber constatado que los productos nacionales e importados objeto de la diferencia, con independencia de las materias primas de que estén hechos, son productos "directamente competidores o que pueden sustituirse directamente" entre sí, continuamos nuestra indagación examinando la segunda cuestión que se plantea en el marco de la segunda frase del párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994, a saber, la de si esos productos "no est[án] sujeto[s] a un impuesto similar".

ii) *Argumentos de las partes*

7.140 Los reclamantes afirman que la diferencia de tributación entre los aguardientes nacionales y los importados es "enorme"⁵⁶⁰, ya que se grava a los aguardientes importados con un impuesto especial entre 10 y 40 veces mayor que el aplicado a productos nacionales directamente competidores o que pueden sustituirlos directamente. Sostienen que esa diferencia es mucho mayor que aquellas de las que se constató que eran superiores al nivel *de minimis* en diferencias similares anteriores. Por consiguiente, aducen que los aguardientes importados y nacionales objeto de la diferencia "no est[án] sujeto[s] a un impuesto similar" en el sentido de la segunda frase del párrafo 2 del artículo III.⁵⁶¹

7.141 Filipinas responde que, incluso si los aguardientes en litigio se consideraran productos directamente competidores o directamente sustituibles entre sí, cualquier diferencia en el impuesto especial que se les aplica sería únicamente *de minimis* y, por lo tanto, admisible de conformidad con la segunda frase del párrafo 2 del artículo III.⁵⁶² Filipinas aduce que, a fin de determinar si la tributación en litigio es *de minimis*, lo que debe compararse no son los *tipos impositivos nominales* que se aplican a los aguardientes elaborados a partir de las materias primas designadas y a los elaborados a partir de otras materias primas, sino las *cargas fiscales relativas* que gravan esos productos.⁵⁶³ Filipinas desarrolla esta idea enunciando lo que a su juicio es el "criterio *de minimis*" correcto de conformidad con la segunda frase del párrafo 2 del artículo III, a saber:

"El concepto de *de minimis* a los efectos de la segunda frase del párrafo 2 del artículo III viene definido por la medida en que la carga fiscal afecta a la competencia de los productos en el mercado de que se trate. Si el tipo impositivo tiene un efecto

⁵⁶⁰ Segunda comunicación escrita de la Unión Europea, párrafo 129.

⁵⁶¹ Primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 105, 158-165 y 170; declaración inicial de la Unión Europea en la primera reunión sustantiva, párrafos 81 y 83; respuesta de la Unión Europea a la pregunta 56 del Grupo Especial, párrafo 86; segunda comunicación escrita de la Unión Europea, párrafo 129; declaración inicial de la Unión Europea en la segunda reunión sustantiva, párrafo 75; primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafos 67-70, 73 y 79; declaración inicial de los Estados Unidos en la primera reunión sustantiva, párrafos 43-46; respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 56, párrafos 56 y 57, y a la pregunta 57, párrafo 60, del Grupo Especial; segunda comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 56; y declaración inicial de los Estados Unidos en la segunda reunión sustantiva, párrafo 48. Véanse también la comunicación presentada por Australia en calidad de tercero, párrafo 42; y la respuesta de Australia a la pregunta 5 del Grupo Especial.

⁵⁶² Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafo 286.

⁵⁶³ *Ibid.*, párrafos 287 y 309. Véanse también respuesta de Australia a la pregunta 5 del Grupo Especial; y respuesta de la India a la pregunta 5 del Grupo Especial.

reducido o nulo en las decisiones de los consumidores, se estima que es *de minimis*.⁵⁶⁴

7.142 Aplicando este criterio a los hechos del presente asunto, y haciendo uso de argumentos que presentó anteriormente en el marco del análisis del primer elemento de la segunda frase del párrafo 2 del artículo III, Filipinas afirma que las pruebas indican que el precio medio neto de venta al por menor de los aguardientes elaborados a partir de materias primas distintas de las designadas en la legislación de Filipinas es tal que "la inmensa mayoría de los consumidores no podrá permitirse comprar esos productos", cualquiera sea la cuantía del impuesto especial que se les aplique.⁵⁶⁵

7.143 Filipinas alega también que la diferencia entre la *carga fiscal relativa* impuesta a los aguardientes producidos a partir de materias primas designadas y la que se impone a los aguardientes elaborados a partir de otras materias primas es "una diferencia poco importante, habida cuenta en particular de las significativas diferencias de precio entre los aguardientes elaborados a base de azúcar y los no elaborados a base de azúcar".⁵⁶⁶ En apoyo de su afirmación de que la diferencia en la *carga fiscal relativa* es "poco importante", Filipinas estima que la "carga fiscal media" impuesta a los aguardientes elaborados a partir de las materias primas designadas y la impuesta a los producidos a partir de otras materias primas serían, conforme a la selección de aguardientes que figura en la Ley 8240 de la República, del 13 y del 22 por ciento, respectivamente. Filipinas afirma que esa "diferencia de sólo 9 puntos porcentuales" "ciertamente no alcanza el grado de tributación superior cuya existencia se constató" en asuntos anteriores similares.⁵⁶⁷

7.144 Por último, Filipinas entiende que la tributación *de minimis* debe determinarse atendiendo a las circunstancias de cada caso, por lo que pide al Grupo Especial que tome en consideración las particularidades del mercado interno filipino (constituido principalmente por consumidores de bajos ingresos). Filipinas pide también al Grupo Especial que tenga en cuenta que la Constitución de Filipinas exige un "sistema progresivo de tributación", que en el caso del impuesto especial sobre los aguardientes tendrá por objeto gravar más a quienes pueden permitirse la compra de "bienes de lujo" que a aquellos que no pueden hacerlo.⁵⁶⁸

7.145 Apoyándose en las precedentes consideraciones, Filipinas alega que, dado que el impuesto especial en litigio "no tiene en el mercado filipino ningún efecto", genera una carga fiscal que es sólo *de minimis*.⁵⁶⁹ Por consiguiente, los aguardientes importados y nacionales directamente competidores

⁵⁶⁴ Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafo 289; declaración inicial de Filipinas en la primera reunión sustantiva, párrafo 33; y segunda comunicación escrita de Filipinas, párrafos 77-79. Véase también la respuesta de la India a la pregunta 4 del Grupo Especial.

⁵⁶⁵ Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafos 286 y 289, donde se hace referencia al estudio de *Euromonitor International*, "Consumer perceptions regarding substitutability in the Philippines distilled spirits market" (Percepciones del consumidor sobre la posibilidad de sustitución en el mercado de aguardientes de Filipinas), Unión Europea - Prueba documental 41 y Estados Unidos - Prueba documental 41, y al informe de Abrenica y Ducanes, "On Substitutability between Imported and Local Distilled Spirits" (Sobre la posibilidad de sustitución entre los aguardientes importados y los locales) (Fundación de la Facultad de Economía de la Universidad de Filipinas), Filipinas - Prueba documental 49. Véanse también la declaración inicial de Filipinas en la primera reunión sustantiva, párrafo 34; declaración inicial de Filipinas en la segunda reunión sustantiva, párrafo 6 c).

⁵⁶⁶ Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafo 290.

⁵⁶⁷ *Ibid.*, párrafos 290 y 291; y declaración inicial de Filipinas en la primera reunión sustantiva, párrafo 33.

⁵⁶⁸ Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafo 291. Véase también la declaración inicial de Filipinas en la primera reunión sustantiva, párrafo 33.

⁵⁶⁹ Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafos 16 y 289.

o directamente sustituibles entre sí están "sujetos a un impuesto similar", por lo que el impuesto especial en litigio es admisible de conformidad con la segunda frase del párrafo 2 del artículo III.⁵⁷⁰

7.146 Los reclamantes no están de acuerdo en que este sea el criterio apropiado que aplicar a un análisis en el marco de segunda frase del párrafo 2 del artículo III.

7.147 Los Estados Unidos aducen que el enfoque correcto en el presente caso debe centrarse en el "monto de la diferencia tributaria" entre los productos en litigio.⁵⁷¹ A su juicio, el enfoque propuesto por Filipinas es similar al criterio de los "efectos sobre el comercio". Por lo tanto, exigir que, para superar el nivel *de minimis*, una medida tenga que afectar al comercio y a las elecciones del consumidor es incorrecto. Ese enfoque constituiría una lectura inversa del párrafo 2 del artículo III, al exigir que se atienda primero a los efectos en el comercio para determinar después si hay una diferencia en el trato tributario. Los Estados Unidos aducen además que el criterio propuesto por Filipinas "podría dar lugar a resultados extremos", ya que con arreglo a ese criterio un Miembro podría tener una medida abiertamente discriminatoria siempre que la introdujera "antes de que hubiera una penetración significativa de las importaciones" en el mercado.⁵⁷²

7.148 La Unión Europea afirma que una diferencia de tributación *de minimis* es aquella que es tan pequeña que resulta "insignificante" tanto para los consumidores como para los productores.⁵⁷³ La Unión Europea observa que el Órgano de Apelación no ha elaborado una lista específica de criterios para analizar si una determinada diferencia de tributación es superior al nivel *de minimis*, y sostiene que un grupo especial que deba resolver esta cuestión podría atender a los siguientes elementos: i) el efecto real del impuesto en el precio final de los productos; ii) el grado de proximidad y similitud entre los productos; y iii) el grado de competencia en el mercado y la relación de fuerzas entre las empresas que producen los bienes sujetos a impuestos distintos.⁵⁷⁴

7.149 Los reclamantes alegan también que no es apropiado comparar las cargas fiscales medias de *todos* los aguardientes importados con la carga fiscal media de *todos* los productos nacionales. Los Estados Unidos consideran que de ese modo se "enmascararía la discriminación fiscal entre los mismos tipos de aguardientes".⁵⁷⁵ La Unión Europea aduce que el criterio de Filipinas es particularmente problemático porque los promedios utilizados están calculados a partir de una selección de productos muy restringida.⁵⁷⁶ La Unión Europea añade que, dado que, con arreglo a la segunda frase del párrafo 2 del artículo III, es innecesario constatar que todos los productos importados y nacionales son similares, el uso de precios medios o cargas fiscales medias es "poco

⁵⁷⁰ *Ibid.*, párrafos 286 y 290.

⁵⁷¹ Respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 56 del Grupo Especial, párrafo 56.

⁵⁷² *Ibid.*, párrafos 56-59; y declaración oral inicial de los Estados Unidos en la segunda reunión sustantiva, párrafos 45-49. Los reclamantes aducen también que, en cualquier caso, ya han demostrado que la eliminación de la diferencia de tributación tendría ciertamente un efecto en el mercado y que ha demostrado que la diferencia entre los tipos impositivos en litigio en esta diferencia ha tenido un "efecto drástico" en productos que son "claramente competidores en el mercado Filipino". Respuesta de la Unión Europea a la pregunta 56 del Grupo Especial, párrafo 86. Véase también la declaración oral inicial de los Estados Unidos en la primera reunión sustantiva, párrafo 47.

⁵⁷³ Respuesta de la Unión Europea a la pregunta 56 del Grupo Especial, párrafos 89, 90 y 94.

⁵⁷⁴ *Ibid.*, párrafos 88, 91-93. Véase también la respuesta de Australia a la pregunta 4 del Grupo Especial.

⁵⁷⁵ Respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 57 del Grupo Especial, párrafo 64.

⁵⁷⁶ Declaración inicial de la Unión Europea en la primera reunión sustantiva, párrafo 82. Véanse también la respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 57 del Grupo Especial, párrafos 62-64; la respuesta de la Unión Europea a la pregunta 57 del Grupo Especial, párrafos 95-97; y la segunda comunicación escrita de la Unión Europea, párrafo 131.

pertinente" al evaluar las alegaciones formuladas en esta diferencia.⁵⁷⁷ La Unión Europea alega que, en lugar de atender a las cargas fiscales "medias", el Grupo Especial debería considerar las cargas fiscales "reales" que gravan los productos competidores objeto de la diferencia.⁵⁷⁸ Los Estados Unidos afirman, además, que, incluso si se aceptaran los promedios calculados por Filipinas, esas cifras seguirían demostrando que el promedio de los impuestos especiales aplicados a los aguardientes importados es "casi el doble" del promedio de los impuestos especiales aplicados a los aguardientes nacionales.⁵⁷⁹

iii) *Examen realizado por el Grupo Especial*

7.150 Comenzamos recordando que en *Chile - Bebidas alcohólicas* el Órgano de Apelación explicó lo siguiente al desarrollar su razonamiento sobre esta cuestión:

"En el asunto *Japón - Bebidas alcohólicas*, declaramos que "para que los productos importados 'no estén sujetos a un impuesto similar', la carga que el impuesto supone para esos productos debe ser mayor que para los productos nacionales directamente competidores o que pueden sustituirlos directamente, y la carga impositiva no debe ser en ningún caso *de minimis*". (...) consideramos que éste es el criterio jurídico adecuado que debe aplicarse en el examen de la segunda cuestión, relativa a la expresión 'que no esté sujeto a un impuesto similar'. Por consiguiente, debemos evaluar en términos relativos la carga fiscal impuesta a los productos nacionales y a los productos importados directamente competidores o directamente sustituibles entre sí."⁵⁸⁰

7.151 Seguiremos la orientación dada por el Órgano de Apelación, teniendo presente que sólo puede determinarse si se supera o no el nivel *de minimis* atendiendo a las circunstancias particulares de cada caso.⁵⁸¹

7.152 Observamos que Filipinas se apoya en el siguiente pasaje del informe del Grupo Especial encargado del asunto *Chile - Bebidas alcohólicas* para sustentar su interpretación del criterio *de minimis*:

"A nuestro juicio, esto significa que los grupos especiales deben examinar el mercado concreto de que se trata y los productos mismos. Es decir, no existe un nivel fijo de diferencia de impuestos que pueda considerarse *de minimis* en todos los casos. Esto se ajusta a la observación del Órgano de Apelación en el sentido de que, con respecto a los 'productos similares', el parecido entre los productos es tan importante que puede presumirse que cualquier diferencia de los impuestos tendrá consecuencias en el mercado. En cambio, cuando los productos son un tanto diferentes pero siguen siendo directamente competidores o pueden sustituirse directamente entre sí, las diferencias *de minimis* en la tributación son admisibles porque no es necesariamente

⁵⁷⁷ Respuestas de la Unión Europea a las preguntas 57, párrafos 96-97; y 92, párrafos 51-53, del Grupo Especial.

⁵⁷⁸ Declaración inicial de la Unión Europea en la primera reunión sustantiva, párrafo 82.

⁵⁷⁹ Respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 57 del Grupo Especial, párrafo 61.

⁵⁸⁰ Informe del Órgano de Apelación, *Chile - Bebidas alcohólicas*, párrafo 49 (no se reproducen las notas de pie de página) (donde se cita el informe del Órgano de Apelación, *Japón - Bebidas alcohólicas II*, página 32).

⁵⁸¹ Informe del Órgano de Apelación, *Japón - Bebidas alcohólicas II*, página 32. Véanse también la primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafo 158; y la respuesta de la Unión Europea a la pregunta 57 del Grupo Especial, párrafo 95. Véase además la comunicación presentada por Australia en calidad de tercero, párrafo 41.

cierto que las pequeñas diferencias de los niveles de imposición habrán de repercutir en el mercado."⁵⁸²

7.153 Suscribimos esta declaración del Grupo Especial encargado del asunto *Chile - Bebidas alcohólicas*. Sin embargo, observamos que las diferencias en los niveles de tributación que, a juicio del Grupo Especial, no necesariamente tendrían un efecto en el mercado eran sólo aquellas que se consideraban "pequeñas". Esta precisión concuerda con el significado aceptado de la expresión *de minimis*, que se define de la siguiente forma: "*a legal term describing that something is of little or no importance in the matter concerned*" ("término jurídico que indica que algo tiene poca o ninguna importancia en el asunto de que se trate").⁵⁸³ Este es también el sentido con que ha utilizado esta expresión el Órgano de Apelación. Observamos además que en casos anteriores similares se consideró que diferencias de tributación significativamente más pequeñas que las del presente asunto fueron no obstante consideradas suficientes para sustentar una constatación de tributación desigual.⁵⁸⁴

7.154 Como ya hemos indicado *supra*, todos los aguardientes que se producen en Filipinas se elaboran a partir de las materias primas designadas en la legislación y, por lo tanto, están sujetos al tipo impositivo uniforme vigente previsto en el artículo 141 a), de 14,68 pesos filipinos por litro de prueba. Por el contrario, la inmensa mayoría⁵⁸⁵ de los aguardientes importados en Filipinas se elaboran a partir de otras materias primas y, por lo tanto, están sujetos a uno de los tres tipos vigentes previstos en el artículo 141 b): 158,73 pesos filipinos por litro de prueba; 317,44 pesos filipinos por litro de prueba, o 634,90 pesos filipinos por litro de prueba, según su precio neto de venta al por menor.⁵⁸⁶ Resulta, por lo tanto, que los aguardientes importados están sujetos a un impuesto especial aproximadamente 10, 20 ó 40 veces superior al aplicado a los aguardientes nacionales directamente competidores o que pueden sustituirlos directamente. Consideramos, por consiguiente, que no se nos presentan en este caso "pequeñas diferencias de los niveles de imposición", sino grandes diferencias.⁵⁸⁷

⁵⁸² Informe del Grupo Especial, *Chile - Bebidas alcohólicas*, párrafo 7.90. Véanse también la primera comunicación escrita de Filipinas, párrafo 288; y segunda comunicación escrita de Filipinas, párrafo 77.

⁵⁸³ *Dictionary of Trade Policy Terms*, W. Goode, CICS/WTO, quinta edición, 2007, página 121 (sin cursivas en el original). La expresión *de minimis* procede de la máxima latina "*de minimis non curat lex*", que significa, según el *Black's Law Dictionary*, sexta edición abreviada, 1991, página 297, "*the law does not care for, or take notice of, very small or trifling matters*" ("la ley no se cuida, o no se ocupa, de cuestiones muy pequeñas o insignificantes") (sin cursivas en el original). Véase también el *Shorter Oxford English Dictionary*, sexta edición, 2007, volumen 1 (A-M), página 640, según el cual *de minimis* significa "[t]oo minor or trivial to merit consideration by the law" ("tan nimio o intrascendente que no merece ser considerado por la ley"). Véase además la respuesta de la Unión Europea a la pregunta 56 del Grupo Especial, párrafo 89.

⁵⁸⁴ En el asunto *Japón - Bebidas alcohólicas II* la diferencia de tributación que se consideró superior al nivel *de minimis* era de entre 1,3 y 9,6 veces más; en el asunto *Corea - Bebidas alcohólicas*, la diferencia de tributación que se consideró superior al nivel *de minimis* era de entre 1,4 y 2,8 veces más; y en el asunto *Chile - Bebidas alcohólicas*, la diferencia de tributación que se consideró superior al nivel *de minimis* era una diferencia global de 1,75 veces más entre el tipo *ad valorem* más bajo (el 27 por ciento) y el más alto (el 47 por ciento). Además, en el asunto *Chile - Bebidas alcohólicas* se consideró superior *per se* al nivel *de minimis* incluso la diferencia progresiva de 4 puntos porcentuales entre cada una de las categorías impositivas del nuevo sistema chileno, que abarcaba tipos *ad valorem* desde el 27 por ciento hasta el 47 por ciento.

⁵⁸⁵ Como se indicó en los párrafos 2.37 y 2.74, *supra*, algunos aguardientes importados producidos a partir de materias primas designadas (los rones) están sujetos al tipo impositivo uniforme inferior previsto en el artículo 141 a). Estas importaciones representan menos del 0,1 por ciento del total de los aguardientes importados. Véanse Unión Europea - Prueba documental 15, páginas 7 y 57; y Estados Unidos - Prueba documental 15, páginas 7 y 57.

⁵⁸⁶ Véase el párrafo 2.17 *supra*.

⁵⁸⁷ Véase también el párrafo 7.140 *supra*. Señalamos además que, cuando se considera la cuantía real del impuesto especial que grava actualmente determinadas marcas importadas y nacionales, puede observarse

7.155 Filipinas no discute que la diferencia tributaria nominal determinada *supra* es grande. Aduce, sin embargo, que, con arreglo a la segunda frase del párrafo 2 del artículo III, la tributación desigual no ha de evaluarse en términos absolutos, sino relativos, es decir, atendiendo a la carga fiscal relativa aplicada a los productos objeto de la diferencia. Filipinas calcula la carga fiscal relativa dividiendo el precio neto de venta al por menor de las marcas de aguardientes destilados enumeradas en los anexos de la Ley N° 8240 de la República por la cuantía del impuesto aplicable a cada una de esas marcas. A continuación, obtiene el promedio de las cargas fiscales relativas que resultan de cada una de las marcas clasificadas en el *artículo 141 a)* y de cada una de las clasificadas en el *artículo 141 b)*. El resultado, según alega Filipinas, es una carga fiscal *media* del 13 por ciento para los aguardientes destilados elaborados a partir de materias primas designadas, y una carga fiscal *media* del 22 por ciento para los aguardientes elaborados a partir de otras materias primas. Filipinas aduce que la diferencia de 9 puntos porcentuales entre esas cargas fiscales medias es "poco importante" y, por lo tanto, *de minimis*.

7.156 Hemos declarado *supra* que seguiríamos la orientación del Órgano de Apelación conforme a la cual para constatar que existe tributación desigual en el sentido de la segunda frase del párrafo 2 del artículo III habría que evaluar si la carga fiscal de los productos importados es "mayor" que la de los productos nacionales, y si esa carga "no [es] en ningún caso [mayor que] *de minimis*". Entendemos que el Órgano de Apelación consideró que, efectuando este análisis, un grupo especial llevaría a cabo *ipso facto* una evaluación de la "carga fiscal relativa" impuesta a los productos.

7.157 Hemos concluido ya que, en términos *nominales*, el impuesto aplicable a la *inmensa mayoría* de los aguardientes importados es mayor (y, por lo tanto, impone una carga "mayor") que el aplicable a todos los aguardientes nacionales directamente competidores o que pueden sustituirlos directamente. Por lo tanto, consideramos que, desde esta perspectiva, esa diferencia es superior a un nivel *de minimis* en el sentido del párrafo 2 del artículo III del GATT.

7.158 Creemos además que, en términos *relativos*, las cargas fiscales de los productos objeto de la diferencia también son superiores a un nivel *de minimis*.

7.159 Recordamos de nuevo que, dada la estructura del régimen de impuestos especiales de Filipinas, todos los aguardientes nacionales están sujetos a un impuesto específico, mientras que la inmensa mayoría de los aguardientes importados está sujeta a un impuesto *ad valorem*. Ello implica que, con independencia de cuál sea el precio neto de venta al por menor de los aguardientes nacionales, estos productos siempre pagarán un tipo impositivo uniforme de 14,68 pesos filipinos por litro de prueba. En consecuencia, cuanto más caro sea un aguardiente nacional, menor será su carga fiscal relativa. Incluso si conviniéramos con Filipinas en que su mercado está segmentado, de ello se seguiría que los aguardientes nacionales que más compiten con la mayoría de los productos importados gozan de la menor carga fiscal en virtud del *artículo 141 a)*.

7.160 Las pruebas de que disponemos demuestran que el impuesto especial de Filipinas, según se aplica a marcas específicas importadas y nacionales de aguardientes, da lugar a diferencias de carga

una diferencia de tributación de magnitud similar. Como se indicó *supra* en la nota 61 al párrafo 2.17, la cuantía del impuesto especial vigente aplicable a determinadas marcas de "aguardientes nacionales" elaborados a partir de materias primas designadas y envasados en botellas de 750 ml está comprendida entre 6,86 y 9,98 pesos filipinos. Sin embargo, la cuantía del impuesto especial vigente aplicable a determinadas marcas de "aguardientes importados" elaborados a partir de otras materias primas y envasados en botellas de 750 ml está comprendida entre 85,71 pesos filipinos y un máximo de 409,51 pesos filipinos. Ello implica una diferencia tributaria real de entre 12 y 40 veces para aguardientes comparables.

fiscal relativa que son significativamente superiores al nivel *de minimis*.⁵⁸⁸ El siguiente cuadro lo muestra muy claramente⁵⁸⁹:

Marca/origen	Tipo de aguardiente	Volumen de la botella	Carga fiscal relativa (precio neto de venta al por menor/impuesto)
<i>Bombay Sapphire</i> (importado)	gin	750 ml	33 por ciento
<i>Ginebra Especial</i> (nacional)	gin	750 ml	19 por ciento
<i>Alfonso I</i> (importado)	brandy	700 ml	45 por ciento
<i>Maximo</i> (nacional)	brandy	700 ml	27 por ciento
<i>Stolichnaya</i> (importado)	vodka	1.000 ml	47 por ciento
<i>Gilbey's 1857</i> (nacional)	vodka	1.000 ml	7 por ciento
<i>Benmore Blended</i> (importado)	whisky	700 ml	108 por ciento
<i>White Castle 5 Years</i> (nacional)	whisky	700 ml	6 por ciento
<i>José Cuervo Gold</i> (importado)	tequila	700 ml	35 por ciento
<i>El Hombre Gold</i> (nacional)	con sabor a tequila	700 ml	3,5 por ciento

7.161 Resulta claro, por lo tanto, que las cargas fiscales relativas impuestas a los aguardientes importados y nacionales, cuando se calculan como proporción entre su precio neto de venta al por menor reglamentario y el tipo impositivo aplicable, ponen de manifiesto diferencias de tributación que son significativamente superiores al nivel *de minimis*.

7.162 Examinaremos ahora el enfoque de "promediación" propuesto por Filipinas. Recordamos que el Grupo Especial encargado del asunto *Chile - Bebidas alcohólicas* declaró que, para constatar una tributación desigual, "alcanza con que se constate que ciertos productos importados no están sujetos a un impuesto similar al de determinados productos nacionales que pueden sustituirlos"⁵⁹⁰ Por lo tanto, no hay necesidad de constatar que todos los productos nacionales e importados están sujetos a una tributación desigual.⁵⁹¹ Por la misma razón, el hecho de que, con arreglo al impuesto especial filipino,

⁵⁸⁸ Véanse también la declaración inicial de los Estados Unidos en la primera reunión sustantiva, párrafo 47, y la respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 57 del Grupo Especial, párrafos 62 y 63 (donde se compara la carga fiscal media de 9 aguardientes importados y 14 nacionales utilizando información procedente del informe de Abrenica y Ducanes (Filipinas - Prueba documental 49), y se alega que esos datos ponen de manifiesto que la mayor carga fiscal entre las que soportan los aguardientes importados de la selección (la correspondiente a la marca *Jack Daniel's Tennessee Sour Mash Whiskey*) es de casi un 62 por ciento, mientras que la mayor carga fiscal entre las que soportan los aguardientes nacionales de la selección (la correspondiente a la marca *Tanduay Rhum ESQ*) es del 18 por ciento. Véanse además la segunda comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 54; primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafo 164; declaración inicial de la Unión Europea en la primera reunión sustantiva, párrafos 43-46; y respuesta de la Unión Europea a la pregunta 56 del Grupo Especial, párrafo 86.

⁵⁸⁹ Los ejemplos corresponden a varios importantes aguardientes nacionales e importados vendidos en Filipinas, según figuran *supra* en los cuadros de los párrafos 2.59 y 2.60 (en el caso de los gins); 2.66 y 2.67 (en el caso de los brandies); 2.78 y 2.79 (en el caso de los vodkas); 2.84 y 2.85] (en el caso de los whiskies); y 2.90 y 2.91 (en el caso de la tequila y los aguardientes con sabor a tequila). Véase también Filipinas - Prueba documental 77 (donde se emplean los tipos impositivos de 2009).

⁵⁹⁰ Informe del Grupo Especial, *Chile - Bebidas alcohólicas*, párrafo 7.97 (sin cursivas en el original) (donde también se citan el informe del Órgano de Apelación, *Canadá - Publicaciones*, página 39; y el informe del Grupo Especial, *Corea - Bebidas alcohólicas*, párrafo 10.100 (nota 412)). Véase también la primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafo 177.

⁵⁹¹ Además, como declaró el Órgano de Apelación en el asunto *Japón - Bebidas alcohólicas*, la diferencia de tributación no debe ser "en ningún caso" mayor que *de minimis*. Informe del Órgano de Apelación, *Japón - Bebidas alcohólicas II*, página 32.

algunas marcas de aguardientes importados (en concreto, algunas marcas de ron importado⁵⁹²) estén sujetas a un impuesto similar es irrelevante para el presente análisis.

7.163 Por otro lado, la aplicación del enfoque de "promediación" propuesto por Filipinas podría dar lugar a que la tributación desigual impuesta a determinados grupos de productos resultara compensada o diluida en comparación con el trato tributario recibido por otros grupos de productos.

7.164 Por las razones precedentes, consideramos que la "promediación" de las cargas fiscales relativas que propone Filipinas no es el criterio apropiado para un análisis en el marco de la segunda frase del párrafo 2 del artículo III.

7.165 Aun suponiendo que un análisis del nivel *de minimis* pudiera basarse en una comparación de los promedios de las cargas fiscales relativas de los productos importados y nacionales, y aceptando, a efectos de argumentación, las cifras propuestas por Filipinas, la diferencia de tributación seguiría siendo superior al nivel *de minimis*. Filipinas alega que la diferencia de 9 puntos porcentuales entre esos promedios es "poco importante". Sin embargo, la carga fiscal media del 22 por ciento impuesta a los aguardientes destilados importados elaborados a partir de otras materias primas es casi un 70 por ciento mayor que la carga fiscal media del 13 por ciento que grava los aguardientes nacionales elaborados a partir de las materias primas designadas. Observamos que, en el asunto *Chile - Bebidas alcohólicas*, la diferencia progresiva de 4 puntos porcentuales entre las sucesivas categorías del sistema tributario chileno se consideró superior *per se* al nivel *de minimis*.⁵⁹³

7.166 Por último, Filipinas aduce que la diferencia de tributación es *de minimis* porque los aguardientes importados y nacionales no compiten entre sí en el mercado Filipino, ya que el consumidor nacional medio no puede permitirse comprar productos importados, con o sin impuestos, por lo que el "tipo impositivo tiene un efecto reducido o nulo en las elecciones de los consumidores". Es más apropiado, sin embargo, considerar esta cuestión en el marco del primer elemento de la segunda frase del párrafo 2 del artículo III, el que se refiere a si los productos objeto de la diferencia son directamente competidores o pueden sustituirse directamente entre sí.

7.167 Por todas las razones precedentes, constatamos que, con arreglo al impuesto especial filipino, los aguardientes importados y los aguardientes nacionales directamente competidores o que pueden sustituirlos directamente no están sujetos a un impuesto similar en el sentido del párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994.

c) "De manera que se proteja la producción nacional"

i) *Introducción*

7.168 Después de haber constatado que los productos nacionales e importados objeto de la diferencia no "est[án] sujeto[s] a un impuesto similar", continuamos nuestra averiguación examinando la tercera y última cuestión que se plantea en el marco de la segunda frase del párrafo 2 del artículo III, a saber, si esa tributación desigual se aplica "de manera que se proteja" la producción nacional filipina de aguardientes.

⁵⁹² Véase la nota 585 al párrafo 7.154 *supra*.

⁵⁹³ Véase la nota 584 al párrafo 7.153 *supra*.

ii) *Argumentos de las partes*

7.169 Los reclamantes aducen que los siguientes hechos y circunstancias relacionados con la estructura, la aplicación general y el objetivo del impuesto especial en litigio demuestran que esa medida se aplica "de manera que se protege" la producción filipina de aguardientes.

7.170 En primer lugar, la magnitud de la diferencia de tributación entre los aguardientes nacionales e importados es tal que por sí sola sustentaría la alegación de que el impuesto especial se aplica "de manera que se protege".⁵⁹⁴

7.171 En segundo lugar, la estructura del impuesto especial pone de manifiesto que ha sido concebido para favorecer a la rama nacional de producción de aguardientes, como indican los siguientes elementos: i) la "ausencia de racionalidad" en la diferenciación de los productos que aplica la medida, ya que no hay ninguna "razón objetiva" para aplicar un tipo inferior a aguardientes elaborados a partir de un determinado conjunto de materias primas (todas ellas cultivadas en Filipinas) y tipos muy superiores a aguardientes elaborados a partir de otras materias primas (todas ellas cultivadas fuera de Filipinas)⁵⁹⁵; ii) el hecho de que la medida, aun siendo, en principio, neutral en cuanto al origen, es discriminatoria *de facto* con respecto a los productos importados. Ello se debe a que la mayoría de los aguardientes nacionales, si no todos ellos, está elaborada a partir de materias primas designadas, por lo que se beneficia del tipo impositivo uniforme inferior, mientras que la inmensa mayoría de los aguardientes importados, que no está elaborada a partir de esas materias primas designadas, está sujeta a uno de los tres tipos impositivos superiores⁵⁹⁶; y iii) la prescripción adicional que exige que los aguardientes elaborados a partir de materias primas designadas procedan de países en que esas materias "se produzcan a escala comercial", lo que reduce aún más el ámbito de aplicación del tipo impositivo inferior con arreglo a la medida.⁵⁹⁷ La Unión Europea añade que la "aplicación con fines proteccionistas" de la medida se pone de manifiesto también en el hecho de que

⁵⁹⁴ Primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 167-170; primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafos 72-75; declaración inicial de los Estados Unidos en la primera reunión sustantiva, párrafos 46 y 47; segunda comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 15; y observaciones de los Estados Unidos sobre la respuesta de Filipinas a las preguntas 68 y 69 del Grupo Especial, párrafo 7.

⁵⁹⁵ Primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 171-173. Véase también la declaración inicial de los Estados Unidos en la segunda reunión sustantiva, párrafo 25. Los reclamantes también alegan que el impuesto especial de Filipinas, basado en el tipo de materia prima en lugar de en el precio o el contenido alcohólico de los aguardientes, ni es necesario para alcanzar los objetivos consagrados en la Constitución de Filipinas -a saber, establecer un sistema tributario uniforme, equitativo y progresivo-, ni tiene la capacidad de hacerlo. Los reclamantes observan además a este respecto que Filipinas no ha invocado ninguna excepción al amparo del artículo XX del GATT de 1994. Declaración inicial de la Unión Europea en la primera reunión sustantiva, párrafos 90-95; respuesta de la Unión Europea a la pregunta 16 del Grupo Especial, párrafo 5; segunda comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 117-126; declaración inicial de la Unión Europea en la segunda reunión sustantiva, párrafos 71 y 72; segunda comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafos 38-45; y declaración inicial de los Estados Unidos en la segunda reunión sustantiva, párrafos 3-5 y 23-27.

⁵⁹⁶ Primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 174 y 175; declaración oral inicial de la Unión Europea en la primera reunión sustantiva, párrafos 85 y 86; segunda comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 7 y 13; declaración inicial de la Unión Europea en la segunda reunión sustantiva, párrafo 76; declaración final de la Unión Europea en la segunda reunión sustantiva, párrafo 3; primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafos 76 y 78; y segunda comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 16.

⁵⁹⁷ Primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 14-17; declaración inicial de la Unión Europea en la segunda reunión sustantiva, párrafos 64-70; observaciones de la Unión Europea sobre la respuesta de Filipinas a la pregunta 68 del Grupo Especial, párrafos 4-9; primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 77; segunda comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 47; y declaración inicial de los Estados Unidos en la segunda reunión sustantiva, párrafos 12 y 13.

incluso algunos de los rones importados producidos a partir de materias primas designadas (como *Malibu Caribbean White Rum with Coco*, *Malibu Rum*, *Havana Club Anejo Reserva*, *Lemon Heart Jamaica Rhum*, *Lemon Heart White Rhum*, *Myers's Rhum* y *Myers's Rhum Planters Punch*) están sujetos a los mismos tipos superiores aplicables a aguardientes elaborados a partir de otras materias primas.⁵⁹⁸

7.172 Por último, el hecho de que algunas autoridades filipinas tuvieran "conocimiento" de la incompatibilidad de las medidas con las normas de la OMC⁵⁹⁹, así como el de que haya legislación nacional que distinga entre productos nacionales ("locales") e importados⁶⁰⁰, constituyen nuevas pruebas de la aplicación de la medida con fines de protección.

⁵⁹⁸ Primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 176 y 177 y notas 195-197 (donde se cita el informe del Grupo Especial, *Chile - Bebidas alcohólicas*, nota 438). Véanse también la segunda comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 9-13 y 111-116; la declaración inicial de la Unión Europea en la primera reunión sustantiva, párrafos 87-89; las observaciones de la Unión Europea sobre la respuesta de Filipinas a la pregunta 67 del Grupo Especial, párrafo 2; y la segunda comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafos 48 y 49.

⁵⁹⁹ Primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 178-185. La Unión Europea aporta las siguientes pruebas a este respecto: una declaración de diciembre de 2004 del senador Ralph G. Recto, promotor de la Ley 9334 de la República N° (que es uno de los instrumentos en los que figura la medida en litigio), en la que se explicaba que, conforme al proyecto de ley que más tarde pasaría a ser esta legislación, mientras que los aguardientes locales gozarían de impuestos inferiores, los importados estarían sujetos a impuestos "muy superiores"; y en la que también se declaraba que la disposición específica que prevé un tipo impositivo inferior para los aguardientes elaborados a partir de materias primas designadas debía mantenerse porque "... sería de interés para la nación que protegiéramos a nuestros productores nacionales" (*December 2004 Statement of Senator Ralph G. Recto*, Unión Europea - Prueba documental 74, página 30); una declaración de septiembre de 2007 del Presidente del Senado de Filipinas, Sr. Enrile, ante la Comisión de Medios y Arbitrios de la Cámara de Representantes de Filipinas, en la que se explicaba que el propósito de someter los aguardientes elaborados a partir de materias primas designadas a un tipo impositivo inferior era "proteger a la población nacional" (*September 2007 Statement of the President of the Filipino Senate*, Unión Europea - Prueba documental 77); una carta de diciembre de 2007 del Departamento de Hacienda de Filipinas al Embajador español en Filipinas, en la que se reconocía que la necesidad de reformar el sistema de impuestos especiales vigente para "hacerlo compatible con los compromisos asumidos [por Filipinas] en virtud del Acuerdo sobre la OMC" (*December 2007 Letter from the Philippines Department of Finance*, Unión Europea - Prueba documental 75); una carta de 2009 del Departamento de Hacienda de Filipinas al Consejo Regulador del Brandy de Jerez, en la que se reconocía que el sistema impuestos especiales vigente es desfavorable para los aguardientes importados elaborados a partir de materias primas distintas de las autóctonas (*March 2009 Letter from the Philippines Department of Finance to the "Consejo Regulador del Brandy de Jerez"*, Unión Europea - Prueba documental 76); una carta de mayo de 2009 del Departamento de Comercio e Industria de Filipinas al Presidente de la Comisión de Medios y Arbitrios de la Cámara de Representantes del país, en la que se apoyaba una modificación de la Ley 9334 de la República N° (uno de los instrumentos en que figura la medida en litigio), por ser "incompatible con el GATT de 1994, ya que da trato preferencial a los productos nacionales producidos a partir de materias primas autóctonas u obtenidas a nivel local" (*May 2009 Letter from the Philippines Department of Trade and Industry*, Unión Europea - Prueba documental 11). Véanse también la primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 22 y 23 (donde se hace referencia a declaraciones realizadas en relación con determinados proyectos de ley presentados al Parlamento de Filipinas para modificar el vigente régimen de impuestos especiales para los aguardientes; las Pruebas documentales 11, 12, 13 y 14 presentadas por la UE); la respuesta de la Unión Europea a la pregunta 61 del Grupo Especial, párrafos 99-104; y la respuesta de los Estados Unidos a la pregunta 61 del Grupo Especial, párrafos 65-67.

⁶⁰⁰ Primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafos 186-189. La Unión Europea hace referencia al Reglamento Fiscal 2-97 (Unión Europea - Prueba documental 4 y Estados Unidos - Prueba documental 4), señalando que en el cuadro A-1 de esa norma, en el que se enumeran determinadas marcas a las que se asigna el tipo impositivo inferior correspondiente a los aguardientes elaborados a partir de materias primas designadas, se titula "*Local Distilled Spirits Brands Produced From Sap of Nipa, Coconut etc. covered*

7.173 Filipinas responde que el impuesto especial no se aplica "de manera que se proteja" la producción nacional, por las siguientes razones.

7.174 En primer lugar, porque la magnitud de las diferencias entre los tipos impositivos aplicados a los aguardientes nacionales e importados es *de minimis*.⁶⁰¹

7.175 En segundo lugar, porque la estructura del impuesto especial no indica ninguna intención proteccionista. Filipinas sostiene que su medida no "carece de racionalidad", porque "se asienta en la vinculación histórica entre la bebida alcohólica elaborada a partir de las materias primas designadas y el ciudadano filipino medio", que es una persona con ingresos bajos. Someter a esos consumidores, que consumen principalmente aguardientes elaborados a partir de caña de azúcar, a una carga fiscal inferior a la correspondiente a los consumidores, más acomodados, de aguardientes elaborados a partir de otras materias primas, además de ser una "política tributaria legítima", es la que impone la Constitución de Filipinas.⁶⁰² Por otro lado, dado que ninguna de las materias primas indicadas en la medida se cultiva exclusivamente en Filipinas, sino que todas ellas se encuentran en todo el mundo, el tipo impositivo inferior es accesible a cualquier país. Filipinas aduce que ello demuestra que su impuesto especial es neutral en cuanto al origen y no discrimina, ni siquiera *de facto*.⁶⁰³ Aduce también que la prescripción relativa a la "producción a escala comercial" que se establece en la medida no es discriminatoria, porque los aguardientes de cualquier país pueden optar al tipo inferior previsto en el *artículo 141 a*) si están elaborados con alcohol etílico procedente de un país productor de una materia prima designada.⁶⁰⁴ Filipinas afirma además que, en los casos en que un aguardiente importado elaborado a partir de materias primas designadas haya sido clasificado entre aquellos abarcados por la disposición que prevé los impuestos superiores (es decir, el *artículo 141 b*)), como sucedió con el ron *Malibu* y otros rones importados, esa clasificación es ilegal y, por lo tanto, "nula".⁶⁰⁵

7.176 En tercer lugar, el párrafo 2 del artículo III tiene por finalidad "la protección de las oportunidades de competencia". Filipinas aduce que, habida cuenta del escaso poder adquisitivo de la inmensa mayoría de la población filipina, así como de las diferencias en el precio de los aguardientes importados y los nacionales antes de la aplicación del impuesto, la medida "es incapaz de afectar a las condiciones de competencia" y, por lo tanto, no puede infringir párrafo 2 del artículo III.⁶⁰⁶

7.177 En cuarto lugar, las declaraciones de algunos funcionarios gubernamentales son irrelevantes, puesto que constituyen simplemente opiniones particulares de esas personas, quienes no son expertos en derecho de la OMC. Filipinas sostiene que ninguna de esas declaraciones refleja la posición oficial

by Section 138(b)" ("Marcas de aguardientes nacionales elaborados son savia de *nipa*, coco, etc. abarcados por el artículo 138 b)"). Véase también la primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafos 24-26.

⁶⁰¹ Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafo 309.

⁶⁰² *Ibid.*, párrafos 1-5, 7, 26, 31, 32 y 296; declaración inicial de Filipinas en la primera reunión sustantiva, párrafos 46 y 47; declaración final de Filipinas en la primera reunión sustantiva, párrafos 2-4; respuesta de Filipinas a las preguntas 62 y 63 del Grupo Especial; segunda comunicación escrita de Filipinas, párrafo 1; declaración inicial de Filipinas en la segunda reunión sustantiva, párrafo 3; y declaración final de Filipinas en la segunda reunión sustantiva, párrafo 7.

⁶⁰³ Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafos 8, 9, 24-26, 29 y 297-302; declaración inicial de Filipinas en la primera reunión sustantiva, párrafos 37 y 38; segunda comunicación escrita de Filipinas, párrafos 80-82; y declaración inicial de Filipinas en la segunda reunión sustantiva, párrafo 4.

⁶⁰⁴ Respuesta de Filipinas a la pregunta 68 c) del Grupo Especial.

⁶⁰⁵ Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafos 172-174 y 303; y declaración inicial de Filipinas en la segunda reunión sustantiva, párrafo 37.

⁶⁰⁶ Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafos 310-314; declaración inicial de Filipinas en la primera reunión sustantiva, párrafo 40; y declaración inicial de Filipinas en la segunda reunión sustantiva, párrafo 39.

del Gobierno, la cual se manifiesta en las comunicaciones presentadas por Filipinas en esta diferencia.⁶⁰⁷

7.178 Por último, el uso del término "nacional" en el Reglamento Fiscal 2-97 no demuestra la existencia de una distinción jurídica intencionada entre los productos nacionales y los importados, ya que el uso de ese término en los anexos A-1 y A-2 del Reglamento se debió a un mero "error técnico". Filipinas considera que, en cualquier caso, los cuadros que figuran en ése y otros reglamentos filipinos tienen un carácter únicamente "ilustrativo" y "una finalidad exclusivamente administrativa: proporcionar una descripción clara y transparente de la forma en que el impuesto especial se calculará y aplicará a las marcas ya existentes" que en ellos figuran.⁶⁰⁸

iii) *Examen realizado por el Grupo Especial*

7.179 Comenzamos recordando que, como ha explicado el Órgano de Apelación:

"[P]ara examinar en cualquier [caso] si se ha aplicado una tributación desigual de manera que se otorgue protección, es necesario un análisis completo y objetivo de la estructura y la aplicación de la medida de que se trate a los productos nacionales en comparación con los importados. Consideramos que es posible examinar objetivamente los criterios subyacentes utilizados en una medida determinada, su estructura y su aplicación global para evaluar si se aplica de manera que otorgue protección a los productos nacionales.

Si bien es cierto que el objeto de una medida quizá no puede evaluarse fácilmente, sin embargo su aplicación con fines de protección puede, la mayoría de las veces, discernirse a partir del diseño, la arquitectura y la estructura reveladora de la medida."⁶⁰⁹

7.180 Por lo tanto, que la tributación desigual otorgue o no protección no guarda relación con la intención o el objetivo⁶¹⁰, sino con la *aplicación* de la medida con fines de protección.⁶¹¹ Ello implica que debemos determinar si el impuesto especial de Filipinas se aplica con fines de protección examinando su diseño, su arquitectura y su estructura reveladora.⁶¹² El Órgano de Apelación ha explicado que en algunos casos la tributación desigual puede ser tan superior al nivel *de minimis* que "resulte claro de ese mismo diferencial que la tributación diferente se aplica 'de manera que protege la

⁶⁰⁷ Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafo 308. Véanse también la respuesta de Filipinas a la pregunta 61 del Grupo Especial; Filipinas - Prueba documental 65.

⁶⁰⁸ Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafos 304-307.

⁶⁰⁹ Informe del Órgano de Apelación, *Japón - Bebidas alcohólicas II*, página 33.

⁶¹⁰ Véase *ibid.*, página 31.

⁶¹¹ Véase *ibid.*, página 33.

⁶¹² Lo cual no implica, sin embargo, que al examinar esta última cuestión que se plantea en el marco de la segunda frase del párrafo 2 del artículo III no podamos tener en consideración cualquier otro elemento, si no para determinar, al menos para confirmar que la medida se aplica con fines de protección. Véanse, por ejemplo, el informe del Órgano de Apelación, *Canadá - Publicaciones*, páginas 35 y 36 (en el que se constató que eran probatorias diversas declaraciones de funcionarios públicos conforme a las cuales el propio diseño de la medida en litigio era de índole tal que protegía la rama de producción nacional); el informe del Órgano de Apelación, *Chile - Bebidas alcohólicas*, párrafo 62 (en el que se consideró que son pertinentes "los propósitos u objetivos de la ley -es decir, el propósito o los objetivos del poder legislativo de un Miembro o del conjunto de su gobierno- en la medida en que se les haya dado una expresión objetiva en la propia ley"); y el informe del Grupo Especial, *México - Impuestos sobre los refrescos*, párrafo 8.91 (en el que se consideró que "la intención declarada de los órganos de legislación y de reglamentación del Miembro que adopte la medida no se debe descartar totalmente, en particular si el objeto expreso de la medida es proteger la producción nacional").

producción nacional'.⁶¹³ En tales casos, esa diferencia "puede bastar para demostrar una infracción".⁶¹⁴ Sin embargo, el Órgano de Apelación también ha declarado que "en otros casos puede haber otros factores que sean tan pertinentes o más para demostrar que la tributación diferente en cuestión se aplica 'de manera que protege la producción nacional'".⁶¹⁵

7.181 Examinaremos ahora los hechos y argumentos que se nos han presentado.

7.182 En relación con el diseño, arquitectura y estructura de la medida, recordamos que el impuesto especial en litigio establece un sistema que combina impuestos específicos y *ad valorem*. Conforme a ese sistema, los aguardientes producidos a partir de determinadas materias primas designadas (a saber, la savia de *nipa*, coco, yuca, *camote* o palma de *buri*, o el jugo, jarabe o azúcar de caña) están sujetos a un tipo impositivo uniforme inferior de 14,68 pesos filipinos por litro de prueba. Sin embargo, los aguardientes producidos a partir de materias primas distintas de las designadas en la medida están sujetos a impuestos comprendidos entre los 158,73 pesos filipinos por litro de prueba y los 634,90 pesos filipinos por litro de prueba. Todas las materias primas designadas se cultivan en Filipinas⁶¹⁶ y todos los aguardientes nacionales se producen a partir de materias primas designadas.⁶¹⁷ A la inversa, la inmensa mayoría de los aguardientes importados *no* está elaborada a partir de materias primas designadas. Ello implica que, *de facto*, la medida da lugar a que todos los aguardientes nacionales gocen del impuesto inferior, mientras que la inmensa mayoría de los importados está sujeta a impuestos superiores.⁶¹⁸

⁶¹³ Informe del Órgano de Apelación, *Japón - Bebidas alcohólicas II*, página 36.

⁶¹⁴ *Ibid.* Véanse también el informe del Órgano de Apelación, *Canadá - Publicaciones*, página 36 (en el que se consideró que el diseño y la estructura de la medida, incluida la magnitud de la diferencia impositiva, demostraban que la medida se aplicó de manera que protege la producción nacional); el informe del Órgano de Apelación, *Corea - Bebidas alcohólicas*, párrafo 150 (que confirmó la constatación del Grupo Especial conforme a la cual la magnitud de la diferencia impositiva era suficiente, por sí sola, para demostrar el carácter protector de las medidas, pese a lo cual el Grupo Especial procedió a examinar otros factores y a fundamentar en ellos su decisión); el informe del Órgano de Apelación, *Chile - Bebidas alcohólicas*, párrafo 66 (en el que se consideró, entre otros factores, que dado que la magnitud de la diferencia impositiva era "considerable", "la aplicación de una tributación diferente a productos directamente competidores o directamente sustituibles entre sí [protegerá] la producción nacional."); y el informe del Grupo Especial, *México - Impuestos sobre los refrescos*, párrafo 8.87 (en el que se constató que "la magnitud de la distancia entre los impuestos aplicados a los productos importados y los aplicados a los impuestos nacionales, resultante de la aplicación del impuesto sobre los refrescos y el impuesto sobre la distribución, es una prueba adicional del efecto protector de la medida para la producción nacional mexicana de azúcar").

⁶¹⁵ Informe del Órgano de Apelación, *Japón - Bebidas alcohólicas II*, página 37.

⁶¹⁶ Por lo que los productores de aguardientes filipinos siempre satisfacen el otro requisito del impuesto especial, a saber, que las "materias primas designadas" "se deben producir a escala comercial en el país en que sean transformadas en aguardientes". Esta condición no necesariamente se cumple en el caso de los productores de otros países. Véase *supra* el párrafo 2.17. A este respecto, recordamos que la medida ha sido impugnada por los reclamantes "en sí misma", por lo que consideramos que la existencia misma de este requisito adicional en la medida, con independencia de cómo haya sido aplicado en la práctica, o de si lo ha sido, es *per se* otra indicación de su carácter protector.

⁶¹⁷ Más concretamente, en todos los aguardientes nacionales se utiliza alcohol etílico como base para su producción. El alcohol etílico puede destilarse a partir de melazas de caña de azúcar producidas en Filipinas o importarse, destilado, de países en que las melazas de caña de azúcar "se produzcan a escala comercial".

⁶¹⁸ Como se indicó *supra* en la nota 585 al párrafo 7.154, algunos de los rones importados en Filipinas, aunque no todos ellos, están sujetos al tipo impositivo inferior previsto en el artículo 141 a). Recordamos también que los rones importados representan menos del 0,1 por ciento de las importaciones totales de aguardientes. Véase también la segunda comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 49. En cualquier caso, consideramos que el mero hecho de que un pequeño número de productos importados esté sujeto al mismo trato tributario que los productos nacionales no altera el carácter protector de la medida considerada globalmente.

7.183 Como hemos concluido en el párrafo 7.154, con arreglo al impuesto especial filipino la inmensa mayoría de los aguardientes importados está sujeta a impuestos que, en términos nominales, son aproximadamente entre 10 y 40 veces superiores a los aplicables a los aguardientes nacionales. Ello da lugar a una diferencia en el nivel de tributación entre los aguardientes importados y los nacionales que es, en términos nominales, grande.⁶¹⁹

7.184 En relación con las declaraciones de varios funcionarios gubernamentales filipinos aportadas por los reclamantes como prueba del carácter protector de la medida⁶²⁰, tenemos en cuenta que el Órgano de Apelación ha declarado que no es necesario "investig[ar] a fondo las numerosas razones que a menudo tienen los legisladores y los reglamentadores para lo que hacen, ni ... ponder[ar] la importancia relativa de esas razones, para establecer la intención legislativa o reglamentaria", porque "es irrelevante que el proteccionismo no fuera un objetivo pretendido".⁶²¹ No examinaremos, por lo tanto, las declaraciones presentadas por los reclamantes en la presente diferencia.

7.185 Por último, entendemos que Filipinas aduce que la medida no puede infringir el párrafo 2 del artículo III porque "es incapaz de afectar a las condiciones de competencia" en el mercado filipino, dados el escaso poder adquisitivo de la inmensa mayoría de la población filipina y las diferencias en el precio antes de impuestos entre los aguardientes importados y nacionales objeto de la presente diferencia. A este respecto, observamos que en un asunto anterior el Órgano de Apelación examinó un argumento muy similar. En el asunto *Corea - Bebidas alcohólicas*, Corea alegó que el Grupo Especial había incurrido en error al tomar en consideración el argumento de que las diferencias en el precio antes de impuestos del soju diluido y las bebidas alcohólicas importadas eran tan grandes que el impuesto coreano no podía afectar a la relación de competencia entre esos productos.⁶²² El Órgano de Apelación declaró que, al formular esos argumentos, Corea, al parecer, "[volvía] a plantear la cuestión de si los productos pueden ser considerados como directamente competidores o sustituibles entre sí".⁶²³ A continuación, el Órgano de Apelación añadió:

"... Corea pasa por alto el hecho de que ya se ha constatado que ambos productos son directamente competidores o sustituibles entre sí. Por lo tanto, sus argumentos no corresponden a esta etapa del análisis y no arrojan ninguna duda sobre la constatación del Grupo Especial en el sentido de que las medidas impugnadas protegen la producción nacional.

Corea también parece insistir en que una conclusión en el sentido de que determinada medida proporciona protección debe ir apoyada por pruebas de que la diferencia impositiva tiene ciertos efectos comerciales identificables. Pero, como hemos dicho antes, el artículo III no se ocupa de los volúmenes del comercio. Por lo tanto, no corresponde a la parte reclamante probar que las medidas impositivas pueden producir determinado efecto comercial."⁶²⁴

7.186 Desestimamos los argumentos de Filipinas por estas mismas razones. Hemos decidido ya *supra* que los productos objeto de la diferencia son directamente competidores y directamente sustituibles entre sí y, como el Órgano de Apelación en *Corea - Bebidas alcohólicas*, consideramos también que, por lo tanto, los argumentos de Filipinas, "no corresponden a esta etapa del análisis y no

⁶¹⁹ También hemos concluido *supra*, en los párrafos 7.158 y 7.161, que, incluso en términos relativos, la diferencia en el nivel de tributación entre estos productos es significativamente superior al nivel de *minimis*.

⁶²⁰ Véase una exposición completa de dichas declaraciones en la nota 599 al párrafo 7.172 *supra*.

⁶²¹ Informe del Órgano de Apelación, *Japón - Bebidas alcohólicas II*, página 33.

⁶²² Informe del Órgano de Apelación, *Corea - Bebidas alcohólicas*, párrafo 151.

⁶²³ *Ibid.*, párrafo 152.

⁶²⁴ *Ibid.*, párrafos 152-153 (no se reproducen las notas de pie de página).

arrojan ninguna duda sobre la constatación del Grupo Especial en el sentido de que las medidas impugnadas protegen la protección nacional".

7.187 A la luz de las precedentes consideraciones, constatamos que el diseño, la arquitectura y la estructura de la medida, incluida la magnitud de la diferencia en la tributación aplicable a los productos importados y a los nacionales, ponen de manifiesto el carácter protector de la medida. En conclusión, la tributación desigual que el impuesto especial filipino impone a los aguardientes importados y a los aguardientes nacionales directamente competidores y que pueden sustituirlos directamente se aplica "de manera que se protege" la producción nacional filipina de aguardientes.

d) Conclusiones relativas a la alegación formulada al amparo de la segunda frase del párrafo 2 del artículo III of GATT 1994

7.188 Por las razones expuestas *supra*, concluimos que, en virtud de su impuesto especial, Filipinas aplica impuestos interiores desiguales a los aguardientes nacionales elaborados a partir de materias primas designadas y a los aguardientes importados directamente competidores o que pueden sustituirlos directamente elaborados a partir de otras materias primas, de manera que se protege la producción nacional filipina de aguardientes, y que, por consiguiente, actúa de forma incompatible con la segunda frase del párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994.

E. TRATO ESPECIAL Y DIFERENCIADO

7.189 De conformidad con el párrafo 11 del artículo 12 del ESD:

"Cuando una o más de las partes sean países en desarrollo Miembros, en el informe del grupo especial se indicará explícitamente la forma en que se han tenido en cuenta las disposiciones pertinentes sobre trato diferenciado y más favorable para los países en desarrollo Miembros que forman parte de los acuerdos abarcados, y que hayan sido alegadas por el país en desarrollo Miembro en el curso del procedimiento de solución de diferencias."

7.190 Asimismo, en el párrafo 10 del artículo 12 del ESD se dispone lo siguiente:

"[A]l examinar un reclamación presentada contra un país en desarrollo Miembro, el grupo especial concederá a éste tiempo suficiente para preparar y exponer sus alegaciones."

7.191 En las presentes actuaciones hemos tenido en cuenta la condición de país en desarrollo Miembro del demandado, particularmente al preparar el calendario del procedimiento tras haber oído las opiniones de las partes.

7.192 También hemos observado que Filipinas ha declarado que la presente diferencia:

"[C]onciene al derecho de un país en desarrollo Miembro de la OMC de imponer un régimen tributario óptimo para alcanzar los objetivos fiscales expuestos en su Constitución a la luz de las limitaciones administrativas y respecto de la observancia a que se enfrenta en relación con la recaudación de impuestos."⁶²⁵

⁶²⁵ Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafo 1. Véase también el párrafo 3.3 *supra*.

7.193 Filipinas aclaró que los objetivos fiscales de su legislación a los que se refería guardan relación con la consecución de un sistema progresivo de tributación que imponga impuestos más altos a "los bienes de precios más altos, que suelen ser adquiridos por los consumidores más ricos", e impuestos inferiores a "los bienes de precios más bajos, que suelen ser adquiridos por los consumidores menos acomodados".⁶²⁶ Entre los factores que dificultan la recaudación tributaria que ha señalado Filipinas figuran "un amplio sector de economía informal, [la] pobreza generalizada, una vasta superficie geográfica y un extenso litoral que administrar y vigilar ... y recursos tributarios limitados".⁶²⁷

7.194 En respuesta a una pregunta del Grupo Especial, Filipinas no hizo referencia a ninguna disposición de los Acuerdos de la OMC en materia de trato especial y diferenciado para los países en desarrollo y aclaró que las declaraciones que formulaba:

"No se refieren a ninguna de las disposiciones del artículo XX del GATT de 1994. Filipinas considera que su régimen de impuestos especiales consagrado en el artículo 141 del Código Nacional de Rentas Internas no es incompatible con el artículo III, y por consiguiente no existe necesidad de invocar las disposiciones del artículo XX."⁶²⁸

7.195 En conclusión, Filipinas no invocó disposiciones específicas sobre trato diferenciado y más favorable para los países en desarrollo Miembros que deban ser objeto de un examen particular por parte del Grupo Especial.

VIII. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

8.1 Recordamos que los reclamantes solicitaron que el Grupo Especial presentara sus constataciones en un documento único que incluyera dos informes separados con secciones comunes pero con conclusiones y recomendaciones separadas para cada parte reclamante.⁶²⁹ De conformidad con lo solicitado por las partes reclamantes, presentamos por lo tanto dos conjuntos separados de conclusiones y recomendaciones.

⁶²⁶ Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafo 2. Véanse también *ibid.*, párrafos 32 y 296; declaración inicial de Filipinas en la primera reunión sustantiva, párrafos 5-9; declaración inicial de Filipinas en la segunda reunión sustantiva, párrafos 3-5; y respuesta de Filipinas a las preguntas 16 y 62 del Grupo Especial.

⁶²⁷ Respuesta de Filipinas a la pregunta 62 del Grupo Especial. Véanse también la declaración inicial de Filipinas en la primera reunión sustantiva, párrafo 4; la declaración final de Filipinas en la primera reunión sustantiva, párrafo 4; la declaración inicial de Filipinas en la segunda reunión sustantiva, párrafos 3 y 38; y la respuesta de Filipinas a las preguntas 16 y 63 del Grupo Especial. Véase también el párrafo 3.4 *supra*.

⁶²⁸ Respuesta de Filipinas a la pregunta 16 del Grupo Especial. Véase también el párrafo 3.5 *supra*.

⁶²⁹ Véanse el párrafo 1.12 y su nota 10 *supra*.

RECLAMACIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA (DS396): CONCLUSIONES DEL GRUPO ESPECIAL

8.2 Con respecto a las alegaciones presentadas por la Unión Europea, constatamos que, en virtud de su impuesto especial, Filipinas somete los aguardientes importados elaborados a partir de materias primas distintas de las designadas en su legislación a impuestos interiores que son superiores a los aplicados a los aguardientes nacionales similares elaborados a partir de las materias primas designadas, y, en consecuencia, actúa de manera incompatible con la primera frase del párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994.

8.3 Nos abstenemos de formular constataciones con respecto a la alegación presentada por la Unión Europea al amparo de la segunda frase del párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994, porque esa alegación se presentó subsidiariamente, sólo para el caso de que el Grupo Especial no constatará que la medida en litigio es incompatible con la primera frase de la misma disposición.

8.4 De conformidad con el párrafo 8 del artículo 3 del ESD, en los casos de incumplimiento de las obligaciones contraídas en virtud de un acuerdo abarcado, se presume que la medida constituye un caso de anulación o menoscabo. Concluimos que, en tanto en cuanto la medida en litigio es incompatible con el GATT de 1994, ha anulado o menoscabado ventajas resultantes para la Unión Europea de dicho Acuerdo.

8.5 En virtud del párrafo 1 del artículo 19 del ESD, recomendamos que el Órgano de Solución de Diferencias pida a Filipinas que ponga su medida en conformidad con las obligaciones que le corresponden en virtud del GATT de 1994.

RECLAMACIÓN DE LOS ESTADOS UNIDOS (DS403): CONCLUSIONES DEL GRUPO ESPECIAL

8.2 Con respecto a las alegaciones presentadas por los Estados Unidos constatamos lo siguiente:

- a) En virtud de su impuesto especial, Filipinas somete los aguardientes importados elaborados a partir de materias primas distintas de las designadas en su legislación a impuestos interiores que son superiores a los aplicados a los aguardientes nacionales similares elaborados a partir de las materias primas designadas y, en consecuencia, actúa de manera incompatible con la primera frase del párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994.
- b) En virtud de su impuesto especial, Filipinas aplica impuestos interiores desiguales a los aguardientes nacionales elaborados a partir de las materias primas designadas y a los aguardientes importados directamente competidores o que pueden sustituirlos directamente elaborados a partir de otras materias primas, de manera que se protege la producción nacional filipina de aguardientes, y, en consecuencia, actúa de forma incompatible con la segunda frase del párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994.

8.3 De conformidad con el párrafo 8 del artículo 3 del ESD, en los casos de incumplimiento de las obligaciones contraídas en virtud de un acuerdo abarcado, se presume que la medida constituye un caso de anulación o menoscabo. Concluimos que, en tanto en cuanto la medida en litigio es incompatible con el GATT de 1994, ha anulado o menoscabado ventajas resultantes para los Estados Unidos de dicho Acuerdo.

8.4 En virtud del párrafo 1 del artículo 19 del ESD, recomendamos que el Órgano de Solución de Diferencias pida a Filipinas que ponga su medida en conformidad con las obligaciones que le corresponden en virtud del GATT de 1994

ANEXO A

PRIMERAS COMUNICACIONES ESCRITAS DE LAS PARTES

Índice		Página
Anexo A-1	Resumen de la primera comunicación escrita de la Unión Europea	A-2
Anexo A-2	Resumen de la primera comunicación escrita de los Estados Unidos	A-11
Anexo A-3	Resumen de la primera comunicación escrita de Filipinas	A-20

ANEXO A-1

RESUMEN DE LA PRIMERA COMUNICACIÓN ESCRITA DE LA UNIÓN EUROPEA

I. INTRODUCCIÓN

1. La presente diferencia se refiere a una infracción flagrante de las frases primera y segunda del párrafo 2 del artículo III. Durante muchos decenios, Filipinas ha aplicado a los aguardientes de producción nacional unos impuestos interiores inferiores a los aplicados a los aguardientes similares o directamente competidores y que pueden sustituirlos directamente importados de la Unión Europea (la "UE") y otros Miembros de la OMC. Lamentablemente, en los últimos años la discriminación contra los aguardientes importados incluso ha empeorado, ya que la diferencia impositiva entre los productos nacionales y los importados ha aumentado progresivamente.

2. Las autoridades filipinas han reconocido públicamente en varias ocasiones la incompatibilidad de las medidas en litigio con las normas de la OMC. De hecho, en los últimos años se han presentado varios proyectos de ley para reformar el régimen de impuestos especiales. En algunos de esos proyectos se preveía la creación de una estructura fiscal única para todos los productos alcohólicos, basada en el contenido de alcohol más que en las materias primas utilizadas. No obstante, esas propuestas tropezaron con una fuerte resistencia de la rama de producción nacional de aguardientes y nunca fueron aprobadas.

3. Se calcula que el mercado filipino de aguardientes asciende actualmente a unos 49 millones de cajas de 9 litros al año, por lo que constituye uno de los principales mercados de aguardientes en la región de Asia y el Pacífico. Ese mercado está dominado en gran parte por productos nacionales que, en conjunto, representan casi el 98 por ciento del consumo total, por lo que a los aguardientes importados les queda una proporción de menos del 2,5 por ciento. Se trata también de un mercado más bien oligopolístico, dado que tres grandes empresas filipinas disfrutaban de alrededor del 90 por ciento del mercado total de aguardientes.

4. La UE es el principal exportador mundial de aguardientes, con unas exportaciones anuales cuyo valor supera los 5.000 millones de euros. Sólo en Filipinas, las importaciones procedentes de la Unión Europea ascienden actualmente a unos 18 millones de euros al año.

II. ARGUMENTO JURÍDICO

5. Filipinas incumple las obligaciones que le corresponden en virtud de las frases primera y segunda del párrafo 2 del artículo III, puesto que de conformidad con el régimen de impuestos especiales aplica a los aguardientes importados: i) impuestos interiores superiores a los aplicados a los productos similares, y ii) impuestos interiores superiores de manera que se protege su rama de producción nacional.

6. Con carácter preliminar, la UE señala que las medidas en litigio constituyen "impuestos interiores" en el sentido de los párrafos 1 y 2 del artículo III del GATT de 1994 puesto que se grava a todos los aguardientes destinados al consumo en Filipinas, tanto si son de producción nacional como importados, y no "a las" importaciones de aguardientes o "en relación con ellas".

A. PRIMERA FRASE DEL PÁRRAFO 2 DEL ARTÍCULO III DEL GATT

7. Se ha establecido en la jurisprudencia que una medida fiscal infringe la primera frase del párrafo 2 del artículo III cuando: i) los productos importados y nacionales gravados son "similares";

y ii) los impuestos aplicados a los productos importados son "superiores" a los aplicados a los productos nacionales similares. Es importante observar que una medida que reúna estos dos requisitos puede considerarse *ipso facto* que infringe la primera frase del párrafo 2 del artículo III. De hecho, el principio general del párrafo 1 del artículo III informa también la primera frase del párrafo 2 del artículo III. Así pues, para poder determinar una infracción de esta última disposición no es necesario demostrar que las medidas en litigio se aplican "*de manera que se proteja la producción nacional*".

1. Los aguardientes producidos a partir de las materias primas designadas y los aguardientes producidos a partir de otras materias primas son "productos similares"

8. En *Japón - Bebidas alcohólicas II* y *Canadá - Publicaciones*, el Órgano de Apelación hizo suyo el planteamiento adoptado anteriormente por varios grupos especiales del GATT al decidir que el término "productos similares" debería evaluarse caso por caso. En particular, el Órgano de Apelación sostuvo que algunos de los criterios para determinar si un producto es "similar" son: los usos finales del producto en un mercado determinado; los gustos y los hábitos de los consumidores; las propiedades, la naturaleza y la calidad del producto. Además, una clasificación arancelaria uniforme de productos también puede ser importante para determinar qué productos son "similares". Cabe recordar que los productos similares no tienen que ser idénticos en todos los aspectos. En cuanto a las bebidas alcohólicas, el Grupo Especial en el asunto *Japón - Bebidas alcohólicas I* constató que "*las diferencias menores en sabor, color y otras propiedades (incluido el contenido de alcohol) no eran óbice para que los productos se consideraran 'productos similares'*". El Grupo Especial también añadió 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 (...) o precios diferentes, influidos 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)*".

9. La UE sostiene que las medidas en litigio surten el efecto de aplicar impuestos interiores no similares a varios productos similares. De hecho, los aguardientes de producción nacional están sujetos a derechos especiales más bajos que los aguardientes importados que tienen usos finales idénticos, responden a los mismos gustos y hábitos de los consumidores, tienen las mismas propiedades y naturaleza, y están comprendidos en la misma clasificación arancelaria. La UE no alega necesariamente que todos los aguardientes del código 2208 del SA sean "productos similares". Ahora bien, la UE opina que, como mínimo y con independencia del tipo y origen de las materias primas utilizadas para su producción, todos los gins vendidos en Filipinas son productos similares, todos los brandies vendidos en Filipinas son productos similares, todos los whiskies vendidos en Filipinas son productos similares, todos los vodkas vendidos en Filipinas son productos similares, todos los rones vendidos en Filipinas son productos similares, y así sucesivamente. La UE opina que, en el presente asunto, no sería necesario que el Grupo Especial decidiera qué tipos de aguardientes son "similares" a otros tipos de aguardientes (por ejemplo, si un gin es similar a un vodka). De hecho, dentro del mismísimo tipo de aguardientes (gin, brandy, whisky, ron, vodka, etc.) la legislación de Filipinas aplica una tributación discriminatoria contra los productos importados.

10. En primer lugar, los aguardientes tienen en general los mismos usos finales. Todos se beben solos, con hielo, o diluidos con otras bebidas alcohólicas o, más a menudo, con agua o bebidas no alcohólicas (por ejemplo, jugos, refrescos). Todos se beben con la misma finalidad: calmar la sed, relacionarse socialmente, relajarse, intoxicarse agradablemente. Cabe señalar que todos los estilos de beber suelen coexistir y se utilizan de forma alternativa, según la ocasión y el capricho del consumidor. De hecho, las empresas filipinas y las no filipinas presentan sus productos (en sus sitios Web o a través de anuncios) de forma similar: por ejemplo, como productos que pueden beberse solos o en combinados. Las materias primas utilizadas para la destilación no afectan en absoluto a los

estilos de beber. Así lo confirma la reciente encuesta sobre las preferencias de los consumidores de Euromonitor.

11. En segundo lugar, los gustos y los hábitos de los consumidores no resultan afectados por las materias primas utilizadas para la destilación. De hecho, los consumidores pueden adquirir aguardientes nacionales e importados en los mismos establecimientos: establecimientos de consumo en el propio local (por ejemplo, tabernas, bares, restaurantes, clubes, discotecas) y establecimientos de venta para llevar (por ejemplo, supermercados). Todos esos aguardientes (con independencia de las materias primas utilizadas para su producción) se pueden beber en el propio hogar, en casas de amigos, o en lugares públicos como restaurantes o bares. Se pueden consumir antes, durante o después de las comidas. Además, las ocasiones en que se consumen son en gran medida las mismas, como lo confirma la encuesta sobre las preferencias de los consumidores de Euromonitor. Así lo demuestran también los anuncios de las empresas: muchos productores (filipinos y no filipinos) presentan sus productos como "ideales" para determinados momentos o circunstancias (por ejemplo, para celebrar reuniones, acontecimientos importantes, cumpleaños o éxitos en los negocios, o ideales para momentos románticos). Por último, las pruebas demuestran que todos esos aguardientes son bebidos habitualmente por todas las categorías de consumidores, con independencia de su edad, sexo u ocupación. De hecho, los mismos consumidores beben a menudo una variedad de aguardientes, según la ocasión y las circunstancias.

12. En tercer lugar, las propiedades físicas básicas de todos los aguardientes -con independencia de las materias primas utilizadas para su destilación- son esencialmente las mismas: todos los aguardientes son formas concentradas de alcohol producido por el proceso de destilación. En conjunto, el alcohol etílico y el agua representan más del 99 por ciento del volumen de todos los aguardientes. En el momento de la destilación, todos los aguardientes son casi idénticos, lo que significa que las materias primas utilizadas en ese proceso no tienen prácticamente ningún efecto en el producto final. Los procesos posteriores a la destilación, como el envejecimiento, la dilución con agua y la adición de aromas, tienen una influencia relativamente más importante en el producto final. Y, de hecho, los fabricantes filipinos presentan abiertamente sus productos como elaborados y/o aromatizados de la misma manera que los productos importados correspondientes. Por ejemplo, todas las marcas locales de gin ponen de relieve la presencia de la esencia de bayas de enebro, que es lo que da por tradición al gin su sabor distintivo. Además, las marcas locales de vodka mencionan el proceso de filtrado con carbón vegetal, que es un paso esencial en la producción de vodka. Básicamente, lo que reviste importancia es que todos los productos en litigio son aguardientes, con un elevado contenido de alcohol, de colores, sabores y olores similares, embotellados y etiquetados esencialmente de la misma forma. De hecho, el contenido medio de alcohol tanto de los aguardientes derivados de materias primas designadas como de los obtenidos de otras materias primas oscila entre el 25 y el 40 por ciento. Además, los aguardientes de la misma categoría y la misma variedad tienen el mismo contenido de alcohol. En cuanto al color, cabe señalar que todos los productos del mismo tipo y variedad son del mismo color o muy similar. En lo que concierne al olor y el sabor, puede observarse que los aguardientes obtenidos de las materias primas designadas adquieren, a menudo mediante el empleo de extractos y aromatizantes, un sabor y un aroma similares a los de los aguardientes fabricados a partir de otras materias primas.

13. En cuarto lugar, los efectos fisiológicos y psicológicos de los aguardientes en el ser humano obedecen esencialmente a la presencia de alcohol etílico y vienen determinados por una serie de factores: por ejemplo, el tipo y la cantidad de alcohol consumido; la edad, el peso y el género del consumidor; la presencia de alimentos en el estómago; la situación en la que se bebe. No obstante, la materia prima de la que se ha destilado el aguardiente no influye en absoluto a ese respecto. De hecho, la legislación de los países por la que se limitan entre otras cosas el consumo, la fabricación, la publicidad, la venta y la utilización de bebidas alcohólicas no suele distinguir entre aguardientes elaborados a partir de determinadas materias primas y aguardientes similares elaborados a partir de otras materias primas. Así ocurre incluso en Filipinas: véanse, por ejemplo, los

reglamentos sobre la conducción de vehículos bajo los efectos del alcohol o sobre la venta y distribución de bebidas alcohólicas.

14. En quinto lugar, todos los productos en litigio están comprendidos en la partida 2208 del SA, que se refiere a "alcohol etílico sin desnaturalizar con grado alcohólico volumétrico inferior al 80 por ciento volumen; aguardientes, licores y demás bebidas espirituosas". El SA abarca todos los aguardientes en la misma partida y los divide en subgrupos según el tipo de aguardiente. La materia prima utilizada para la producción de los diferentes tipos de aguardientes es más bien intrascendente: un whisky, un vodka, un gin y un ron siempre están comprendidos en una subpartida específica, independientemente de que se hayan producido con caña de azúcar, cocos, uvas, trigo, patatas (papas), etc. Los datos proporcionados por Filipinas que conciernen a las exportaciones de aguardientes filipinos confirman que corresponde a los aguardientes locales la misma subpartida del SA que a los aguardientes importados en Filipinas, aunque estén hechos de materias primas diferentes. En ese contexto, cabe recordar que, en *Japón - Bebidas alcohólicas II*, el Órgano de Apelación subrayó la importancia de las partidas del SA para cerciorarse de la similitud de productos.

15. En conclusión, es manifiesto que los aguardientes producidos a partir de las materias primas designadas y los aguardientes producidos a partir de otras materias primas son productos "similares". Para el caso de que no todos los aguardientes fueran "similares" en el sentido del párrafo 2 del artículo III, se sostiene que al menos todos los productos comprendidos en el mismo tipo lo son. Es interesante que, en el asunto *Japón - Bebidas alcohólicas II*, el Grupo Especial constatará que dos tipos diferentes de bebida alcohólica (shochu y vodka) eran productos "similares" en el sentido de la primera frase del párrafo 2 del artículo III. *A fortiori*, un razonamiento similar conduciría, en el presente asunto, a considerar que los productos son "similares" cuando pertenecen al mismo tipo de aguardiente. Cabe también señalar que los hechos del presente asunto son similares en cierta medida a los examinados en el asunto *México - Impuestos sobre los refrescos* en que México aplicó una tributación no similar a dos materias (una de producción nacional: azúcar de caña; y una importada: azúcar de remolacha) que se usaban ambas para fabricar los mismos productos (refrescos y jarabes). En ese asunto, el Grupo Especial llegó a la conclusión de que el azúcar de remolacha y el azúcar de caña eran productos "similares" en el sentido de la primera frase del párrafo 2 del artículo III.

2. Los impuestos aplicados a los productos importados son "superiores" a los aplicados a los productos nacionales similares

16. Según el Órgano de Apelación en *Japón - Bebidas alcohólicas II*, la prohibición de los impuestos discriminatorios, enunciada en la primera frase del párrafo 2 del artículo III, no está supeditada a un "criterio de los efectos sobre el comercio" ni está matizada por una norma *de minimis*. De hecho, en virtud de esa disposición, por muy pequeña que sea la cuantía en que el impuesto es "superior", esa cuantía es excesiva.

17. En el asunto presente, las medidas objeto de la diferencia someten los aguardientes a partir de materias primas no designadas a un impuesto interior muy superior al aplicado a los aguardientes producidos a partir de las materias primas designadas. Es útil recordar que la inmensa mayoría de los productos importados están sujetos a los tipos más altos de impuestos mientras que todos los productos locales disfrutan del tipo de impuestos más bajo. Es preciso señalar que el hecho de que unos pocos productos importados puedan también disfrutar del tipo de impuestos más bajo no excluye que las medidas infringen la primera frase del párrafo 2 del artículo III. Como aclaró el Grupo Especial en el asunto *Argentina - Piel y cueros*, "[l]a primera frase del párrafo 2 del artículo III es aplicable a cada una de las transacciones de importación". Así pues, basta para establecer un incumplimiento de esa disposición que algún producto importado esté gravado con un impuesto superior al de un producto nacional similar.

B. SEGUNDA FRASE DEL PÁRRAFO 2 DEL ARTÍCULO III

1. Los productos importados y los productos nacionales son "productos directamente competidores o que pueden sustituirse directamente" entre sí

18. En *Japón - Bebidas alcohólicas II*, el Órgano de Apelación declaró que la cuestión de si dos productos son "competidores o sustituibles" entre sí debe determinarse caso por caso y sobre la base de "todos los hechos pertinentes del caso". Con carácter preliminar, cabe recordar que la segunda frase del párrafo 2 del artículo III se refiere a productos *imperfectamente* sustituibles entre sí, ya que los productos *perfectamente* sustituibles entre sí quedan comprendidos en la primera frase de la misma disposición. Además, esa disposición se ocupa no sólo de las diferencias de tributación entre productos que son *realmente* competidores en un mercado dado, sino también de las diferencias de tributación entre productos que son *potencialmente* competidores. De hecho, si bien es cierto que los gustos y hábitos de los consumidores pueden ser diferentes de un mercado a otro, no deben emplearse medidas fiscales para "congelar" las preferencias de los consumidores por productos nacionales. Por esa razón, las pruebas de que dos productos no compiten en un mercado en un momento dado son intrascendentes si la ausencia de competencia real obedece, al menos en parte, a las medidas fiscales en litigio. En *Corea - Bebidas alcohólicas*, el Órgano de Apelación hizo hincapié en que la competencia en el mercado es un proceso dinámico, que evoluciona, y por tanto el concepto de "directamente competidor o que puede sustituirlo directamente" no puede limitarse a "*situaciones en las que los consumidores ya consideran a los productos como alternativos*"; añadiendo que "[s]i uno pudiera basarse solamente en los casos actuales de sustitución, el objeto y fin del párrafo 2 del artículo III podría frustrarse mediante los impuestos protectores que la disposición está destinada a prohibir".

19. Para empezar, la UE desea recordar que los órganos decisorios de la OMC han constatado en diferencias anteriores que todos los tipos de aguardientes comprendidos en la clasificación 2208 del SA son "productos directamente competidores o que pueden sustituirse directamente" entre sí. La UE desea también señalar que los propios productores filipinos reconocen públicamente que la competencia en el mercado de los aguardientes es intensa no sólo dentro de los diversos tipos de aguardientes, sino también entre las distintas categorías de aguardientes.

20. En primer lugar, las propiedades físicas básicas de todos los aguardientes -independientemente de las materias primas utilizadas en la destilación- son esencialmente las mismas. Todos los aguardientes son formas concentradas de alcohol producido mediante el proceso de destilación. En el momento de la destilación, todos los aguardientes son casi idénticos, lo que significa que las materias primas utilizadas en ese proceso no tienen prácticamente ningún efecto en el producto final. Cabe destacar que, en el asunto *Chile - Bebidas alcohólicas*, el Grupo Especial consideró que "*el hecho de que un producto sea un aguardiente potable con un alto contenido de alcohol es una característica definitoria importante*". En cambio, el Grupo Especial constató que incluso "*las diferencias posteriores a la destilación debidas a los procesos de filtración, coloración o envejecimiento no tienen suficiente importancia para hacer que los productos no sean sustituibles entre sí*". Análogamente, en el asunto *Corea - Bebidas alcohólicas*, el Grupo Especial estimó suficiente señalar que todos los productos en litigio "*tenían*" la característica esencial de ser *bebidas alcohólicas destiladas*" y "*se embotella[ba]n y etiqueta[ba]n de manera similar*". A la inversa, las pequeñas diferencias en el proceso de filtración o envejecimiento o en la coloración o el aroma se consideraron insuficientes para hacer que los productos fueran no competidores o no sustituibles entre sí. Lo que es fundamental en la presente diferencia es que todos los productos en litigio son aguardientes, con un alto contenido de alcohol, con colores, sabores y olores similares, y que se embotellan y etiquetan esencialmente de la misma manera.

21. En segundo lugar, todos los aguardientes comparten los mismos usos finales y se anuncian de una manera similar. En *Japón - Bebidas alcohólicas II*, el Órgano de Apelación convino con el Grupo

Especial en constatar que el criterio decisivo para determinar si dos productos son directamente competidores o directamente sustituibles entre sí es que tengan o no un mismo uso final. No obstante, hay que tener presente que el carácter común de esos usos finales no tiene que ser absoluto. Como señaló el Grupo Especial en el asunto *Chile - Bebidas alcohólicas*, "[b]asta con que exista una pauta con arreglo a la cual algunos consumidores puedan sustituirlos entre sí para algunos fines y en algunos casos". Además, las coincidencias actuales entre usos diferentes pueden ser limitadas a causa, por ejemplo, de aranceles protectores o de otros obstáculos al comercio que hacen que el precio de los productos importados sea considerablemente más elevado que el de los productos locales. Por tanto, en el asunto *Corea - Bebidas alcohólicas*, el Grupo Especial examinó los usos finales comunes para determinar si unos productos son competidores inmediatamente o sólo en un "*futuro próximo y razonablemente previsible*".

22. Cabe destacar que todos los aguardientes se beben de formas similares: solos, con hielo, o diluidos con otras bebidas alcohólicas o, más a menudo, con agua o bebidas no alcohólicas. Todos ellos se beben con la misma finalidad: calmar la sed, relacionarse socialmente, relajarse, intoxicarse agradablemente. Todos se pueden consumir antes, durante o después de las comidas. Todos se pueden consumir en casa o en lugares públicos (por ejemplo, en restaurantes, bares, tabernas, discotecas, etc.).

23. Además, el hecho de que todos los aguardientes compiten entre sí (independientemente de la materia prima utilizada para la destilación) por los mismos usos se pone de manifiesto en todas las pruebas cuando se examinan las estrategias de comercialización que adoptan los productores de aguardientes. Cabe recordar que, como pusieron de relieve los Grupos Especiales en los asuntos *Corea - Bebidas alcohólicas* y *Chile - Bebidas alcohólicas*, las estrategias de comercialización resultan particularmente útiles para determinar si los productos son sustituibles entre sí. De hecho, "... [l]as estrategias de comercialización, que destacan las diferencias fundamentales entre los productos o, por el contrario, subrayan sus similitudes, pueden ser útiles instrumentos de análisis". En el asunto que nos ocupa, es notable en particular la forma en que los fabricantes filipinos tratan de presentar sus productos como similares o equivalentes a los aguardientes importados competidores, o incluso mejores. Por ejemplo, los brandies locales se presentan claramente como similares a los brandies españoles o franceses. Muchos brandies filipinos no sólo tienen una marca española, sino que también llevan en sus etiquetas palabras e imágenes que remiten inequívocamente a España. En su empeño por comparar los brandies locales con los importados, las empresas filipinas llegan a anunciarlos de formas que tienden a dar la impresión de que se han producido a partir de uvas (igual que los importados), cuando evidentemente no es así. Los productores de aguardientes filipinos adoptan estrategias de comercialización análogas en lo que concierne a los demás tipos de aguardientes: whisky, gin, ron, vodka, tequila, etc. Por último, cabe señalar que varios productores filipinos también adoptan campañas publicitarias en las que se da a entender que sus productos pueden competir a escala mundial con cualquier otro aguardiente en cuanto a aceptación del público o calidad.

24. En tercer lugar, otro indicio de la posibilidad de sustitución entre los aguardientes elaborados a partir de las materias primas designadas y los elaborados a partir de materias primas no designadas es el hecho de que ambos utilizan los mismos canales de distribución y venta. En cuanto a la distribución, puede observarse que los aguardientes tanto nacionales como importados siguen redes de distribución similares.

25. Por lo que se refiere a los puntos de venta, los clientes filipinos pueden adquirir todos en puntos de venta al por menor o en puntos de venta para consumo en el propio establecimiento. Cabe destacar que, en los puntos de venta al por menor, están colocados en las mismas estanterías, en las que los productos importados y los locales se exponen unos al lado de otros. Esta forma de organizar las estanterías responde evidentemente a la necesidad de los clientes de elegir entre productos competidores y sustituibles entre sí. También es importante que, en las estanterías que se encuentran

detrás del mostrador de los puntos de venta para consumo en el propio establecimiento, como tabernas y restaurantes, sea inevitable encontrarse con una gama de botellas de marcas locales e importadas. Asimismo, las empresas de servicios de bebidas ofrecen a sus clientes aguardientes locales y no locales. Un vistazo a la colección de fotografías que publican en sus sitios Web basta para comprobar el uso concurrente de todos los tipos de aguardientes.

26. En cuarto lugar, cabe señalar que aunque las marcas locales suelen ser a veces más baratas y las marcas importadas a menudo más caras, no siempre es así. Tanto en los supermercados como en los bares se constata que varias marcas importadas y locales tienen precios comparables. Por lo tanto, existe competencia entre distintas marcas de aguardientes en las Filipinas también en materia de precios, lo que ocurre no sólo entre las diferentes marcas del mismo tipo de aguardiente sino entre marcas de diferentes tipos de aguardientes. Incluso los productores locales reconocen abiertamente esa competencia basada en el precio.

27. En *Japón - Bebidas alcohólicas II*, el Órgano de Apelación declaró que la elasticidad cruzada de la demanda en función de los precios no es sino uno de los criterios para determinar la competitividad y la posibilidad de sustitución directas, pero no debe considerarse el criterio decisivo. En una comparación de los precios actuales de los aguardientes comercializados en Filipinas se debe no obstante tener en cuenta el hecho de que el precio real de los aguardientes importados está influido considerablemente, según todas las pruebas, por las propias medidas en litigio. De hecho, si se gravara a los aguardientes importados con la misma cuantía que a los productos nacionales, sus precios finales de reventa podrían llegar a disminuir hasta un 40 por ciento. Además, se debe tener presente que las medidas en litigio parecen tener también un efecto perverso en el sentido de que repercuten asimismo en el impuesto sobre el valor añadido ("IVA") aplicable a los aguardientes importados en Filipinas. De hecho, tal como lo entiende la Unión Europea, la base imponible para el IVA es el "valor total al desembarque", es decir, el valor total utilizado por la Oficina de Aduanas para determinar los aranceles y derechos de aduana, más los derechos de aduana e impuestos especiales.

28. Además, debe señalarse que, especialmente en los últimos años, los productores locales han elaborado una serie de marcas de alta calidad para poder competir más eficazmente con las importadas por los segmentos relativamente más caros de los mercados de aguardientes. Los productores de aguardientes filipinos lo reconocen abiertamente. *Mutatis mutandis*, la situación parece ser similar a la examinada por el Grupo Especial en la diferencia *Corea - Bebidas alcohólicas*, en la que el Grupo Especial consideró importante el hecho de que las empresas coreanas "para hacer frente a la amenaza potencial que representan las importaciones de bebidas de tipo occidental, elaboran y venden soju diluido de alta calidad".

2. Los aguardientes "no está[n] sujeto[s] a un impuesto similar"

29. Como confirmó el Órgano de Apelación en *Japón - Bebidas alcohólicas II*, se debe considerar que dos productos competidores y sustituibles entre sí "no están sujetos a un impuesto similar" siempre que la diferencia de tributación entre ellos sea superior a una diferencia *de minimis*. Según el mismo informe, la cuestión de si una diferencia de tributación concreta es *de minimis* o no debe determinarse caso por caso.

30. En Filipinas, los aguardientes producidos a partir de materias primas no designadas están sujetos a un impuesto que, según la banda de precios en la que estén comprendidos, puede ser 10,8 veces, 21,62 veces o 43,23 veces superior al aplicado a los aguardientes producidos a partir de materias primas designadas. Cabe destacar que esta diferencia impositiva también ha aumentado en los últimos años: entre 1988 y 2011, el tipo impositivo aplicado a los aguardientes producidos a partir de materias primas designadas aumentó un 84 por ciento, mientras que el aplicado a los aguardientes producidos a partir de materias primas no designadas aumentó un 112 por ciento.

31. Esas diferencias de tributación revisten suma importancia. O podría decirse, parafraseando lo que el Órgano de Apelación constató en *Canadá - Publicaciones*, que la magnitud de la diferencia impositiva en el presente caso "*llega a ser no sólo excesiva sino prohibitiva*". De hecho, en los asuntos anteriores relacionados con el alcohol, los órganos decisorios de la OMC han constatado que diferencias impositivas menos cuantiosas eran más que *de minimis*.

3. Los impuestos se aplican de manera que se protege la producción nacional

32. En *Japón - Bebidas alcohólicas II*, el Órgano de Apelación estableció el enfoque para determinar si la diferencia de tributación de productos directamente competidores o directamente sustituibles entre sí se aplica "de manera que se proteja la producción nacional". Ese enfoque fue perfeccionado posteriormente y se aplicó en los asuntos siguientes. En particular, los órganos decisorios de la OMC han considerado, entre otras cosas, la estructura de las medidas, su aplicación general a los productos nacionales en comparación con los importados, así como los fines normativos perseguidos por esas medidas. En el presente asunto, varios hechos y circunstancias importantes constituyen prueba irrefutable de que el régimen de impuestos especiales se aplica "de manera que se protege" a los productores de aguardientes filipinos.

33. En primer lugar, cabe recordar que en los asuntos anteriores relacionados con el alcohol, los órganos decisorios de la OMC constataron que la mera magnitud de la diferencia impositiva entre los distintos aguardientes era prueba suficiente para concluir que las medidas en litigio se aplicaban de manera que se protegían los productos locales. Es destacable que las diferencias impositivas en esos asuntos eran, en cada uno de ellos, inferiores (y en ocasiones muy inferiores) a las diferencias que se prevén en el régimen de impuestos especiales de Filipinas. En la presente diferencia, las diferencias impositivas son así pues de tal magnitud que constituyen prueba suficiente de que las medidas en litigio se aplican de manera que se protege a los productores nacionales.

34. En segundo lugar, debe subrayarse que el régimen de impuestos especiales de Filipinas establece una distinción arbitraria entre los aguardientes producidos a partir de las materias primas designadas y los producidos a partir de otras materias primas. Las autoridades filipinas nunca han presentado una razón objetiva de esta diferenciación. Además, del diseño y la arquitectura de las medidas no se discierne una razón aparente. Al parecer, las medidas carecen de racionalidad o de lógica, si se excluye la más evidente: ayudar a los productores de aguardientes locales. De hecho, *todas* las materias primas designadas son autóctonas de Filipinas. Por tanto, los destiladores locales pueden comprar localmente las materias primas utilizadas para la destilación y fabricar productos que van a ser gravados menos que la mayoría de los productos fabricados en otros países y expedidos luego a Filipinas.

35. En tercer lugar, todos los aguardientes producidos en Filipinas están sujetos al tipo impositivo más bajo (al ser producidos a partir de las materias primas designadas), mientras que la inmensa mayoría de los aguardientes importados (al ser producidos a partir de otras materias primas) están sujetos a los tipos impositivos más altos. La aplicación de las medidas en litigio con fines proteccionistas queda demostrada asimismo por el hecho de que, en algunos casos (por ejemplo, el ron "Malibu"), los tipos impositivos más altos se aplican incluso a los aguardientes importados producidos a partir de las materias primas designadas en lugar de los tipos inferiores, a los que en principio tienen derecho. Cabe destacar que, en *Corea - Bebidas alcohólicas*, el Órgano de Apelación constató que el hecho de que el impuesto en litigio funcionase de manera que los tramos impositivos inferiores abarcaban casi exclusivamente productos nacionales, mientras que los tramos impositivos superiores abarcaban casi exclusivamente productos importados respaldaba la conclusión de que la medida se aplicaba de manera que se protegía la producción nacional. Es importante que el hecho de que a algunos aguardientes importados pueda aplicárseles el tipo impositivo inferior no haga al caso. En *Canadá - Publicaciones*, el Órgano de Apelación sostuvo que "*la aplicación de un impuesto que no sea similar incluso a algunos productos importados, en comparación con los productos nacionales*

directamente competidores o directamente sustituibles entre sí es incompatible con las disposiciones de la segunda frase del párrafo 2 del artículo III". Análogamente, en el asunto Chile - Bebidas alcohólicas, el Grupo Especial subrayó: "una medida no se libra de tropezar con la segunda frase del párrafo 2 del artículo III por el simple hecho de que existan productos nacionales gravados en el mismo nivel que los productos importados".

36. En cuarto lugar, las autoridades filipinas reconocieron abiertamente la incompatibilidad con las normas de la OMC de las medidas en litigio y su efecto discriminatorio respecto de los aguardientes importados en muchas declaraciones oficiales. Por ejemplo, el senador Ralph G. Recto (que patrocinó el proyecto de Ley 1854 del Senado, que luego fue la Ley RA 9334) durante las deliberaciones en el Senado en 2004. Más recientemente, el Departamento de Hacienda en dos cartas al Embajador de España en Filipinas (diciembre de 2007) y al Consejo Regulador del Brandy de Jerez (marzo de 2009). En otra ocasión, el Departamento de Comercio e Industria cuando, al escribir el 11 de mayo de 2009 al Presidente de la Comisión de Medios y Arbitrios de la Cámara de Representantes de Filipinas, recomendó la adopción de las modificaciones propuestas del régimen de impuestos especiales. Por último, el Presidente del Senado, Sr. Enrile, en la audiencia de 15 de septiembre de 2009 ante la Comisión de Medios y Arbitrios.

37. En quinto lugar, es importante que existe también una norma legislativa (el Reglamento Fiscal 2-97) que, en relación con las medidas en litigio, distingue explícitamente los "aguardientes importados" de los "aguardientes nacionales". A juicio de la UE, esta clase de "*lapsus calami*" del legislador filipino es muy reveladora del objetivo de las medidas en litigio.

III. CONCLUSIÓN

38. La UE solicita respetuosamente al Grupo Especial que: i) constate que, al aplicar impuestos inferiores a los aguardientes "elaborados con savia de nipa, coco, yuca, camote o palma de buri o con jugo, jarabe o azúcar de caña, a condición de que esas materias se produzcan a escala comercial en el país en que sean transformadas en aguardientes", Filipinas ha actuado de manera incompatible con sus obligaciones en el marco de las frases primera y segunda del párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994, anulando y menoscabando así las ventajas resultantes de ese Acuerdo para la Unión Europea; y ii) recomiende que Filipinas adopte las medidas necesarias para poner el régimen de impuestos especiales en conformidad con las obligaciones que le corresponden en el marco del GATT de 1994.

ANEXO A-2

RESUMEN DE LA PRIMERA COMUNICACIÓN ESCRITA DE LOS ESTADOS UNIDOS

I. ANTECEDENTES FÁCTICOS

1. Filipinas protege su producción nacional de aguardientes al aplicar unos tipos impositivos muy bajos a los aguardientes producidos a partir de un conjunto limitado de materias primas locales, y al aplicar al mismo tiempo unos tipos impositivos mucho más elevados a otros aguardientes que en su mayor parte son importados. Lo hace a pesar de que existen muchas posibilidades de sustitución entre todos los tipos de aguardientes, y específicamente entre las marcas importadas y las marcas nacionales filipinas. Al aplicar de manera arbitraria un tipo impositivo muy bajo a los productos elaborados a partir de materias primas locales y un tipo mucho más elevado a los aguardientes importados, las medidas filipinas protegen la producción nacional de aguardientes, de forma muy parecida a las medidas que fueron declaradas incompatibles con las normas de la OMC en las diferencias *Japón - Bebidas alcohólicas II*, *Corea - Bebidas alcohólicas* y *Chile - Bebidas alcohólicas*.

2. El sistema fiscal filipino para los aguardientes se expone en el artículo 141 del Código Nacional de Rentas Internas, promulgado por la Ley 8424 de la República de 1997 y modificado por la Ley 9334 de la República de 2004. En el artículo 141 se establecen los tipos impositivos, las categorías de productos a las que se aplican los tipos, y los procedimientos para calcular el impuesto aplicable a cada producto.

3. En el artículo 141, los aguardientes se dividen en dos categorías amplias, que se recogen en los apartados a) y b) del artículo 141 del instrumento legislativo. Se aplica un tipo bajo único a todos los aguardientes con arreglo al artículo 141 a) y, en virtud del artículo 141 b), se aplica a los aguardientes uno de tres posibles tipos más altos, según el precio neto de venta al por menor de una botella de aguardiente de 750 mililitros. El artículo 141 dispone asimismo que los tipos aplicados a los aguardientes se ajustarán al alza con el curso del tiempo.

4. El tipo impositivo bajo previsto en el artículo 141 a) se aplica a los productos destilados a partir de nipa, coco, yuca, camote, palma de buri o caña de azúcar. Además, para que un aguardiente elaborado con una de esas materias tenga derecho a acogerse al tipo impositivo bajo, la materia prima tiene que haber sido producida a escala comercial en el país en que se transforme en el aguardiente. Todas las materias primas enumeradas en el artículo 141 a) se producen en Filipinas.

5. De hecho, Filipinas ha reconocido que los impuestos inferiores aplicados a los productos destilados a partir de esas materias primas equivalen a impuestos más bajos a los productos obtenidos de materias autóctonas. En el Plan de Desarrollo de 200[4] del Departamento de Comercio e Industria se afirmaba: "Los impuestos especiales sobre los aguardientes gravan con un impuesto inferior a los productos elaborados a partir de materias disponibles en el país (por ejemplo, coco, palma, caña de azúcar)."

6. Todos los aguardientes que no se han producido a partir de una de esas materias primas típicas filipinas quedan comprendidos en la segunda categoría en virtud de ese sistema de tributación, prevista en el artículo 141 b) del Código Nacional de Rentas Internas. Los productos de esta segunda categoría están sujetos a uno de tres tipos impositivos, según el precio de venta al por menor de una botella de 750 mililitros del aguardiente. Todos los tipos de la segunda categoría son considerablemente superiores al tipo bajo con que se gravan los productos producidos con materias primas autóctonas. El tipo más bajo de la segunda categoría es de 146,97 pesos/litro de prueba y el más alto 587,87 pesos/litro de prueba.

Categorías impositivas de los aguardientes por materias primas y precios (por litro de prueba)

		Impuesto al 1/1/2009	Impuesto al 1/1/2011 (8% de aumento previsto)
141 a) - Materias primas locales		13,59	14,68
141b) - Otras materias primas	Precio por botella de 750 ml		
	De 0 a 250 pesos	146,97	158,73
	De 250 a 675 pesos	293,93	317,44
	Más de 675 pesos	587,87	634,90

7. Todos los tipos se establecen en pesos por litro de prueba. El impuesto sobre un aguardiente concreto puede calcularse mediante una fórmula tipo. Por ejemplo, el impuesto sobre una botella de 750 ml de White Castle Whisky local (80 de prueba, o 40 por ciento de alcohol), con el tipo impositivo de 2009 de 13,59 pesos/litro de prueba se calcularía así:

$$13,59 \times (40/100) \times 2 \times (750/1000) = 8,15 \text{ pesos}$$

El impuesto sobre una botella de 750 ml de whisky Jim Beam Black importado (86 de prueba, o 43 por ciento de alcohol), con el tipo impositivo de 2009 de 293,93 pesos/litro de prueba, sería:

$$293,93 \times (43/100) \times 2 \times (75/1000) = 189,5 \text{ pesos}$$

8. En Filipinas, los reglamentos promulgados en virtud de la ley de tributación de aguardientes especifican un "precio neto al por menor" para cada marca y el impuesto aplicable. En los reglamentos se enumeran las marcas vendidas en Filipinas y se especifica en el caso de cada una de ellas el precio neto al por menor por botella y la cuantía del impuesto aplicable resultante. En esos reglamentos se separan los productos con derecho al tipo impositivo inferior (productos "locales") de los que están sujetos al tipo impositivo superior.

II. ARGUMENTO JURÍDICO

A. LAS MEDIDAS DE FILIPINAS SON INCOMPATIBLES CON EL PÁRRAFO 2 DEL ARTÍCULO III DEL GATT DE 1994

9. El párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994 se aplica a los impuestos interiores, como el impuesto especial nacional en litigio en la presente diferencia. El párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994 dispone lo siguiente:

"Los productos del territorio de toda parte contratante importados en el de cualquier otra parte contratante no estarán sujetos, directa ni indirectamente, a impuestos interiores 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."

El párrafo 1, a su vez, afirma que:

"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."

10. Una nota al párrafo 2 dispone que "[u]n 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".

11. Las medidas filipinas de impuestos especiales sobre los aguardientes son incompatibles con las obligaciones tanto de la primera frase como de la segunda frase del párrafo 2 del artículo III, porque imponen a los productos importados impuestos interiores superiores a los aplicados a los productos nacionales similares, y porque se aplican a los productos importados de manera que se protege la producción nacional. La segunda frase del párrafo 2 del artículo III se examina en primer lugar a continuación, seguida de la primera frase del párrafo 2 del artículo III.

B. LAS MEDIDAS DE FILIPINAS SON INCOMPATIBLES CON LA SEGUNDA FRASE DEL PÁRRAFO 2 DEL ARTÍCULO III DEL GATT DE 1994

12. El sistema impositivo de Filipinas relacionado con los aguardientes es incompatible con la segunda frase del párrafo 2 del artículo III del GATT. En consonancia con el enfoque adoptado por grupos especiales anteriores y el Órgano de Apelación, para demostrar que una medida es incompatible con la segunda frase del párrafo 2 del artículo III, la parte reclamante debe demostrar que:

- los productos importados y los productos nacionales que compiten entre sí son "directamente competidor[es] o que puede[n] sustituir[se] directamente" entre sí;
- los productos importados y nacionales directamente competidores o directamente sustituibles entre sí "no está[n] sujeto[s] a un impuesto similar"; y
- la diferencia impositiva respecto de los productos importados directamente competidores o directamente sustituibles se aplica "de manera que se proteg[e] la producción nacional".

1. Los aguardientes filipinos son directamente competidores de los aguardientes importados o pueden ser sustituidos directamente por ellos

13. Varios grupos especiales anteriores y el Órgano de Apelación han examinado la cuestión de si determinados aguardientes son "directamente competidor[es] o puede[n] sustituir[se] directamente" entre sí en el sentido de la segunda frase del párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994. Todos los grupos especiales de la OMC que han examinado esa cuestión han adoptado un enfoque similar, evaluando factores como las características físicas, los canales de distribución y los usos finales a fin de determinar si los productos en cuestión son "directamente competidor[es] o puede[n] sustituir[se] directamente" entre sí.

14. Los aguardientes filipinos y los importados tienen características físicas, usos finales, canales de distribución, posibilidades de sustitución y clasificaciones arancelarias similares. Siguiendo el enfoque adoptado por anteriores grupos especiales de la OMC, esas similitudes demuestran que los aguardientes filipinos son directamente competidores de los aguardientes importados o pueden ser sustituidos directamente por ellos en el mercado filipino.

Características físicas

15. Los aguardientes filipinos y los importados tienen características físicas similares, con inclusión de atributos como el aspecto, el color y el contenido de alcohol.

16. En la Prueba documental 38 presentada por los Estados Unidos figuran imágenes de productos filipinos e importados, junto con descripciones de esos productos sacadas de la publicidad, de representaciones de otras empresas y de declaraciones de consumidores. Como se desprende evidentemente de esos materiales, los productos filipinos son de color similar a los productos importados -por ejemplo, los whiskies filipinos y los importados son aguardientes morenos y los vodkas filipinos y los importados son incoloros-.

17. Los fabricantes, los distribuidores y los minoristas utilizan términos similares para describir los productos nacionales e importados en la publicidad local. Por ejemplo, en la publicidad de los brandies tanto importados como nacionales se hace hincapié en el aroma y la suavidad de los brandies en cuestión.

18. Las descripciones y las fotografías de las empresas filipinas los presentan directamente como sustitutos de productos internacionales, con atributos similares a los de sus competidores extranjeros. La Ginebra San Miguel de producción nacional es un gin de "tipo holandés" cuyo "sabor predominante emana de bayas de enebro que se importan de Europa". El Gran Matador Solera Gran Reserva se elabora con "concentrados cuidadosamente seleccionados de brandy Solera Gran Reserva procedentes de España". El St. George Premium Whisky "se aproxima al sabor, el aroma y el golpe de alcohol de los whiskies importados".

19. Las marcas nacionales e importadas son indistinguibles entre sí en función de su contenido de alcohol, que es otra característica física importante. Por ejemplo, según las normas de Filipinas, todos los whiskies, independientemente de la materia prima, deben tener un contenido de alcohol etílico del 32,5 por ciento como mínimo.

20. Así pues, sobre la base de atributos físicos como el aspecto, el sabor, el color y el contenido de alcohol, los aguardientes elaborados con materias autóctonas en Filipinas son directamente competidores de los aguardientes importados o pueden ser sustituidos directamente por ellos.

Canales de distribución

21. Las marcas filipinas y las importadas se venden en los mismos canales de distribución. La normativa relativa a la distribución y venta de aguardientes se aplica a todos los tipos de aguardientes, lo que respalda la conclusión de que son vendidos por los mismos minoristas y mayoristas en los mismos lugares de negocios. En los reglamentos sobre la venta y distribución no se distingue entre aguardientes nacionales e importados, ni se separan los aguardientes con arreglo a la materia prima empleada en la producción. Por ejemplo, la "Lista de verificación de los requisitos de los establecimientos de alimentos", aunque es de aplicación general para los mayoristas, importadores y exportadores, no aplica normas diferentes para productos diferentes. Análogamente, la facultad de aplicar impuestos interiores se aplica a todos los licores, aguardientes y vinos independientemente de la materia prima y del hecho de que los productos sean importados o nacionales.

22. Además, en fotografías tomadas en tiendas en Filipinas pueden verse marcas importadas al lado de marcas nacionales a disposición de los consumidores filipinos, a menudo en las mismas estanterías. En la Prueba documental 30 presentada por los Estados Unidos se presentan ejemplos concretos de productos nacionales e importados vendidos en los mismos canales de distribución en Filipinas, incluidos muchos ejemplos de expositores o vitrinas en tiendas que muestran aguardientes nacionales vendidos al lado de los importados en los mismos establecimientos.

23. Como demuestran esos ejemplos, las marcas nacionales e importadas se venden en los mismos canales de distribución, lo que aporta más pruebas del hecho de que son directamente competidoras o pueden sustituirse directamente entre sí.

Usos finales de los aguardientes

24. Los usos finales de los productos elaborados con materias primas autóctonas y los producidos a partir de materias primas no autóctonas también demuestran que los aguardientes nacionales son "directamente competidores" de los aguardientes importados o "pueden ser sustituidos directamente por ellos". Los datos recabados directamente de los consumidores, así como las pruebas que muestran cómo se presentan los productos a los consumidores en tiendas, restaurantes y bares, respaldan la conclusión de que esos productos tienen usos finales similares.

25. Euromonitor International realizó un estudio de los consumidores en Filipinas, a fin de conocer las percepciones que tenían los consumidores de diferentes marcas de aguardientes, tanto nacionales como importados. Los resultados del estudio proporcionan información detallada sobre los usos finales de los aguardientes en Filipinas, incluidos el uso final en lo que concierne a la bebida propiamente dicha (por ejemplo, si el aguardiente se consume solo) y el uso final en lo que concierne al entorno en que se consumen las bebidas (por ejemplo, en el hogar o en otros lugares).

26. Los resultados del estudio confirman que las marcas nacionales e importadas tienen usos finales comparables. Los encuestados indicaron que consumen marcas importadas y nacionales solas, con agua o en una bebida mezclada. Los encuestados también indicaron que consumen marcas nacionales e importadas en una serie de lugares similares, como bares, discotecas, restaurantes y acontecimientos deportivos. Los consumidores beben marcas tanto nacionales como importadas en ocasiones y en entornos similares (por ejemplo, los productos importados y los nacionales se consumen después del trabajo, antes de la cena).

27. Las fotografías de tiendas y restaurantes en Filipinas concuerdan con las respuestas de los consumidores a la encuesta sobre preferencias de los consumidores de Euromonitor, y confirman que los usos finales de las marcas importadas y las nacionales son los mismos. Las marcas nacionales e importadas se exponen juntas en bares y supermercados, y se ofrecen juntas en las cartas de bebidas.

28. Por tanto, la información obtenida de los consumidores, así como las pruebas procedentes del mercado, demuestran que los usos finales de las marcas nacionales e importadas son los mismos.

Posibilidad de sustitución en función del precio

29. Las pruebas también indican que los productos elaborados a partir de materias primas autóctonas y los productos elaborados a partir de materias primas no autóctonas son sustituibles entre sí en función del precio. Si Filipinas eliminara los aspectos discriminatorios de su impuesto sobre los aguardientes importados, se reduciría la diferencia de precio entre los productos importados y los nacionales. Los resultados de la encuesta sobre preferencias de los consumidores filipinos de Euromonitor acerca de si sustituirían algunas compras de productos nacionales por productos importados si la diferencia de precio entre esos productos fuera menor demuestran que los cambios de precio dan lugar a que los consumidores adquieran más aguardientes importados y menos aguardientes nacionales.

Clasificación arancelaria del Sistema Armonizado

30. Independientemente de la materia prima, los aguardientes se clasifican en la partida 2208.

31. En síntesis, los aguardientes filipinos son "directamente competidores" de los aguardientes nacionales o "pueden ser sustituidos directamente" por ellos. Los productores filipinos de aguardientes producen aguardientes a partir de materias primas locales, que luego se reglamentan, se comercializan y se venden al lado de los productos importados y se consumen por motivos similares en los mismos tipos de lugares. Esos productos son directamente competidores de los productos elaborados por sus competidores internacionales o pueden ser sustituidos directamente por ellos, pero están sujetos a un tipo impositivo considerablemente inferior.

2. Los productos filipinos y los productos importados no están sujetos a un impuesto similar

32. De conformidad con la segunda frase del párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994, la parte reclamante debe demostrar que los productos nacionales y los productos importados "no están sujetos a un impuesto similar". En los reglamentos filipinos en los que se enumeran las marcas de aguardientes y los impuestos aplicables, los productos se dividen en dos grupos: "locales" e "importados". Los productos elaborados a base de materias primas locales que pueden acogerse al tipo impositivo inferior en virtud del artículo 141 a) están incluidos en una lista, y todos los demás productos -los que están sujetos a los tipos impositivos superiores- figuran en otra lista.

33. El Reglamento de Rentas 12-2004 es el más reciente en el que se enumeran los productos y los impuestos que se aplican a las distintas marcas. En el caso de los productos "locales" gravados con el tipo inferior, que se enumeran en el anexo A del Reglamento, el impuesto por botella (ajustado por litros de prueba) es muy bajo. En 2009, los impuestos de las botellas de 750 ml van de 6,35 pesos (por botella de 750 ml de ron Tanduay) a 9,24 pesos (por botella del mismo tamaño del gin local Gordan's).

34. En cambio, los impuestos son considerablemente superiores para todos los productos enumerados en el anexo B, "Marcas de aguardientes importados elaborados con granos, cereales y granos abarcados por el artículo 141 b)". Los productos se dividen por precios en tres categorías, que reflejan los tres tipos impositivos previstos en el artículo 141 b). El impuesto máximo y mínimo (en pesos) por botella de 750 ml para los productos importados enumerados en el anexo, son:

	Máximo 2009	Mínimo 2009	Máximo 2011	Mínimo 2011
De primera calidad	379,17	352,72	409,51	380,94
De lujo	189,59	154,31	204,75	166,66
Normal	99,21	79,36	107,15	85,71

35. En otras palabras, el impuesto mínimo por botella de 750 ml para un producto del anexo B, 79,36 pesos, es casi 9 veces superior al impuesto máximo por botella de 750 ml para un producto del anexo A.

3. La tributación de los aguardientes protege la producción nacional filipina

36. El tercer elemento de la segunda frase del párrafo 2 del artículo III del GATT exige que la diferencia impositiva se aplique "de manera que se proteja" la producción nacional. En este caso, la propia Filipinas ha reconocido que las medidas están estructuradas para favorecer a los productos elaborados con materias primas locales, y un examen objetivo de la estructura de las medidas lleva a la conclusión de que protegen los productos nacionales.

37. La mera magnitud de la diferencia entre el tipo impositivo para los productos elaborados con materias locales típicas y el aplicado a todos los demás productos respalda la conclusión de que las medidas funcionan para proteger la producción nacional.

38. El tipo impositivo *más bajo* del sistema de Filipinas para los productos no elaborados a base de materias típicas locales es de 146,97 pesos/litro de prueba, es decir, *más de 10 veces superior* al tipo aplicado a los productos locales. El tipo impositivo más alto es *más de 40 veces superior* al tipo bajo. El grado de discriminación en el marco del sistema fiscal filipino deja pequeñas las diferencias impositivas que se ha constatado que protegían la producción nacional en anteriores diferencias.

39. En *Japón - Bebidas alcohólicas II*, el Órgano de Apelación señaló que, en algunos casos, la diferencia impositiva por sí sola bastará para determinar la protección de la rama de producción nacional. Dada la magnitud de la discriminación en Filipinas, este aspecto por sí solo respalda la conclusión de que las medidas "protegen la producción nacional".

40. Aunque la magnitud de la diferencia impositiva entre las marcas nacionales y las extranjeras es suficiente para demostrar que las medidas filipinas protegen la rama de producción nacional, hay otros hechos que también respaldan esa conclusión.

41. Las medidas filipinas dividen los aguardientes en dos categorías amplias, en función de las materias primas con las que se destilan los distintos aguardientes. Como se ha explicado anteriormente, los productos filipinos y los importados son sustituibles entre sí, y todas las materias primas que se han designado como insumos para los productos que tienen derecho al tipo impositivo inferior abundan en Filipinas. El sistema filipino, al igual que el sistema analizado en el asunto *Corea - Bebidas alcohólicas*, "funciona de tal manera que los tramos fiscales inferiores abarcan casi exclusivamente a la producción nacional, mientras que los superiores abarcan casi exclusivamente a los productos importados". Además, la ley filipina exige que para que un producto destilado de materias primas locales típicas pueda acogerse al trato fiscal inferior, la materia prima utilizada para destilar el aguardiente no sólo debe figurar entre las que están en la lista selecta de productos autóctonos, sino que esa materia prima debe producirse a escala comercial en el país en el que se produce el aguardiente. Eso impone otro obstáculo al trato fiscal inferior en pie de igualdad con los productos filipinos.

42. En síntesis, la medida filipina está estructurada para favorecer a los productos nacionales, en virtud de la separación de los productos elaborados con materias primas típicas filipinas y todos los demás productos.

C. PRIMERA FRASE DEL PÁRRAFO 2 DEL ARTÍCULO III DEL GATT DE 1994: LOS AGUARDIENTES IMPORTADOS SON SIMILARES A LOS AGUARDIENTES FILIPINOS Y ESTÁN SUJETOS A IMPUESTOS SUPERIORES A LOS APLICADOS A LOS PRODUCTOS NACIONALES

43. Para establecer que un impuesto interior de un Miembro es incompatible con la primera frase del párrafo 2 del artículo III, hay que demostrar que: 1) los productos importados y nacionales sujetos al impuesto son "similares"; y 2) los impuestos aplicados a los productos importados son "superiores" a los aplicados a los productos nacionales similares. Como se explica *infra*, las medidas en cuestión son también incompatibles con la primera frase del párrafo 2 del artículo III.

1. Los aguardientes filipinos son "similares" a los aguardientes importados

44. Al igual que al determinar si los productos son "directamente competidor[es] o puede[n] sustituir[se] directamente" entre sí, para determinar si los aguardientes importados y nacionales son "productos similares" los grupos especiales anteriores han evaluado factores como las características físicas de los productos, los canales de distribución, los usos finales, los gustos y hábitos de los consumidores y la clasificación arancelaria.

45. Más que especificar un tipo concreto de aguardiente para trato preferencial, las medidas discriminan al especificar las materias primas utilizadas para elaborar el producto -materias primas

que se utilizan en gran parte para producir aguardientes "locales" filipinos, no productos importados-. Es algo similar a los hechos en el asunto *México - Impuestos sobre los refrescos*, en el que se utilizaba tanto azúcar de caña como azúcar de remolacha para producir los refrescos afectados por la medida de México. Esas dos materias primas se utilizaban para fabricar los mismos productos. Al examinar las características y los usos de las dos materias primas, el Grupo Especial determinó que los productos derivados eran productos "similares".

46. Filipinas produce una gama de productos a partir de las materias primas locales designadas en el instrumento legislativo. Sólo la empresa Ginebra San Miguel Company produce brandy, vodka, gin, tequila y whisky. En el caso de Filipinas, las pruebas respaldan la conclusión de que los productos locales elaborados con materias primas locales típicas (por ejemplo, gin, whisky, vodka, brandy) compiten con sus homólogos importados, a los que son "similares".

47. En el caso del brandy, el whisky y el vodka, Filipinas ha promulgado Órdenes Administrativas Normativas sobre normas relativas a productos que exponen con toda claridad que pueden utilizarse diferentes materias primas para elaborar el mismo "tipo" de aguardiente, lo que respalda la conclusión de que, a los efectos de las medidas filipinas, el producto "local" es "similar" al importado.

48. En cuanto al whisky y el brandy, esas órdenes administrativas prevén expresamente que el "whisky" y el "brandy" pueden elaborarse con diferentes materias primas. Concretamente, se puede elaborar brandy "mezclado" y whisky "mezclado" a base de "aguardientes neutros". La orden administrativa sobre el vodka no menciona ninguna materia prima en absoluto en la definición de vodka, sino que meramente expone que se obtiene de "aguardientes neutros" procedentes de "granos y patatas (papas) fermentados, o de cualquier otra materia prima". Según las propias normas de Filipinas, los vodkas, los whiskies y los brandies filipinos son "similares" a los vodkas, los whiskies y los brandies importados.

49. Los productos filipinos no sólo son directamente competidores de los productos importados y pueden ser sustituidos directamente por ellos, sino que en función de las características físicas y la manera en que los productos se comercializan y venden, los productos filipinos son "similares" a los productos nacionales.

50. Cada tipo de aguardiente filipino es virtualmente idéntico a su homólogo importado en función del color, del envase y embalaje y del contenido de alcohol. Por ejemplo, el gin y el vodka son claros, tanto los importados como los nacionales, y los whiskies y brandies son dorados. En la publicidad se emplean términos idénticos para describir el color y el sabor de las marcas importadas y nacionales.

51. Otros factores (usos finales, canales de distribución, sustituibilidad) respaldan también la conclusión de que los productos filipinos sujetos al tipo impositivo inferior son "similares" a los productos importados sujetos al tipo superior. Por ejemplo, en cuanto a los canales de distribución, las marcas importadas y nacionales del mismo tipo están agrupadas juntas en tiendas y escaparates, lo que demuestra que la materia prima no guarda ninguna relación con la manera en que las marcas se venden. La segunda fotografía de la Prueba documental 30 presentada por los Estados Unidos muestra whiskies importados (Maker's Mark, Jack Daniel's, J&B) y el White Castle nacional en las mismas estanterías.

52. Las etiquetas de las distintas marcas también ponen de relieve la "similitud" de los productos filipinos y los importados. Por ejemplo, el whisky local White Castle y el whisky importado Jim Beam utilizan el rojo, el dorado, el negro y el blanco en los diseños de sus etiquetas, así como sellos e imágenes naturales. El tequila Don Enrique lleva un sombrero, que indica una asociación con México.

53. Las pruebas obtenidas en el mercado filipino (los resultados de la encuesta preparada por Euromonitor) demuestran que las importaciones no son diferentes -desde la perspectiva del consumidor- de los aguardientes de fabricación local elaborados con materias primas locales. En síntesis, en el caso de cada variedad de aguardiente disponible, el producto filipino -elaborado con materias primas locales- es "similar" al producto importado. Así pues, estos productos son "similares" a los productos nacionales en el sentido de la primera frase del párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994.

2. Los productos importados están "sujetos a impuestos superiores" a los aplicados a los productos filipinos

54. Como se señala *supra*, una medida es incompatible con la primera frase del párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994 si: 1) los productos nacionales y los importados son productos "similares"; y 2) el producto importado similar está sujeto a impuestos superiores a los aplicados al producto nacional. La diferencia impositiva entre los productos nacionales y los importados en Filipinas es tan grande que el tipo impositivo más bajo por botella para los productos importados es casi nueve veces superior al tipo más alto por botella aplicado a los productos nacionales en los reglamentos recientes. Así pues, es evidente que los productos importados están "sujetos a impuestos superiores" a los aplicados a los productos nacionales.

III. CONCLUSIÓN

55. Por las razones expuestas *supra*, los Estados Unidos solicitan respetuosamente al Grupo Especial que constate que las medidas filipinas con respecto a la tributación de los aguardientes son:

- incompatibles con la segunda frase del párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994, por tratarse de un impuesto aplicado a los aguardientes importados que son directamente competidores de los aguardientes nacionales que "no está[n] sujeto[s] a un impuesto similar" o que pueden sustituirlos directamente; y
- incompatibles con la primera frase del párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994 por tratarse de un impuesto aplicado a los aguardientes importados "superior a los aplicados a los productos nacionales similares".

ANEXO A-3

RESUMEN DE LA PRIMERA COMUNICACIÓN ESCRITA DE FILIPINAS

I. INTRODUCCIÓN

1. El presente asunto concierne al derecho de un país en desarrollo Miembro de la OMC de imponer un régimen tributario óptimo para alcanzar los objetivos fiscales expuestos en su Constitución a la luz de las limitaciones administrativas y respecto de la observancia a que se enfrenta en relación con la recaudación de impuestos.

2. Un principio importante del objetivo fiscal de Filipinas es la tributación equitativa. El artículo VI, sección 28 1), de la Constitución de Filipinas prevé que "la norma de tributación será uniforme y equitativa. El Congreso elaborará un sistema progresivo de tributación". Esto supone, entre otras cosas, que la tributación debe basarse en la capacidad de pagar de cada contribuyente. Por tanto, los bienes de precios más altos, que suelen ser adquiridos por los consumidores más ricos, deberían llevar un impuesto absoluto más elevado que los bienes de precios más bajos, que suelen ser adquiridos por los consumidores menos acomodados. En las deliberaciones celebradas en el Congreso en el momento de adoptar el artículo 141 del Código Nacional de Rentas Internas, se declaró que el sistema impositivo propuesto sería justo porque "se basará en la capacidad de pagar ... porque el impuesto dependerá de que el producto tenga un precio alto o un precio bajo ... [Así] se dará cabida o se atenderá a la prescripción constitucional de una tributación equitativa".

3. La jurisprudencia de la OMC ha reconocido desde hace mucho el derecho de los Miembros de la OMC a establecer y aplicar sus propias políticas fiscales. Como los Miembros de la OMC son "libres de gravar las bebidas alcohólicas destiladas sobre la base de su contenido de alcohol y de su precio", también son libres de gravar las bebidas alcohólicas destiladas sobre la base de las materias primas utilizadas.

II. ANTECEDENTES FÁCTICOS

4. El sistema de impuestos especiales a los aguardientes basado en las materias primas en Filipinas no es discriminatorio, ni de derecho ni de hecho. Aplica un impuesto específico a los aguardientes producidos a partir de materias primas designadas, y un impuesto de tres niveles a los aguardientes producidos a partir de otras materias primas. La diferencia del tipo impositivo se basa en el criterio objetivo de las materias primas y no en si los productos son nacionales o importados. El texto del instrumento legislativo es claro al respecto: el artículo 141 a) dice que el tipo específico se aplica a los aguardientes producidos a partir de las materias primas designadas "a condición de que esas materias se produzcan a escala comercial en el país en que sean transformadas en aguardientes".

5. Las materias primas señaladas en el artículo 141 a) se cultivan en numerosos países en varias partes de Asia, Australia, África, América del Norte (Estados Unidos), América Central y América del Sur. Según la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, Filipinas fue el décimo productor mundial de caña de azúcar en 2008. Dada la disponibilidad mundial de todas esas materias primas, en particular el azúcar, la medida no favorece a los productores nacionales. Así pues, tanto *de jure* como *de facto*, la medida es neutral en cuanto al origen.

6. La distinción basada en las materias primas del artículo 141 puede remontarse al período colonial estadounidense en Filipinas. Los administradores coloniales estadounidenses impusieron un impuesto específico a los aguardientes "producidos con savia de nipa, coco o palma de buri, o con jugo, jarabe o azúcar de caña". Casi un siglo después, el artículo 141 del Código Nacional de Rentas

Internas utiliza una redacción casi idéntica, previendo un impuesto específico sobre los aguardientes "elaborados con savia de nipa, coco, yuca, camote o palma de buri o con jugo, jarabe o azúcar de caña". Es indiscutible que recae en los reclamantes en el presente asunto la carga de demostrar sus alegaciones de que Filipinas ha incumplido sus obligaciones en el marco del párrafo 2 del artículo III del GATT. No pueden meramente afirmar un incumplimiento, deben demostrar los elementos de un incumplimiento. Ni los Estados Unidos ni la UE han satisfecho la carga de la prueba en relación con todas sus alegaciones concernientes a los productos en cuestión.

III. EL RÉGIMEN DE IMPUESTOS ESPECIALES DE FILIPINAS PARA LOS AGUARDIENTES ES COMPATIBLE CON LA PRIMERA FRASE DEL PÁRRAFO 2 DEL ARTÍCULO III

A. LOS AGUARDIENTES NO ELABORADOS A BASE DE AZÚCAR NO SON "SIMILARES" A LOS AGUARDIENTES ELABORADOS A BASE DE AZÚCAR¹

7. El concepto de "productos similares" en el marco del párrafo 2 del artículo III debe examinarse caso por caso, y el Órgano de Apelación ha subrayado que ese concepto "debe interpretarse en el sentido restrictivo de manera que no se condenen las medidas que en sus términos estrictos no se trata de condenar". Un elemento muy importante de "similitud" guarda relación con las características físicas del producto de que se trate. La segmentación del mercado basada en el precio es también un aspecto muy importante en la determinación de similitud en virtud de la primera frase del párrafo 2 del artículo III.

1. Características físicas

8. Los aguardientes no elaborados a base de azúcar originarios de la UE y de los Estados Unidos no son "similares" a los aguardientes a base de azúcar producidos en Filipinas. Las diferencias físicas son sustanciales y afectan a su vez a la calidad, el precio, la reputación de la marca y otras características de los productos.

9. La diferencia de las materias primas da lugar a diferencias en los procesos de producción de los aguardientes elaborados a base de azúcar y no elaborados a base de azúcar. Las diferencias más importantes están en la fermentación, la destilación y el envejecimiento.

10. En el caso de los aguardientes elaborados a base de azúcar, la melaza de caña de azúcar fermentada se somete a destilación continua de manera que se eliminan completamente las sustancias organolépticas, que son los compuestos químicos que imparten a las bebidas alcohólicas su sabor, su gusto y su aroma. El alcohol así obtenido es un aguardiente neutro que no guarda ninguno de los atributos (sabor, color u olor) de la materia prima de la que procede. Los aguardientes neutros obtienen su sabor, gusto y aroma de extractos o concentrados aromatizantes, o de aromas y esencias naturales, idénticos a los naturales o artificiales. Por tanto, en el caso de los aguardientes elaborados a base de azúcar, ***el objetivo final de la destilación es obtener un aguardiente neutro, es decir, un***

¹ El artículo 141 a) del Código Nacional de Rentas Internas se refiere a materiales específicos, es decir, savia de nipa, coco, yuca, camote o palma de buri o con jugo, jarabe o azúcar de caña". Como es engorroso utilizar esa frase en todo el texto, nos referimos a los aguardientes y licores producidos a partir de las materias primas enumeradas en el artículo 141 a) como aguardientes y licores "elaborados a base de azúcar". Opinamos que al adoptar esa convención se facilitará el debate narrativo de la estructura fiscal y la distinción entre el artículo 141 a) y el artículo 141 b) sin crear la impresión errónea de que el artículo 141 a) se refiere únicamente al azúcar como materia prima, cuando evidentemente no es así. En otras partes de esta comunicación, el uso de la frase aguardientes y licores "elaborados a base de azúcar" se limitará a los productos elaborados a partir de azúcar como materia prima. Esto deberá desprenderse claramente del contexto, y no debería dar lugar a confusión.

aguardiente que es insípido, inodoro e incoloro, y que carece de los atributos de la materia prima de la que procede.

11. En el caso de los aguardientes no elaborados a base de azúcar, en cambio, la materia prima fermentada se destila de manera que permite conservar las sustancias organolépticas exclusivas de la materia prima, por lo que se imparten a la bebida alcohólica resultante su sabor, gusto y aroma característicos. En el caso de esos aguardientes no elaborados a base de azúcar, la materia prima fermentada (es decir, vino de uvas o de frutas, o masa de grano fermentada) se destila únicamente hasta el punto en que se consigue el nivel de sabor deseado por el destilador. ***El objetivo final de la destilación es equilibrar, potenciar, resaltar, combinar y/o contrastar los diferentes sabores presentes naturalmente en la materia prima.*** Por último, mientras que los aguardientes no elaborados a base de azúcar se someten a un proceso de envejecimiento de distinta duración, no ocurre lo mismo con los aguardientes elaborados a base de azúcar.

12. Las diferencias físicas se describen más específicamente de la forma siguiente:

- ***Whisky:*** para el whisky de la UE y de los Estados Unidos se utilizan granos o cereales como materia prima de este producto. En cambio, el "whisky" filipino, como todos los demás aguardientes producidos en Filipinas, es un aguardiente neutro (alcohol etílico) elaborado a base de azúcar al que se añade aroma. ***La comercialización del whisky filipino a base de azúcar como "whisky" estaría prohibida en virtud de la legislación de la UE y de los Estados Unidos.***
- ***Brandy:*** es un aguardiente a base de vino, uva u otra fruta, no de azúcar. Existe una diferencia fundamental en las características físicas del brandy elaborado a base de azúcar producido en Filipinas y el brandy no elaborado a base de azúcar producido en la UE y en los Estados Unidos. Una vez más, el brandy a base de azúcar se elabora con alcohol etílico derivado del azúcar, del que se han eliminado prácticamente todas las sustancias organolépticas y al que se han añadido los aromas. ***La comercialización del brandy filipino elaborado a base de azúcar como "brandy" no estaría permitida en virtud de la legislación interna de la UE y de los Estados Unidos.***
- El ***vodka*** producido a partir de melaza de azúcar no puede considerarse "similar" al vodka producido a partir de granos o cereales. En el asunto *Japón - Bebidas alcohólicas II*, el Grupo Especial constató que el shochu y el vodka eran productos similares por ser "ambos aguardientes blancos/incoloros, ***obtenidos de materias primas semejantes*** y con usos finales prácticamente idénticos". El vodka elaborado a base de azúcar y el elaborado a base de grano no se obtienen de "materias primas semejantes". La diferencia en las materias primas afecta al gusto y al sabor del producto.
- ***Gin:*** unos ensayos de cromatografía en fase gaseosa realizados con gin no elaborado a base de azúcar y gin producido a base de azúcar dieron unos resultados que respaldan la conclusión de que el gin elaborado a base de materias primas diferentes no puede considerarse el mismo.
- El ***tequila*** es un aguardiente elaborado con agave, una planta que se cultiva principalmente en México. No es "similar" a los aguardientes con sabor a tequila que producen los destiladores filipinos.
- ***Ron:*** Filipinas no discute que el ron importado y el ron de producción local elaborado a base de azúcar se obtienen de la misma materia prima: el azúcar. En consecuencia,

Filipinas grava todos los rones importados, en cuya declaración conste debidamente que se han elaborado a base de azúcar, con el tipo impositivo previsto en el artículo 141 a).

2. Gustos y preferencias de los consumidores

13. Al considerar las percepciones y el comportamiento de los consumidores, es importante subrayar que en Filipinas el mercado de aguardientes no elaborados a base de azúcar y de los elaborados a base de azúcar está muy segmentado. El poder adquisitivo de la inmensa mayoría de los consumidores filipinos es muy bajo. Esto supone que los gustos y hábitos de los consumidores vienen determinados y limitados objetivamente por la cantidad de ingresos disponibles que pueden gastarse en el consumo de alcohol. Este importante factor es fundamental para determinar los gustos y las preferencias de los consumidores en los segmentos de mercado en Filipinas. Existen al menos dos grupos diferentes de "consumidores" en Filipinas, cada uno con una gama diferente de gustos, hábitos, percepciones y comportamiento y con distintos niveles de ingresos disponibles. Ni los Estados Unidos ni la UE han presentado pruebas creíbles que indiquen que los aguardientes vendidos en esos segmentos diferentes de mercado en Filipinas sean intercambiables. De hecho, los Estados Unidos no presentaron ningún argumento en relación con los gustos y preferencias de los consumidores.

3. Clasificaciones arancelarias

14. El Código Arancelario y Aduanero (TCC) de Filipinas distingue entre cada categoría de aguardientes. Más concretamente, utiliza distintas categorías para cada uno de los aguardientes no elaborados a base de azúcar; y utiliza una **categoría por separado** para los licores elaborados a base de azúcar. Así pues, cada tipo de aguardiente, distinguido e identificado internacionalmente por las diferentes materias primas utilizadas en su producción, tiene su propia línea arancelaria. La UE ha interpretado erróneamente el TCC cuando afirma que "un whisky, un vodka, un gin y un ron siempre están comprendidos en una subpartida específica, independientemente de que se produzcan con caña de azúcar, cocos, uvas, trigo, patatas (papas), etc.". Únicamente si están elaborados con azúcar quedarán comprendidos en la partida 2208.40. Los Estados Unidos no presentaron prueba alguna sobre la clasificación arancelaria en apoyo de su argumento de que determinados aguardientes son productos similares.

4. Usos finales

15. El uso final de los productos en litigio es objetivamente el mismo en el sentido de que son bebidas alcohólicas que se ingerirán con la misma finalidad, es decir, la relajación. En el asunto *Japón - Bebidas alcohólicas II*, el Grupo Especial subrayó que "de la expresión 'productos similares' se desprendía que para que dos productos estuvieran comprendidos en esa categoría habían de compartir, aparte del uso final, esencialmente las mismas características físicas". Por tanto, cualquier coincidencia de uso final de los aguardientes no elaborados a base de azúcar y los aguardientes elaborados a base de azúcar no es suficiente para superar las evidentes diferencias de las características físicas.

16. Cuando se consideran los elementos de "similitud" en su totalidad, con inclusión de las características físicas, los gustos y hábitos de los consumidores, la segmentación del mercado, las clasificaciones arancelarias y el uso final, los aguardientes no elaborados a base de azúcar no pueden considerarse "similares" a los aguardientes elaborados a base de azúcar.

B. NIVEL DE IMPUESTOS

17. Filipinas considera que al no haberse satisfecho la primera parte de la prueba de la primera frase del párrafo 2 del artículo III, es decir, al no ser los productos "similares", no hay necesidad de

proceder al análisis de la segunda parte de la prueba, a saber, si un grupo de aguardientes está sujeto a impuestos "superiores a los aplicados" a otro grupo de aguardientes.

IV. EL RÉGIMEN DE IMPUESTOS ESPECIALES DE FILIPINAS PARA LOS AGUARDIENTES ES COMPATIBLE CON LA SEGUNDA FRASE DEL PÁRRAFO 2 DEL ARTÍCULO III

- A. LOS AGUARDIENTES NO ELABORADOS A BASE DE AZÚCAR Y LOS AGUARDIENTES ELABORADOS A BASE DE AZÚCAR NO SON "DIRECTAMENTE COMPETIDOR[ES]" NI "PUEDE[N] SUSTITUIR[SE] DIRECTAMENTE" ENTRE SÍ

18. El sentido corriente del término "directamente" es "completamente, absolutamente, exactamente". Por tanto, sólo puede considerarse que unos productos son "directamente competidores" si el "grado de proximidad" en la relación de competencia entre los productos elaborados a base de azúcar y los no elaborados a base de azúcar es tal que cabría considerar que la competencia entre sí es "completa, absoluta, o exacta". Además, el lugar adecuado para examinar si los productos son "directamente competidor[es] o puede[n] sustituir[se] directamente" entre sí es el mercado. La necesidad de un examen caso por caso, basado en las peculiaridades del mercado concreto, supone que los casos anteriores revisten una importancia limitada para determinar si puede considerarse que los aguardientes no elaborados a base de azúcar y los licores elaborados a base de azúcar son directamente competidores o pueden sustituirse directamente entre sí. ***En ninguno de los tres asuntos anteriores de la OMC relacionados con el alcohol se planteó a los grupos especiales el tipo de mercado muy segmentado que existe en Filipinas, en el que se producen aguardientes elaborados a base de azúcar para consumidores de bajos ingresos, y en el que los aguardientes de elevado costo no elaborados a base de azúcar quedan fuera del alcance de la inmensa mayoría de la población debido a su precio.***

1. El mercado filipino

19. En el contexto específico del mercado filipino, los licores nacionales elaborados a base de azúcar, que se venden a precios muy bajos, no ofrecen un "medio[]" alternativo de satisfacer la misma demanda de los consumidores en el mercado" que la que ofrecen los aguardientes de alto precio no elaborados a base de azúcar. No existe una relación de competencia "estrecha", "directa" o "próxima" entre esos productos. Los aguardientes no elaborados a base de azúcar no pueden ofrecer esa alternativa ni siquiera en el futuro previsible, dada la magnitud de la brecha de poder adquisitivo en esos segmentos de mercado diferentes. ***Esos aguardientes no elaborados a base de azúcar son sencillamente demasiado caros para que resulten una opción asequible a la inmensa mayoría de los consumidores filipinos -independientemente de cualquier impuesto-.***

2. Precio y elasticidad de sustitución

20. El mercado filipino de bebidas alcohólicas está estratificado de tal forma que los aguardientes no elaborados a base de azúcar a sus precios antes de impuestos no son sencillamente una opción asequible para la inmensa mayoría de los consumidores, dados sus reducidos ingresos. Esto significa que los aguardientes no elaborados a base de azúcar y los aguardientes elaborados a base de azúcar no compiten directamente en el mercado filipino.

21. La brecha entre el precio medio antes de impuestos de los aguardientes no elaborados a base de azúcar y los elaborados a base de azúcar es sencillamente insuperable para la inmensa mayoría de los filipinos. Esa brecha es tan grande que el precio de los aguardientes no elaborados a base de azúcar impide su compra, como se indica en la encuesta sobre preferencias de los consumidores de Euromonitor, que constató que "incluso con una disminución del 40 por ciento del precio de las

importaciones y un aumento del 100 al 200 por ciento del precio de las nacionales, las marcas importadas suelen ser el doble de caras que las nacionales".

22. El estudio econométrico de la Universidad de Filipinas muestra una elasticidad muy baja en función del precio y un grado muy bajo de posibilidad de sustitución. Los Estados Unidos señalan la encuesta de Euromonitor como indicio de elasticidad en función del precio. No obstante, esas conclusiones reflejan que cualquier competitividad entre los aguardientes elaborados a base de azúcar y no elaborados a base de azúcar se limita a un segmento del mercado filipino muy reducido y muy poco representativo. Además, incluso en el caso de esos consumidores, tuvo que haber una disminución drástica de los precios de los aguardientes no elaborados a base de azúcar, acompañada de aumentos incluso más drásticos de los precios de los productos elaborados a base de azúcar, para que las elecciones de los consumidores se vieran afectadas. Así pues, incluso para la clase de filipinos que tienen la opción de comprar aguardientes no elaborados a base de azúcar, la elasticidad de sustitución era muy reducida.

3. Canales de distribución

23. El hecho de que los aguardientes elaborados a base de azúcar y los no elaborados a base de azúcar se venden en mercados estructuralmente diferentes, y no son directamente competidores ni pueden sustituirse directamente entre sí, también se refleja en la forma de su distribución. En Filipinas, los aguardientes no elaborados a base de azúcar y los elaborados a base de azúcar se venden a través de canales de distribución que ***son casi totalmente diferentes***. Las auditorías periódicas del comercio al por menor demuestran que las tiendas *sari-sari* efectuaron constantemente alrededor del 85 por ciento de las ventas de aguardientes elaborados a base de azúcar para consumo fuera del establecimiento. En cambio, los aguardientes no elaborados a base de azúcar no se venden casi ***nunca*** en tiendas *sari-sari*. Otra encuesta de precios que abarcó a 43 tiendas *sari-sari* situadas en toda la zona metropolitana de Manila puso de manifiesto que ***ni una sola tienda sari-sari tenía aguardientes no elaborados a base de azúcar. No existe un mercado de aguardientes no elaborados a base de azúcar a través de esta cadena principal de distribución.***

24. Los canales de distribución de los aguardientes elaborados a base de azúcar y los no elaborados a base de azúcar también son diferentes en lo que se refiere a las ventas para consumo en el establecimiento. Por lo general, los aguardientes elaborados a base de azúcar no se venden en hoteles, restaurantes de categoría alta y bares en los que se sirven aguardientes no elaborados a base de azúcar. Por el contrario, se venden en *carinderias*, *lugawans* y *gotohans*, en cervecerías al aire libre, cervecerías y *thaw-thaws* (puestos de carne a la parrilla), en las que, a su vez, no se venden aguardientes no elaborados a base de azúcar.

4. Características físicas

25. Los productos en el presente asunto son de hecho "muy diferentes desde el punto de vista físico", como se expone en la sección dedicada a productos "similares", por lo que la UE y los Estados Unidos soportan una "carga más pesada" para demostrar que, a pesar de esas diferencias, existe una relación de competencia entre ellos.

5. Uso final y publicidad

26. Cualquier coincidencia en los usos finales no puede superar por sí misma las evidentes diferencias físicas de los productos ni, lo que es más importante, la segmentación del mercado causada por las muy considerables diferencias de precio. Se desprende que la importancia de cualquier superposición de las estrategias publicitarias también es limitada. La UE señala casos en que los productores de productos elaborados a base de azúcar han tratado de comercializar sus productos mediante referencias al país en el que se elabora tradicionalmente el aguardiente, o a

denominaciones o ingredientes tradicionales. No obstante, eso únicamente confirma que las campañas de comercialización tratan de superar las diferencias de percepción que afectan a las decisiones económicas de los consumidores entre los aguardientes no elaborados a base de azúcar y los aguardientes elaborados a base de azúcar.

6. Clasificación arancelaria

27. La clasificación de esos productos en virtud de la lista arancelaria del Código Arancelario y Aduanero (TCC) de Filipinas también respalda la conclusión de que esos productos no son directamente competidores ni pueden sustituirse directamente entre sí. Como se señala *supra*, el TCC emplea distintas categorías para cada uno de los aguardientes no elaborados a base de azúcar, pero una categoría por separado para los licores elaborados a base de azúcar.

28. En síntesis, los reclamantes no han demostrado que los productos en cuestión sean directamente competidores o puedan sustituirse directamente entre sí en el mercado filipino.

B. LOS AGUARDIENTES NO ELABORADOS A BASE DE AZÚCAR Y LOS AGUARDIENTES ELABORADOS A BASE DE AZÚCAR ESTÁN "SUJETOS A IMPUESTOS SIMILARES"

29. Para el caso de que el Grupo Especial constatará, pese a las pruebas convincentes en contrario, que los aguardientes no elaborados a base de azúcar y los aguardientes elaborados a base de azúcar son directamente competidores o pueden sustituirse directamente entre sí, la diferencia *de minimis* entre las cargas impositivas relativas que gravan los productos en cuestión es admisible en virtud de la segunda frase del párrafo 2 del artículo III.

30. La comparación que ha de efectuarse no es entre los tipos impositivos nominales aplicados a los productos no elaborados a base de azúcar y a los elaborados a base de azúcar, sino entre sus cargas fiscales relativas.

31. El concepto de *de minimis* a los efectos de la segunda frase del párrafo 2 del artículo III viene definido por la medida en que la carga fiscal afecta a la competencia de los productos en el mercado de que se trate. Si la diferencia en la carga fiscal tiene un efecto reducido o nulo en las decisiones de los consumidores, se estima debidamente que esa diferencia es *de minimis*. Como se señala *supra*, el precio medio neto de venta al por menor de los aguardientes no elaborados a base de azúcar indica que, independientemente del tipo impositivo aplicado, la inmensa mayoría de la población no podrá permitirse comprar esos productos. Dicho de otra forma, la diferencia del nivel de tributación no tiene en el mercado filipino ningún efecto sobre la decisión de comprar o no comprar, como lo confirman la encuesta sobre preferencias de los consumidores de Euromonitor, de los reclamantes, y el estudio econométrico de la Universidad de Filipinas.

32. Además, como "no existe un nivel establecido de diferencia impositiva que pueda considerarse *de minimis* en todos los casos", el Grupo Especial tiene cierto margen de discreción para determinar dónde se trazará la línea de la tributación *de minimis*. Al hacer uso de esa discreción, un grupo especial debe tener en cuenta la situación concreta del mercado. En el caso de Filipinas, debe otorgarse la debida importancia al hecho de que el sistema tributario filipino surte el efecto de gravar a los que pueden permitirse los que efectivamente son bienes de lujo con niveles más elevados que a los que no pueden permitírselos.

C. LOS IMPUESTOS ESPECIALES NO SE APLICAN "DE MANERA QUE SE PROTEG[E]" LA PRODUCCIÓN NACIONAL

33. Para el caso de que el Grupo Especial constatará, pese a las pruebas convincentes en contrario, que los productos en cuestión son directamente competidores o pueden sustituirse

directamente entre sí y que la diferencia impositiva es más que *de minimis*, tanto el historial como la aplicación actual del sistema de impuestos especiales basado en las materias primas refutan la idea de que se haya aplicado "de manera que se proteg[e] la producción nacional".

34. El artículo 141 a) prevé ese tipo designado para todos los aguardientes elaborados a partir de azúcar, tanto si son importados como de producción local. Si los legisladores se hubieran propuesto "proteger" la rama de producción nacional de aguardientes, ese tipo preferencial no habría sido accesible a los productos importados. La importancia de que los aguardientes, tanto importados como nacionales, puedan acceder al tipo impositivo preferencial queda de manifiesto por el hecho de que los rones constituyen uno de los aguardientes más populares en Filipinas, absorbiendo más de la cuarta parte del mercado total de aguardientes.

35. Un aspecto más importante es que ***ninguna de las materias primas con derecho al tipo impositivo inferior se da exclusivamente en Filipinas***. De hecho, como ya se ha señalado, las materias primas enumeradas en el artículo 141 a) se cultivan en todo el mundo.

36. El artículo III del GATT protege la igualdad de condiciones de competencia, lo que lógicamente significa que si la medida no afecta de hecho a las condiciones de competencia no puede infringir el artículo III del GATT. Las oportunidades de competencia de los aguardientes no elaborados a base de azúcar en Filipinas vienen determinadas por el elevado precio de esos productos y el bajo poder adquisitivo de la inmensa mayoría de los consumidores -no por el impuesto especial-. Se trata de "un hecho real, en un caso real, en el mundo real". Así pues, Filipinas sostiene que cualquier diferencia en el nivel de impuestos no se aplica "de manera que se protege" a los productores nacionales de licores elaborados a base de azúcar.

V. CONCLUSIÓN

37. Por las razones expuestas *supra*, Filipinas solicita al Grupo Especial que rechace todas las alegaciones de los reclamantes en el marco del párrafo 2 del artículo III del GATT.

ANEXO B

COMUNICACIONES DE LOS TERCEROS

Índice		Página
Anexo B-1	Resumen de la comunicación escrita de Australia	B-2
Anexo B-2	Comunicación escrita de México	B-6

ANEXO B-1

RESUMEN DE LA COMUNICACIÓN ESCRITA DE AUSTRALIA

I. INTRODUCCIÓN

1. El procedimiento, iniciado de forma separada por la Unión Europea y los Estados Unidos en relación con el régimen de impuestos especiales de Filipinas para los aguardientes, plantea cuestiones sistémicas relativas a la aplicación de los principios de trato nacional que figuran en el párrafo 2 del artículo III del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (GATT de 1994).

II. ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO (GATT DE 1994)

A. PRIMERA FRASE DEL PÁRRAFO 2 DEL ARTÍCULO III

2. Una cuestión fundamental planteada en la diferencia es si los aguardientes que cumplen el requisito relativo a las materias primas¹ y los que no lo cumplen son "productos similares" en el sentido de la primera frase del párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994. El Órgano de Apelación ha interpretado la expresión "productos similares" en sentido restrictivo, y ha llevado a cabo un análisis caso por caso aplicando criterios como el del uso final de un producto en un mercado determinado y el de sus propiedades, naturaleza y calidad.² Australia señala que no hay un criterio determinante y que es necesario examinar las pruebas en su conjunto.³

3. El argumento de las partes reclamantes con respecto a los "productos similares" plantea tres posibilidades para que el Grupo Especial determine en relación con los hechos: en primer lugar, que todos los aguardientes son "productos similares"; en segundo lugar, que los aguardientes que son del mismo "tipo" (es decir, vodka importado y nacional) son "productos similares"; y, por último, que los aguardientes que son de un "tipo" distinto, pero en cuya elaboración se utilizan las mismas materias primas, son "productos similares" (por ejemplo, ¿se consideraría el brandy de Filipinas "similar" a un ron importado, puesto que ambos se elaboran con la misma materia prima?⁴).

4. Australia señala que la comunicación de Filipinas pone de relieve las diferencias entre las características físicas de los aguardientes objeto de examen, principalmente sobre la base de las diversas materias primas utilizadas como ingredientes en su elaboración. Australia señala que el Grupo Especial que examinó el asunto *Japón - Bebidas alcohólicas II* estimó que el sochu y el vodka son "productos similares", a pesar de que ambas bebidas contienen materias primas "similares" y no

¹ En virtud del artículo 141 del *Código Nacional de Rentas Internas de 1997* (Filipinas) se aplica un tipo impositivo inferior a los aguardientes elaborados con determinadas materias primas producidas a escala comercial en el mismo país en que se transforman en aguardientes. Australia denomina este requisito "el requisito relativo a las materias primas".

² Informe del Órgano de Apelación, *Japón - Bebidas alcohólicas II*, páginas 24-27.

³ Informe del Órgano de Apelación, *CE - Amianto*, párrafo 109.

⁴ Filipinas alega que se aplicaría a todo el ron el tramo fiscal inferior previsto en la medida por la que se establece el impuesto especial (aunque actualmente en la práctica no ocurre así) (véase la primera comunicación escrita de Filipinas, párrafos 172-175). Australia señala que, además de exigir que el aguardiente se elabore con determinadas materias primas, el requisito relativo a las materias primas exige que esas materias primas utilizadas como ingredientes se produzcan a escala comercial en el mismo país en que se destile el alcohol.

idénticas.⁵ Australia observa que estos hechos parecen indicar que la materia prima empleada no altera sustancialmente la percepción de los consumidores con respecto al producto, sino que esa percepción parece verse afectada por la adición de aromatizantes y la comercialización de los productos finales como brandy, gin, etc.

5. La cuestión determinante es si los impuestos aplicados a los productos importados son "superiores a" los aplicados a los productos nacionales similares. El Órgano de Apelación ha indicado que la expresión "superiores a" ha de interpretarse en sentido estricto y que "por más escasa que sea la cuantía en que el impuesto es 'superior', esa cuantía es excesiva", y además que esa determinación no está supeditada a un "criterio de los efectos sobre el comercio" ni a una norma *de minimis*.⁶

6. Australia señala que las medidas en litigio no discriminan directamente entre los productos importados y los nacionales. No obstante, indica que en el caso *Corea - Diversas medidas que afectan a la carne vacuna* el Órgano de Apelación confirmó que una medida que por los términos en que está redactada parezca ser neutra respecto del origen puede dar lugar, empero, a una discriminación *de facto*.⁷ Australia sostiene que una medida que no aplique expresamente tipos impositivos diferentes en función de si los productos son importados o nacionales puede ser, no obstante, incompatible con la primera frase del párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994 porque la carga fiscal real aplicada tenga consecuencias económicas en las condiciones de competencia entre los productos importados y los productos nacionales similares.⁸

B. SEGUNDA FRASE DEL PÁRRAFO 2 DEL ARTÍCULO III

7. La segunda frase del párrafo 2 del artículo III se aplica a una gama de productos más amplia que la primera frase.⁹ Sin embargo, los grupos especiales deben examinar caso por caso la amplitud del alcance.¹⁰ Grupos especiales anteriores han establecido criterios que pueden aplicarse para determinar si los productos son "directamente competidor[es]" con arreglo a la segunda frase del párrafo 2 del artículo III, incluidas "sus características físicas, sus usos finales, sus canales de distribución y sus precios".¹¹

8. En opinión de Australia, una relación de competencia directa debe determinarse en el contexto de las condiciones del mercado de que se trate. Filipinas sostiene que su mercado de consumo está impulsado por los precios y segmentado al menos en dos grupos distintos con diferentes gustos, hábitos, percepciones y comportamientos.¹² Australia señala que grupos especiales anteriores han constatado que es posible que productos con precios netos al por menor diferentes sean "directamente competidores" en el contexto de un mercado segmentado e impulsado por los precios, basándose en que las consecuencias del precio en el mercado pueden verse afectadas por la naturaleza

⁵ Informe del Grupo Especial, *Japón - Bebidas alcohólicas II*, párrafo 6.23. De modo análogo, el Grupo Especial en el asunto *México - Impuestos sobre los refrescos* constató que el azúcar de remolacha y el azúcar de caña eran "productos similares" en el sentido del párrafo 2 del artículo III (párrafo 8.36).

⁶ Informe del Órgano de Apelación, *Japón - Bebidas alcohólicas II*, página 28.

⁷ Informe del Órgano de Apelación, *Corea - Diversas medidas que afectan a la carne vacuna*, párrafo 137.

⁸ Informe del Grupo Especial, *Argentina - Pieles y cueros*, párrafos 11.182 y 11.183.

⁹ Informe del Órgano de Apelación, *Corea - Bebidas alcohólicas*, párrafo 118.

¹⁰ Informe del Grupo Especial, *Corea - Bebidas alcohólicas*, párrafo 10.38, donde se citan los documentos EPCT/A/PV/9, página 7; E/Conf.2/C.3/SR.11, página 1 y Corr.2; y E/Conf.2/C.3/SR.40, página 2.

¹¹ Informe del Grupo Especial, *Corea - Bebidas alcohólicas*, párrafo 10.43; informe del Grupo Especial, *Chile - Bebidas alcohólicas*, párrafo 7.30.

¹² Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafo 179.

del propio producto y por la competencia relativa existente dentro de segmentos específicos del mercado y entre esos segmentos.¹³

9. A diferencia de la caracterización de la expresión "productos similares" que figura en la primera frase, Australia señala que el Grupo Especial que examinó el asunto *Japón - Bebidas alcohólicas II* sostuvo que "la expresión 'directamente competidor o que puede sustituirlo directamente' no sugería en absoluto que fuera necesaria la semejanza física ... [E]l criterio decisivo ... era que tuvieran o no un mismo uso final, puesto de manifiesto, entre otras cosas, por la elasticidad de sustitución".¹⁴ Australia toma nota, además, de las afirmaciones de las partes reclamantes según las cuales los aguardientes de producción nacional y los importados se comercializan como el mismo "tipo" de aguardiente, a menudo utilizando envases y marcas similares¹⁵, y la naturaleza y el contenido de las estrategias de comercialización de los productos parecen indicar que compiten por un segmento de mercado similar.¹⁶ Al evaluar esas afirmaciones, el Grupo Especial tal vez desee examinar nuevamente la relación existente entre todos los aguardientes, entre tipos de aguardientes, o entre tipos de aguardientes con nombres diferentes pero elaborados con las mismas materias primas¹⁷ (véase el párrafo 3 *supra*).

10. La expresión "que no esté sujeto a un impuesto similar" de la segunda frase del párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994 requiere algo más que una norma *de minimis*.¹⁸ Con arreglo a la medida por la que se establece el impuesto especial, el impuesto más bajo sobre los aguardientes que no cumplen el requisito relativo a las materias primas equivale a más de 10 veces el impuesto que se aplica a los aguardientes que cumplen ese requisito. Australia señala que, si bien tal determinación debe llevarse a cabo caso por caso¹⁹, la diferencia comparativa en la presente diferencia supera lo que en decisiones de grupos especiales anteriores se consideró la norma *de minimis*.²⁰

11. La segunda frase del párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994 prescribe también que la medida no se "aplique ... de manera que se protejan los productos nacionales". El Órgano de Apelación ha declarado que "su aplicación con fines de protección puede, la mayoría de las veces, discernirse a partir del diseño, la arquitectura y la estructura reveladora de la medida".²¹

12. En opinión de Australia, en este tipo de análisis se deben tomar en consideración:

- la evolución jurídica e histórica de la medida por la que se establece el impuesto especial;

¹³ Informe del Grupo Especial, *Corea - Bebidas alcohólicas*, párrafo 10.74; informe del Grupo Especial, *Chile - Bebidas alcohólicas*, párrafo 7.37.

¹⁴ *Japón - Bebidas alcohólicas II*, informe del Grupo Especial, párrafo 6.22; informe del Órgano de Apelación, página 30.

¹⁵ Primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 97.

¹⁶ Primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafo 77.

¹⁷ En el asunto *Japón - Bebidas alcohólicas II*, el Grupo Especial constató que la gama de aguardientes que integraban "el shochu, el whisky, el brandy, el ron, el gin, la ginebra y los licores [era]n productos directamente competidores o directamente sustituibles entre sí" a los efectos del párrafo 2 del artículo III (párrafo 7.1). Véase también el informe del Grupo Especial, *Corea - Bebidas alcohólicas*, párrafo 10.67.

¹⁸ *Japón - Bebidas alcohólicas II*, informe del Grupo Especial, párrafo 6.33; informe del Órgano de Apelación, página 32.

¹⁹ Informe del Órgano de Apelación, *Japón - Bebidas alcohólicas II*, página 32.

²⁰ Informe del Grupo Especial, *Japón - Bebidas alcohólicas II*, párrafo 6.33.

²¹ Informe del Órgano de Apelación, *Japón - Bebidas alcohólicas II*, página 34.

- la comparación entre el objetivo -declarado por Filipinas- de la medida por la que se establece el impuesto especial²² y la aplicación de esa medida;
- las diferencias en la escala de los tipos impositivos;
- el aumento de las ventas anuales de aguardientes nacionales en Filipinas en comparación con la disminución de las importaciones de aguardientes en ese país²³;
- el hecho de que en 2006 los aguardientes importados tuvieron una cuota de mercado inferior al 4 por ciento, pero generaron el 36 por ciento de los ingresos fiscales obtenidos de los aguardientes;
- el hecho de que a algunos aguardientes importados elaborados con las mismas materias primas que los aguardientes nacionales no se les aplique el tipo impositivo más bajo²⁴; y
- el requisito de que las materias primas se produzcan en el país en que se elabora el aguardiente.

III. CONCLUSIÓN

13. Australia considera que en la presente diferencia se plantean dos cuestiones cruciales. En primer lugar, si los aguardientes que cumplen el requisito relativo a las materias primas y los que no lo cumplen pueden calificarse como "productos similares" y/o "productos directamente competidores o que pueden sustituirse directamente" entre sí (bien sea entre tipos de aguardientes, entre todos los tipos de aguardientes, o entre todos los aguardientes). En segundo lugar, si la medida se "aplica ... de manera que se protejan los productos nacionales", a los efectos de la segunda frase del párrafo 2 del artículo III, tomando en consideración no solamente la aplicación de la medida por la que se establece el impuesto especial, sino también su diseño y arquitectura.

²² Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafo 32.

²³ Primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafos 32 y 33.

²⁴ Primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafo 30; primera comunicación escrita de Filipinas, párrafo 175.

ANEXO B-2

COMUNICACIÓN ESCRITA DE MÉXICO*

I. ASPECTOS GENERALES

1. La controversia que nos ocupa se basa en que Filipinas mantiene vigente un régimen de impuestos especiales respecto a los aguardientes, siempre que éstos hayan sido elaborados con savia de nipa, coco, yuca, camote o palma de buri o con jugo, jarabe o azúcar de caña, con el condicionante de que éstas hayan sido producidas a escala comercial en el país en el que sean transformadas en aguardientes, en cuyo caso son gravados con un determinado impuesto. Por otra parte, si los aguardientes se han elaborado con otras materias primas diferentes a las enunciadas con anterioridad, son gravados con un impuesto diferente.

II. ARGUMENTOS JURÍDICOS

A. PRODUCTOS SIMILARES EN EL SENTIDO DE LA PRIMERA FRASE DEL PÁRRAFO 2 DEL ARTÍCULO III DEL GATT DE 1994

2. Estados Unidos señala que las medidas de Filipinas son contrarias a lo dispuesto en la primera frase del párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994, ya que establecen impuestos internos superiores a los aplicados a los "productos nacionales similares". Por lo que se refiere a la "similaridad" en los productos, el Grupo Especial en el caso *Corea - Bebidas alcohólicas*, señaló que:

"... el concepto de "similaridad" de la primera frase del párrafo 2 del artículo III debe interpretarse de forma estricta. La cuestión estriba en si los productos tienen una naturaleza lo suficientemente parecida para formar parte de esa categoría estrictamente delimitada."¹

3. De acuerdo con diversos precedentes de Grupos Especiales y el Órgano de Apelación de la OMC, los criterios que se han tomado en consideración para determinar si los productos son "similares" son los siguientes²:

- i) las propiedades físicas de los productos;
- ii) la medida en que pueden destinarse a los mismos usos finales o a usos finales similares;
- iii) la medida en que los consumidores los perciben y tratan como distintos medios posibles de cumplir determinadas funciones a fin de satisfacer una necesidad o demanda determinada; y
- iv) la clasificación internacional de los productos a efectos arancelarios.

4. Filipinas afirma que en el presente caso no pueden considerarse productos similares si se toman en cuenta las materias primas con las que los aguardientes fueron elaborados y los términos

* Original en español.

¹ Informe del Grupo Especial, *Corea - Impuestos a las bebidas alcohólicas*, párrafo 10.103.

² Véase informe del Órgano de Apelación en el caso *Corea - Bebidas alcohólicas*, *supra*, y el informe del Órgano de Apelación en *Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas II*.

utilizados por los fabricantes para la descripción de cada producto. Asimismo, señala que la similitud no puede medirse en razón de la clasificación arancelaria a 4 dígitos en el Sistema Armonizado.

5. En virtud de lo anterior, como se ha señalado, diversos precedentes al respecto señalan que para que pueda considerarse un producto "similar" a otro deben tenerse en cuenta: las propiedades físicas de los productos; la medida en que pueden destinarse a los mismos usos finales o a usos finales similares; la medida en que los consumidores los aprecian y el tratamiento para cumplir determinadas funciones con el objeto de satisfacer una necesidad específica; y la clasificación internacional de los productos para efectos arancelarios, entre otros.

6. De acuerdo a lo anteriormente expuesto, el Grupo Especial deberá poner especial atención en la posibilidad de que los productos sean considerados como "similares". En ese sentido, conforme a la primera frase del párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994, México considera que este análisis requiere determinar estrictamente si los productos nacionales son productos que tienen una naturaleza suficientemente parecida para formar parte de esa categoría delimitada.

7. Dado que la carga de la prueba recae en la Parte (reclamante o demandada) que afirma una determinada alegación o defensa, corresponderá a la Parte reclamante demostrar que los productos nacionales son similares a los importados en el sentido de la primera frase del párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994.

B. PRODUCTOS DIRECTAMENTE COMPETIDORES EN EL SENTIDO DE LA SEGUNDA FRASE DEL PÁRRAFO 2 DEL ARTÍCULO III DEL GATT DE 1994

8. En caso de que el Grupo Especial determine que los productos en cuestión no son similares, México considera que, en todo caso, serían productos directamente competidores o sustituibles entre sí en el sentido de la segunda frase del párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994. En el caso de *Corea - Bebidas alcohólicas*, el Órgano de Apelación señaló:

"La expresión "directamente competidores o directamente sustituibles entre sí" describe un determinado tipo de relación entre dos productos, uno importado y el otro nacional. De la formulación de la expresión resulta evidente que la esencia de esa relación es que los productos están en competencia. Esto es evidente tanto por la palabra "competidores" que significa "characterized by competition" (caracterizado por la competencia), y la palabra "sustituibles" que significa "able to be substituted" (que pueden ser sustituidos). El contexto de la relación de competencia necesariamente es el mercado, dado que constituye el foro donde los consumidores eligen entre los distintos productos. La competencia en el mercado es un proceso dinámico, que evoluciona. En consecuencia, la expresión "directamente competidores o directamente sustituibles entre sí" implica que la relación de competencia entre los productos no ha de ser analizada exclusivamente por referencia a las preferencias actuales de los consumidores. A nuestro juicio, la palabra "sustituibles" indica que la relación exigida puede existir entre productos que no son, en un momento determinado, considerados por los consumidores como sustitutos uno del otro pero que, no obstante, pueden ser sustituidos el uno por el otro."³ (Énfasis añadido. Sin incluir notas.)

9. Asimismo, es importante resaltar que el Órgano de Apelación afirmó en el caso *Corea - Bebidas alcohólicas* que los productos "similares" son una subcategoría de los productos directamente competidores o directamente sustituibles entre sí. En el mismo orden de ideas señala que: "... todos los productos similares son, por definición, productos directamente competidores o directamente

³ Informe del Órgano de Apelación, *Corea - Bebidas alcohólicas*, *supra*, párrafo 114.

sustituibles entre sí, mientras que no todos los productos "directamente competidores o directamente sustituibles entre sí" son productos "similares"". ⁴ (Énfasis añadido. Sin incluir notas.)

10. Por su parte, Filipinas en su comunicación escrita afirma que las diferencias entre las diversas bebidas o aguardientes radican en las materias primas con que se elaboran (frutas, granos, etc.), así como si en su elaboración llevan azúcar o no, señalando que para la elaboración de cada bebida o aguardiente se llevan a cabo diferentes procesos de producción, dentro de los que se encuentran los procesos de fermentación, destilación y envejecimiento de cada una de las bebidas. Filipinas argumenta que los aguardientes elaborados a base de azúcar no se encuentran en competencia con los que sí se elaboraran a base de azúcar, por lo cual no pueden ser considerados como sustitutos. Además de que son consumidos por diferentes públicos.⁵

11. De acuerdo a lo anterior, el Órgano de Apelación en *Canadá - Publicaciones* ha resuelto que los productos son competidores o sustituibles entre sí cuando son intercambiables⁶ o si se ofrecen, como medios alternativos de satisfacer una necesidad o inclinación determinada.⁷ Es decir, contrario a lo manifestado por Filipinas, mientras los productos en cuestión cubran una necesidad determinada y sean intercambiables o sustituibles entre sí México considera que estamos en presencia de productos directamente "competidores", sin importar las materias primas con las que hayan sido elaborados, los procesos de producción o el tipo de consumidores de los productos. Asimismo, el Órgano de Apelación en *Chile - Impuestos a las bebidas alcohólicas*, ha manifestado que la segunda frase del párrafo 2 del artículo III del GATT 1994 prevé la igualdad de las condiciones de competencia en relación con los productos nacionales para todos los productos importados directamente competidores con los dichos productos nacionales o que pueden sustituirlos directamente.⁸

12. Es la opinión de México que el Grupo Especial deberá analizar cuidadosamente la posibilidad de que los aguardientes a que se refiere Filipinas sean productos directamente competidores o sustituibles entre sí, de conformidad con el párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994 y con los precedentes de los diversos Grupos Especiales y del Órgano de Apelación anteriormente citados.

13. A la luz de estos precedentes, los productos objeto de esta controversia: los "aguardientes" deben ser considerados como productos directamente competidores, en virtud de que cumplen con los criterios establecidos en controversias anteriores ante la OMC (*Corea - Bebidas alcohólicas*, *Japón - Bebidas alcohólicas II* y *Chile - Bebidas alcohólicas*). Es decir, tomando en cuenta los siguientes criterios:

- i) que tanto los productos nacionales como los importados compiten entre sí y pueden ser sustituidos en el mercado;
- ii) que los productos nacionales y los importados se encuentran sujetos a un régimen fiscal diferente y, por ende, que los impuestos aplicables a los productos nacionales son inferiores a los impuestos aplicables a los productos importados, lo que hace parecer una protección de la industria nacional.

⁴ Informe del Órgano de Apelación, *Corea - Bebidas alcohólicas*, *supra*, párrafo 118.

⁵ Comunicación escrita de Filipinas, presentada el 14 de octubre de 2010, en el caso *Filipinas - Impuestos sobre los aguardientes*, *supra*, párrafo 283.

⁶ Informe del Órgano de Apelación, *Canadá - Publicaciones*, WT/DS31/AB/R.

⁷ Informe del Órgano de Apelación, *Corea - Bebidas alcohólicas*, *supra*, párrafo 115.

⁸ Informe del Órgano de Apelación, *Chile - Bebidas alcohólicas*, párrafo 67.

III. CONCLUSIÓN

14. En vista de lo anterior, México solicita al Grupo Especial que realice una evaluación objetiva de la cuestión que se le ha sometido a su consideración, teniendo en cuenta los precedentes que se han establecido por los Grupos Especiales y el Órgano de Apelación en los casos citados.

ANEXO C

**DECLARACIONES ORALES DE LAS PARTES
EN LA PRIMERA REUNIÓN SUSTANTIVA**

Índice		Página
Anexo C-1	Resumen de la declaración oral inicial de la Unión Europea en la primera reunión sustantiva	C-2
Anexo C-2	Declaración oral final de la Unión Europea en la primera reunión sustantiva	C-8
Anexo C-3	Resumen de la declaración oral inicial de los Estados Unidos en la primera reunión sustantiva	C-9
Anexo C-4	Declaración oral final de los Estados Unidos en la primera reunión sustantiva	C-18
Anexo C-5	Resumen de la declaración oral inicial de Filipinas en la primera reunión sustantiva	C-19
Anexo C-6	Declaración oral final de Filipinas en la primera reunión sustantiva	C-24

ANEXO C-1

RESUMEN DE LA DECLARACIÓN ORAL INICIAL DE LA UNIÓN EUROPEA EN LA PRIMERA REUNIÓN SUSTANTIVA

I. INTRODUCCIÓN

1. Con carácter preliminar, la UE subraya que, en sus primeras comunicaciones escritas, la UE y los Estados Unidos han proporcionado amplias pruebas de que el régimen de impuestos especiales de Filipinas ha sido concebido y aplicado de manera que se protege a los productores filipinos de aguardientes de la competencia de los productos importados, y lo sigue siendo. Luego observa que, en su primera comunicación escrita, Filipinas meramente vuelve a exponer antiguos argumentos que, sin embargo, ya han sido rechazados por los órganos decisorios de la OMC en asuntos muy similares. Además, las autoridades filipinas también formulan algunas declaraciones que son erróneas desde el punto de vista fáctico.

2. La UE señala que la jurisprudencia establecida deja muy claro que los "productos similares" son una subfamilia de los "productos directamente competidores o que pueden sustituirse directamente" entre sí. La idea que subyace a estos dos conceptos es la de *similitud* entre productos. Básicamente, existen tres categorías de productos en el marco del párrafo 2 del artículo III, a saber: "productos similares", "productos directamente competidores o que pueden sustituirse directamente" entre sí y, por último (lo que podría denominarse) "productos no similares". Sin embargo, no existe una línea clara para poder distinguir esas categorías. Cuanto más similares sean dos productos, tanto más pueden considerarse productos "similares", y cuanto más pequeñas sean las similitudes, tanto más podrían considerarse esos dos productos únicamente "directamente competidores y que pueden sustituirse directamente" entre sí. En un momento dado, cuando las similitudes no se estiman suficientes, los productos no son "similares" ni "directamente competidores y que pueden sustituirse directamente" entre sí y, por tanto, quedan fuera del ámbito del párrafo 2 del artículo III. Además, no existe una lista de verificación precisa y cerrada de los aspectos que hay que comparar. Análogamente, no hay un aspecto o un elemento de prueba único y específico que determine (o excluya) la 'similitud' o la 'posibilidad de sustitución'. Un órgano decisorio que tenga que evaluar la similitud de dos (o más) productos tiene que efectuar una evaluación general y global de todos los elementos que puedan ser pertinentes para determinar si dos productos son similares y el grado en que lo son. La jurisprudencia es homogénea sobre esos aspectos.

II. LA CARGA DE LA PRUEBA

3. La UE subraya que, si se examina la primera comunicación escrita de la UE, se encuentra un examen muy amplio y minucioso de las razones por las que los aguardientes elaborados a partir de las materias primas designadas y los aguardientes elaborados a partir de las materias primas no designadas son similares. La UE ha presentado más de 50 Pruebas documentales sobre esas cuestiones. Otros elementos -si son necesarios y en respuesta a los argumentos aducidos por Filipinas- se presentarán en el curso de la presente audiencia así como en el resto de este procedimiento.

4. Dado que la idea que sirve de fundamento a ambos conceptos es la de la *similitud* entre productos, todos los elementos presentados en la totalidad de las primeras comunicaciones escritas de la UE y los Estados Unidos deberían examinarse para comprobar si demuestran la similitud y en qué grado.

5. Examinando específicamente la primera comunicación escrita de la UE, sólo hay que comparar los argumentos y las pruebas con la jurisprudencia establecida para percatarse de que en el

presente asunto la UE ha examinado muchos más aspectos de similitud de los que los órganos decisorios de la OMC han considerado suficientes en asuntos anteriores para determinar la similitud o la posibilidad de sustitución. En el caso de cada tipo de aguardiente, la UE ha ilustrado debidamente: los mismos usos finales, la forma en que satisfacen los mismos gustos y costumbres de los consumidores, la similitud de sus propiedades, características y naturaleza, las campañas publicitarias comparables, los efectos fisiológicos idénticos en los seres humanos, los reglamentos legales análogos que se les aplican, la clasificación arancelaria idéntica, los sistemas de distribución y venta en gran medida similares, las políticas comparables en materia de precios.

III. SIMILITUD Y POSIBILIDAD DE SUSTITUCIÓN/COMPETITIVIDAD DE LOS AGUARDIENTES ELABORADOS A PARTIR DE LAS MATERIAS PRIMAS DESIGNADAS Y LOS ELABORADOS A PARTIR DE LAS MATERIAS PRIMAS NO DESIGNADAS

6. En primer lugar, al leer la primera comunicación escrita de Filipinas, es inevitable tener la impresión de que las autoridades filipinas tratan de presentar sus productos como productos de calidad inferior, productos baratos para personas de bajos ingresos, una especie de reproducciones de los productos originales destilados en otros países. Sin embargo, es evidente que no es así, al menos en el caso de varios aguardientes locales. La UE pone como ejemplo el 'Gran Matador Brandy' y el 'Tanduay 1854 Rum' que, como se afirma en sus etiquetas, han ganado varios premios, no sólo en Filipinas, sino también en el resto del mundo, Europa incluida.

7. De hecho, la existencia de una competencia feroz y creciente entre las marcas locales y las importadas es reconocida abiertamente por las propias empresas filipinas, por ejemplo, en sus memorias anuales. Es importante señalar que las memorias anuales son documentos oficiales que deben ser verídicos y transparentes, que son verificados por empresas independientes, y que luego se presentan a las autoridades públicas de control. De hecho, los errores u omisiones contenidos en las memorias anuales o su carácter incompleto están sujetos a diversos tipos de sanciones, que pueden ser incluso penales. Así pues, las declaraciones formuladas en ese contexto deben ser tomadas en serio.

8. A continuación, la UE observa que se produce inevitablemente otra sensación al leer la primera comunicación escrita de Filipinas. Esa sensación guarda relación con la interpretación extraordinariamente estricta que Filipinas sugiere del párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994. En el fondo, la interpretación propuesta por Filipinas reduciría la aplicación del párrafo 2 del artículo III del GATT únicamente a los casos en que los productos no tienen prácticamente ninguna diferencia (o sea, productos básicos). De hecho, en el caso de los productos manufacturados, el principio esencial es que los productos son -en cierta medida- diferentes. Una pequeña diferenciación de los productos (por ejemplo, en calidad, propiedades organolépticas, precio, etc.) es prueba de una competencia saludable, no de falta de competencia. En una economía basada en el libre mercado, distintas empresas tratan de fabricar productos que puedan competir con los ya existentes, gracias al hecho de que han sido perfeccionados o diferenciados en uno o más aspectos. Así lo reconoce una amplia variedad de publicaciones económicas arraigadas, en las que se incluyen, entre otras cosas, los modelos a que han recurrido los expertos económicos de Filipinas.

9. Las diferencias de menor importancia, que -según Filipinas- demostrarían que los productos no compiten, son, por lo tanto, no sólo absolutamente normales sino incluso necesarias en un mercado saludable basado en la competencia libre y leal. La UE subraya que la interpretación del párrafo 2 del artículo III que propone Filipinas no puede admitirse. Y de hecho no es la interpretación a que han recurrido hasta ahora los órganos decisorios de la OMC.

10. Como siguiente aspecto, la UE aborda el argumento de Filipinas según el cual los aguardientes filipinos y no filipinos no competirían porque las diferencias de precio serían tan grandes que para la mayoría de los consumidores los productos importados no constituirían verdaderas

alternativas ante los locales. La UE señala que se trata de un argumento circular que los grupos especiales y el Órgano de Apelación han rechazado anteriormente. En la práctica, Filipinas pretende justificar la existencia de la medida señalando los efectos negativos y discriminatorios que la propia medida surte.

11. En cualquier caso, no sólo ha presentado la UE diversos ejemplos de competencia de precios real y directa entre los productos locales y los nacionales (por ejemplo, en tiendas, bares, restaurantes), sino que incluso Filipinas ha presentado pruebas de que, antes de impuestos (es decir, sin impuesto especial y sin impuesto sobre el valor añadido), varios productos nacionales e importados tienen precios comparables. En ese contexto, la UE remite al Grupo Especial a la encuesta sobre precios adjunta como Prueba documental 19 presentada por Filipinas. La UE subrayó que lo que reviste más importancia al comparar precios es que exista un número considerable de casos de competencia. Los precios medios calculados en función de una muestra limitada no hacen al caso: en el mundo real, cuando los consumidores van al supermercado o al restaurante, lo que encuentran es una variedad de productos en oferta a diferentes precios, y no productos medios en oferta a precios medios.

12. Para poder evaluar debidamente los precios de los productos en litigio, la UE preparó un cuadro con los datos extraídos de esa Prueba documental 19 presentada por Filipinas en el que ha comparado el precio neto al por menor (PNPM) de varios aguardientes: de cada tipo de aguardiente pueden encontrarse algunas marcas nacionales y algunas importadas (UE-Prueba documental 80). Un vistazo a esa lista demuestra que el PNPM de muchos productos importados es comparable al precio de algunos nacionales. Lo es antes de impuestos, porque cuando se incluye el impuesto especial, y se añade además el IVA, inevitablemente todos los productos importados resultan considerablemente más caros.

13. La UE presenta en primer lugar como ejemplo una comparación del 'Brandy Gran Matador Gran Reserva' (700 ml) filipino con el 'Brandy Alfonso I Solera' (700 ml) español, puesto que ambos productos tienen casi el mismo PNPM (entre 164 y 166 pesos). La UE observa luego que el precio final de esos productos ya no refleja el PNPM: los impuestos percibidos son casi cuatro veces superiores sobre el producto importado. Luego, la UE compara dos productos, y el producto local tiene un PNPM muy superior al del importado (casi el triple): 'Tanduay 1854 Rum' (700 ml) y 'Bacardi Superior' (750 ml). Seguidamente señala que, pese al hecho de que el producto importado es mucho más barato antes de impuestos, está sujeto a impuestos que son más de cuatro veces superiores a los aplicados al producto nacional más caro. Para concluir, la UE subraya que los productos importados no son siempre más caros que los correspondientes productos nacionales, sino que, antes bien, el trato fiscal discriminatorio que reciben hace a menudo que sean más caros.

14. De paso, la UE observa que esa Prueba documental 19 presentada por Filipinas es reveladora en lo que concierne a otros dos aspectos importantes. En primer lugar, demuestra la falacia del argumento presentado por Filipinas de que el Régimen de Impuestos Especiales está concebido para aplicar un sistema de tributación progresiva en el que los productos más caros están sujetos a impuestos más altos. Por último esa Prueba documental también demuestra que muchos rones (12 de los 13 enumerados) no están sujetos a impuestos al mismo nivel que los productos nacionales, aunque estén producidos a base de caña de azúcar.

15. Seguidamente, la UE indica que la distinción que hace Filipinas entre aguardientes elaborados a base de azúcar y aguardientes no elaborados a base de azúcar es falsa y engañosa. En primer lugar, un aguardiente muy típico producido (e incluso exportado) en Filipinas es 'Lambanog'. Se trata de un aguardiente elaborado con coco (véase la Prueba documental 81 presentada por la UE) que está sujeto al impuesto especial bajo (como todos los demás productos nacionales). En segundo lugar, las medidas en litigio distinguen particularmente entre aguardientes producidos a partir de las denominadas materias primas "designadas" (no sólo caña de azúcar, sino también nipa, coco, yuca,

camote y palma de buri) y los producidos a partir de otras materias primas. Ello demuestra que todos los argumentos relativos a las supuestas diferencias entre los productos elaborados a base de azúcar y los productos no elaborados a base de azúcar aducidos por Filipinas (por ejemplo, sobre los métodos de producción) son por tanto intrascendentes en la medida de que también algunos productos no elaborados a base de azúcar disfrutaban del tipo de impuesto inferior.

16. La UE examina a continuación algunos otros argumentos formulados por Filipinas y que conciernen a la similitud. Filipinas sostiene que los brandies y los whiskies filipinos no son, según la propia legislación filipina, verdaderos brandies y whiskies sino sólo brandies *mezclados* y whiskies *mezclados*. A juicio de Filipinas, la venta de esos productos estaría prohibida en la UE. No obstante, la UE observa lo siguiente: i) en las etiquetas, los envases y embalajes, los sitios Web y la publicidad de esos productos no se indica en ninguna parte que no sean, técnicamente hablando, brandies y whiskies, sino sólo brandies *mezclados* y whiskies *mezclados*; se venden de hecho a los clientes como brandies y whiskies pura y simplemente; ii) esos productos, de hecho, se exportan a la UE y su comercialización y venta *no* están prohibidas en la UE [véanse las Pruebas documentales 54 y 82 presentadas por la UE]; iii) lo que reviste más importancia, los productos filipinos no son discriminados en la UE, sino que reciben el mismo trato fiscal que los productos locales.

17. Luego Filipinas sostiene que las marcas locales son bebidas tradicionales, que suelen comprar los agricultores y las personas de bajos ingresos, personas que supuestamente no están interesadas en bebidas importadas. No obstante, la UE subraya que ese argumento ya ha sido rechazado por los órganos decisorios de la OMC en más de una ocasión. La jurisprudencia nos dice que no deben emplearse medidas discriminatorias para "congelar" o "cristalizar" las costumbres de los consumidores. Además, el Grupo Especial que examinó el asunto *Chile - Bebidas alcohólicas* señaló correctamente el carácter circular de un argumento de esa índole: se trata de una diferencia de percepción reforzada por el sistema fiscal y a continuación utilizada como justificación para mantener ese trato fiscal favorable. Asimismo, los propios productores filipinos, en sus memorias anuales, ponen de relieve que las costumbres y tradiciones de los consumidores cambian con rapidez y continuamente.

18. Seguidamente, la UE señala que los argumentos formulados por Filipinas acerca de los puntos de venta de aguardientes ya han sido desestimados por anteriores órganos decisorios de la OMC: es intrascendente que uno u otro grupo de aguardientes no se venda en algunos puntos de venta en la medida en que en varios otros puntos de venta esos productos están de hecho en oferta unos al lado de los otros en las estanterías y en las cartas de bebidas. Y, efectivamente, muchas pruebas así lo demuestran en el caso de Filipinas. Asimismo, en cuanto a las tiendas *sari-sari*, la UE subraya que la medida en litigio, al aumentar los costos del alcohol importado, y al tratar de congelar las costumbres de los consumidores filipinos, realmente desempeña un papel importante en la elección de los suministros que hacen los dueños de las tiendas *sari-sari*.

19. Seguidamente, la UE señala que es erróneo lo que nos dice Filipinas de que los aguardientes filipinos elaborados a base de azúcar siempre se exportan a otros países con la partida arancelaria 2208.40. La UE observa en primer lugar que Filipinas no presenta ningún otro elemento de prueba que respalde esa alegación. También observa que la Prueba documental 54 presentada por la UE demuestra positivamente que cada tipo de aguardiente filipino, a pesar de estar destilado a partir de caña de azúcar, se exporta a terceros países con la partida arancelaria específica relativa a ese tipo de aguardiente. Habida cuenta de ello, apenas parece necesario añadir que anteriores órganos decisorios de la OMC consideraron que el hecho de que todos los aguardientes estuvieran comprendidos en la partida arancelaria 2208 de 4 dígitos se consideraba una indicación positiva de similitud/posibilidad de sustitución.

20. Luego, el hecho de que una gran proporción de la población tenga bajos ingresos difícilmente puede considerarse un elemento que justifique una tributación superior *sólo* para los productos

importados, cuando los productos locales (independientemente de su precio) pagan un tipo impositivo fijo y bajo. Además, incluso Filipinas reconoce que en el país existe una "distribución desigual de los recursos". Si existe una parte de la población que tal vez no puede permitirse los productos más caros con regularidad, existen a la inversa otras partes de la población que de hecho sí pueden permitirse pagar por ellos con regularidad. Además, la UE recuerda que el Grupo Especial que examinó el asunto *Corea - Bebidas alcohólicas* ya rechazó un argumento similar (dicho sea de paso, al rechazar una comparación idéntica a la sugerida por Filipinas en relación con los automóviles).

IV. DE MINIMIS

21. La UE subraya nuevamente que el impuesto aplicado a los productos importados es, según el tramo de impuesto, más de 10 veces superior, o más de 20 veces superior o más de 40 veces superior al aplicado a los aguardientes locales. La UE también pone de relieve que no es correcto calcular las cargas fiscales *medias*, como hace Filipinas: los promedios siempre estarían influidos considerablemente por la existencia de algunos productos locales particularmente baratos y algunos productos importados particularmente caros. Lo que tiene que hacer un Grupo Especial (como se expone con mucha claridad en la jurisprudencia) es examinar la carga fiscal real sobre los productos similares/competidores. Por último, la UE invita al Grupo Especial a que examine cuidadosamente los asuntos anteriores relacionados con el alcohol: en contra de lo que afirma Filipinas, las diferencias impositivas examinadas en asuntos anteriores (y consideradas por encima de *de minimis*) eran más pequeñas que las previstas en el Régimen de Impuestos Especiales de Filipinas.

V. DE MANERA QUE SE PROTEJA

22. Como nota preliminar, la UE observa que, en su comunicación, Filipinas no formula realmente muchos argumentos sobre la cuestión de si la medida se aplica "de manera que se proteja". El argumento principal presentado parece guardar relación con el hecho de que el sistema es, a simple vista, neutral en cuanto al origen. Sin embargo, la UE señala que la noción de que los regímenes fiscales que no son abiertamente discriminatorios en función del origen de los productos no pueden incumplir el párrafo 2 del artículo III ha sido rechazada por una jurisprudencia constante. De hecho, permitiría a los Miembros de la OMC eludir fácilmente sus obligaciones. De hecho, la inmensa mayoría de las medidas que han sido declaradas incompatibles con el párrafo 2 del artículo III anteriormente eran neutrales en cuanto al origen.

23. La UE subraya que no hace al caso que las materias primas designadas se puedan producir también fuera de Filipinas y recuerda al Grupo Especial que, en cualquier caso, existen varios aguardientes importados que se elaboran con las materias primas designadas pero que siguen estando sujetos a los tipos impositivos superiores. La UE señala a continuación que el alcance del artículo III es garantizar la igualdad de oportunidades de competencia a los productos importados después de que se hayan pagado los derechos de aduana. Este principio de brindar la igualdad de oportunidades de competencia sería difícilmente compatible con la idea de que los productores extranjeros deberían utilizar diferentes materias primas y diferentes métodos de producción -incurriendo en grandes e innecesarios gastos- sólo para gozar de un tipo impositivo inferior en Filipinas. De hecho, ese argumento ya fue desestimado por anteriores grupos especiales, por ejemplo, en el asunto *Chile - Bebidas alcohólicas*.

VI. CONCLUSIÓN

24. La UE concluye señalando que -en contra de lo que aduce Filipinas- las medidas en litigio no parecen ser ni necesarias ni susceptibles de cumplir los objetivos de uniformidad, equidad y progresividad, consagrados en la sección 28 1) del artículo VI de la Constitución de Filipinas. De hecho, el nivel impositivo de los aguardientes no depende de los precios sino de las materias primas utilizadas. Incluso cuando los productos locales cuestan 5 ó 10 veces más que un producto

importado correspondiente, siguen estando sujetos a un impuesto que es más de 10 veces inferior al aplicado a los productos importados. Además, la UE hace hincapié en que las medidas en litigio son profundamente restrictivas del comercio.

25. La UE señala que si Filipinas verdaderamente deseaba desarrollar un sistema de tributación uniforme, equitativo y progresivo, podría hacerlo de varias otras maneras que, persiguiendo genuinamente los objetivos enumerados en su Constitución, fueran menos restrictivas en relación con el comercio internacional (por ejemplo, el sistema *ad valorem*, la fiscalidad basada en el contenido de alcohol, etc.) y que, si se aplicaran correctamente, cumplirían lo dispuesto en el párrafo 2 del artículo III del GATT.

ANEXO C-2

DECLARACIÓN ORAL FINAL DE LA UNIÓN EUROPEA EN LA PRIMERA REUNIÓN SUSTANTIVA

1. La UE cree que esta audiencia ha sido útil, con un intercambio de opiniones entre las partes franco, animado e interesante.
2. Hemos escuchado atentamente las declaraciones hechas por nuestros distinguidos colegas filipinos. Sin embargo, no hemos oído ningún argumento nuevo. Su línea principal de defensa parece ser la relativa a los precios. Según Filipinas, los productos importados son más caros y por eso están sujetos legítimamente a impuestos superiores.
3. No obstante, obran en poder del Grupo Especial extensas pruebas de que también en este aspecto, como en todos los demás aspectos examinados en el curso de las presentes actuaciones, existen varias superposiciones importantes. Muchos productos importados tienen precios comparables a los de los productos nacionales. Esta situación se da pese a la tributación gravemente discriminatoria a la que se enfrentan. Y se daría aún más si se eliminara esa tributación discriminatoria.
4. Y la existencia innegable de esas superposiciones es elemento suficiente para establecer una violación del párrafo 2 del artículo III, conforme a la jurisprudencia establecida.
5. La Prueba documental 83 presentada por la UE (botellas de varios aguardientes filipinos y de la UE) arrojará más luz sobre una serie de otras razones de similitud que no se han abordado durante esta primera audiencia (por ejemplo, las etiquetas, el color de los aguardientes, los envases y embalajes).
6. El único elemento nuevo que oímos ayer parece guardar relación con la eficiencia del sistema fiscal en Filipinas. Ahora bien, esa defensa no se ha tratado con detalle y sigue siendo -hasta el momento- bastante poco clara. Tenemos varias dudas de peso acerca de ese aspecto. En primer lugar, no existen pruebas sobre esta cuestión ante el Grupo Especial, y nos preguntamos si -de conformidad con las reglas de procedimiento- habría todavía la posibilidad de que Filipinas presentara pruebas. En segundo lugar, no logramos entender por qué eliminar la discriminación y aplicar de esa forma a todos los productos las mismas reglas fiscales complicaría el sistema en lugar de simplificarlo. En tercer lugar, creemos que un argumento de esa índole se examinaría -en este caso- en el marco del artículo XX, no en virtud del párrafo 2 del artículo III, en la medida en que no excluiría la discriminación entre los productos importados y los nacionales. No obstante, Filipinas no ha presentado hasta ahora una defensa al amparo del artículo XX.
7. Distinguidos Miembros del Grupo Especial: los hechos son claros, el derecho aplicable no ha sido impugnado, y la jurisprudencia es amplia, constante e inequívoca.
8. Con esto termina nuestra declaración final. Aprovechamos la oportunidad para dar otra vez las gracias al Grupo Especial y a la Secretaría de la OMC y aguardamos con interés seguir trabajando con ustedes, con Filipinas y con los Estados Unidos para la solución de esta diferencia.

ANEXO C-3**RESUMEN DE LA DECLARACIÓN ORAL INICIAL DE LOS ESTADOS UNIDOS
EN LA PRIMERA REUNIÓN SUSTANTIVA**

1. Filipinas no discute los hechos esenciales sobre sus medidas y la forma en que grava los aguardientes locales en comparación con los aguardientes importados. Filipinas no protege sólo un tipo de producto nacional. Los productores filipinos utilizan materias primas locales, azúcar en particular, para elaborar muchos tipos diferentes de aguardientes como brandy, whisky, vodka, gin y tequila. Las marcas filipinas, como Emperador Brandy, London Gin y White Castle Whiskey compiten directamente con sus homólogos importados como Fundador, Bombay Sapphire y Jack Daniels. No obstante, como las versiones filipinas de esos productos están elaboradas con el tipo local de materia prima -azúcar- están sujetas a un impuesto especial muy bajo. Los impuestos especiales a los productos de producción local son una fracción de los impuestos a los productos importados -los productos filipinos elaborados a base de azúcar están gravados actualmente con 13,59 pesos por litro de prueba, y los productos elaborados con otras materias primas están gravados con tipos muy superiores- de 146,97 a 587,87 pesos por litro de prueba.
2. Los filipinos eligen por abrumadora mayoría los productos locales gravados con menores impuestos. Pese al elevado consumo de alcohol por habitante y a un mercado de aguardientes generalmente firme, apenas se venden productos importados en Filipinas. Los aguardientes importados sólo representan un 2,4 por ciento del mercado filipino, y las 10 primeras marcas locales absorbían casi el 96 por ciento del mercado filipino de aguardientes en 2009. Filipinas no discute que su mercado esté dominado por marcas locales, ni que esas marcas estén gravadas con un tipo más bajo que las marcas importadas.
3. Como los Estados Unidos y la Unión Europea expusieron detalladamente en sus respectivas comunicaciones, y la Unión Europea ha abordado hoy, los impuestos de Filipinas son incompatibles con el párrafo 2 del artículo III del *Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994* ("el GATT de 1994"). Concretamente, son incompatibles tanto con la primera frase como con la segunda frase de ese párrafo.
4. Las cuestiones en la presente diferencia son sencillas. Varios grupos especiales de la OMC ya han aplicado el párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994 a sistemas discriminatorios de tributación de aguardientes. Aunque las constataciones del Grupo Especial en la presente diferencia se basen en las medidas filipinas en litigio y en información sobre el mercado filipino de aguardientes, los informes de los grupos especiales y del Órgano de Apelación en *Japón - Bebidas alcohólicas II*, *Corea - Bebidas alcohólicas* y *Chile - Bebidas alcohólicas* ofrecen orientación sobre el camino a seguir.
5. Los hechos tampoco son demasiado complejos -el sistema fiscal filipino señala específicamente los aguardientes elaborados con materias primas locales para aplicarles el tipo de impuesto mucho más bajo-. Y los productos nacionales filipinos están elaborados con materias primas locales, en particular azúcar. Su sistema fiscal, que favorece a los productos elaborados con materias primas locales, lleva implantado más de un siglo. Ha persistido a lo largo de los años, incluso cuando ha cambiado el sistema internacional de comercio, incluida la creación, de tan crítica importancia hoy en día, del sistema de solución de diferencias de la Organización Mundial del Comercio. Aunque los responsables filipinos de la elaboración de políticas han tratado de abordar el carácter discriminatorio del sistema fiscal y varias medidas de reforma se encuentran pendientes en el Congreso de Filipinas, ninguno de esos esfuerzos de reforma ha dado fruto.

6. Aunque los hechos y el derecho en la presente diferencia son bastante simples, Filipinas ha intentado, con su larga primera comunicación, añadir confusión y complejidad. Los Estados Unidos no expondrán con detalle cada uno de los intentos filipinos por complicar los hechos o el derecho ante el Grupo Especial. En cambio, responderemos a varios de los argumentos principales planteados por Filipinas.

7. Abordaremos los siguientes aspectos uno tras otro:

- En primer lugar, en contra de lo que afirma Filipinas, el hecho de que los productores filipinos utilicen una materia prima para elaborar brandy, whisky y otros tipos de aguardientes diferente de la utilizada para elaborar los correspondientes aguardientes importados no permite sacar la conclusión de que los productos no sean "similares" a los productos importados o "directamente competidores o sustituibles" por estos. (Al contrario, la diferente materia prima es parte de la estructura de las medidas de Filipinas que da lugar a su incompatibilidad con las normas de la OMC.)
- En segundo lugar, en contra del argumento de Filipinas, las pruebas que obran en poder del Grupo Especial confirman que sería más probable que los consumidores filipinos adquirieran productos importados, como sustitutos de productos nacionales, si la diferencia de precio fuera más reducida.
- En tercer lugar, la presunta segmentación del mercado filipino no excluiría, como sugiere Filipinas, que los productos en litigio -brandy, whisky, gin, vodka, etc., filipinos e importados- puedan sustituirse entre sí.
- En cuarto lugar, los Estados Unidos y la Unión Europea han presentado al Grupo Especial extensas pruebas para justificar sus alegaciones contra las medidas filipinas.

8. En la parte D de su comunicación, Filipinas describe con detalle el proceso de producción de los aguardientes elaborados a partir de diferentes materias primas. Aduce que sus aguardientes -elaborados con azúcar- no pueden ser "similares" a otros aguardientes debido a diferencias físicas. Abordaremos esa afirmación en primer lugar.

9. Por supuesto, las diferencias físicas son un elemento importante para determinar si los productos nacionales e importados son sustituibles entre sí, pero la posibilidad de sustitución depende también de otros criterios, como el uso final, los gustos y costumbres de los consumidores, y la naturaleza y calidad de los productos, y debe determinarse según cada caso en función de las medidas y del mercado de que se trate. Filipinas invoca insistentemente el hecho de que se utilicen materias primas locales en la producción de los productos nacionales en litigio para argumentar que esos productos son físicamente distintos de los aguardientes importados. En contra de lo que afirma Filipinas, el mero hecho de que se utilicen materias primas locales en la producción de los aguardientes nacionales no hace que los productos en litigio sean físicamente distintos en ningún sentido. Antes bien, las medidas filipinas dependen de la utilización de materias primas locales para discriminar contra productos importados. Los Estados Unidos solicitan respetuosamente que el Grupo Especial considere las pruebas filipinas sobre materias primas en ese contexto.

10. Además, todos los aguardientes se elaboran a partir de una materia prima natural que contiene azúcar, ya sea caña de azúcar, fruta, grano o algún otro producto. Como se menciona en la comunicación de Filipinas, independientemente de la materia prima, el proceso de producción de alcohol entraña la fermentación de la materia prima para producir el alcohol, y la posterior destilación de la materia fermentada para separar el producto de alcohol.

11. Los científicos pueden analizar los aguardientes finales para determinar la composición química de los productos. Filipinas cita tales resultados técnicos de laboratorio en apoyo de su argumento de que sus whiskies y brandies son diferentes de los whiskies y brandies importados. Se puede utilizar la cromatografía de gases, por ejemplo, para determinar si un producto tiene acetato de isoamilo o alcohol de isoamilo. Pero es muy poco probable que un consumidor filipino conozca el análisis de cromatografía de gases, ni esos resultados son trascendentes para determinar si los productos son sustituibles entre sí. Incluso los "productos similares" no tienen que ser idénticos.

12. Lo que es más importante, otros aspectos del proceso de producción que Filipinas cita como diferencias entre sus aguardientes nacionales y los importados -el proceso de destilación y el envejecimiento- están directamente relacionados con el empeño de los productores filipinos porque sus marcas se parezcan tanto como sea posible a los productos importados.

13. Por ejemplo, Filipinas describe cómo sus productos a base de azúcar se pueden destilar durante más tiempo para obtener un aguardiente neutro que no retiene los aromas de los elementos organolépticos naturales. Pero un proceso de destilación más largo no es exclusivo de la producción de aguardientes a partir de azúcar - de hecho, cualquier materia prima puede destilarse hasta el punto en que pierde sus aromas naturales y pasa a ser sólo un aguardiente neutro. En Filipinas, los aguardientes a base de azúcar se destilan hasta el punto en que pierden sus aromas naturales específicamente para que puedan combinarse con "extractos o concentrados aromatizantes, o aromas y esencias naturales, idénticas a las naturales o artificiales" a fin de imitar los elementos organolépticos naturales de los aguardientes a base de otras materias primas. Es decir, las diferencias del proceso de destilación permiten la producción de los mismos tipos de aguardientes a partir de materias primas diferentes.

14. Análogamente, Filipinas señala que el hecho de que sus productores no envejezcan el whisky y el brandy a base de azúcar es una diferencia entre los productos nacionales y los importados. Sin embargo, sus productos a base de azúcar, elaborados con aguardientes neutros, no envejecerían necesariamente de la misma forma y producirían el mismo perfil de aroma y otras características. En lugar de envejecer sus productos a base de azúcar, los productores filipinos añaden aromas para imitar a los whiskies y brandies envejecidos. Al igual que la diferencia en el proceso de destilación, los productores filipinos no utilizan intencionadamente un proceso de envejecimiento para minimizar las diferencias entre sus productos y las importaciones contra las que compiten. Además, la alegación de Filipinas de que todos los whiskies escoceses deben estar envejecidos 12 años es errónea; algunos whiskies, incluidos los escoceses, pueden tener un período de envejecimiento mucho más corto.

15. Los propios reglamentos de Filipinas concuerdan con el hecho de que sus productos nacionales son similares a los importados. Filipinas alega que los Estados Unidos interpretan erróneamente sus órdenes administrativas normales sobre brandy y whisky, porque sólo se puede elaborar whisky o brandy "mezclado" a partir de azúcar. (No presenta un argumento de réplica parecido sobre el vodka, del que no se señala ninguna variedad "mezclada" en esas órdenes administrativas.) Pero el whisky y el brandy "mezclados" siguen siendo whisky y brandy -se definen por la norma para whisky y brandy, respectivamente, igual que otros subtipos, como "blended", "de malta" o "puro"- . Además, la palabra "mezclado" no figura en las etiquetas de muchas de las principales marcas filipinas. El Grupo Especial lo puede comprobar por sí mismo en los ejemplos presentados hoy, así como en las imágenes que ya figuran en el expediente. Y es probable que cualquier supuesta diferencia no resulte aparente ni sea reconocida por los consumidores.

16. En su análisis de las diferencias físicas entre los productos importados y los nacionales, Filipinas señala las normas en los Estados Unidos y la Unión Europea, según las cuales los productos filipinos a base de azúcar no podrían venderse como whisky o brandy en esos mercados. Sin embargo, esas normas sencillamente no hacen al caso para evaluar si los productos filipinos y los importados son sustituibles entre sí en el mercado filipino. El hecho de que un whisky filipino no

pueda llevar la etiqueta de "whisky" -mezclado o no- si se vende en los Estados Unidos podría ser un factor para entender cómo compiten los productos en el mercado estadounidense. Pero en Filipinas los whiskies a base de azúcar y los demás whiskies se etiquetan como "whisky", los brandies a base de azúcar y los demás brandies se etiquetan como "brandy", los gins a base de azúcar y los demás gins se etiquetan como "gin", y así sucesivamente. Además, los Estados Unidos recuerdan que los productos pueden ser "similares" aunque lleven nombres diferentes. Así lo confirmó el Grupo Especial que examinó el asunto *Japón - Bebidas alcohólicas II* al constatar que el vodka era similar al shochu japonés.

17. Los productos que se obtienen del proceso de destilación de los productores filipinos son "similares" a los productos importados. Los colores de los whiskies, brandies y gins filipinos son similares a los de los whiskies, brandies y gins importados, y las descripciones de sus aromas resaltan sus similitudes físicas. Esos atributos en el producto final son con los que el consumidor hará una evaluación - no con los detalles del proceso de destilación, o con un informe de laboratorio sobre los productos químicos presentes en un aguardiente. Dados los extremos a que llegan los productores filipinos para imitar a las marcas importadas y comercializarlas como comparables, no es realmente creíble decir que el whisky filipino White Castle no es sustituible por el whisky importado.

18. La siguiente parte de la exposición de Filipinas de la que nos ocuparemos es su examen de la elasticidad en función del precio y las pruebas que obran en poder del Grupo Especial sobre la posibilidad de sustitución entre los aguardientes filipinos y los importados.

19. Al igual que los argumentos de Filipinas sobre las materias primas, su exposición de la elasticidad en función del precio debe ponerse en su debido contexto: es sólo uno de varios factores pertinentes, incluidos los usos finales y las características físicas, para determinar si los productos son "similares" o "directamente competidores o que pueden sustituirse directamente" entre sí. Y, como se ha señalado *supra*, el análisis debe realizarse caso por caso, según las particularidades del mercado de que se trate.

20. No obstante, las pruebas de la posibilidad de sustitución en función del precio respaldan el hecho de que los productos importados y los nacionales compiten en el mercado filipino. Los Estados Unidos y la Unión Europea presentaron al Grupo Especial un estudio fiable y específico de Euromonitor sobre varios aspectos de las opiniones y preferencias de los consumidores en Filipinas. Sin embargo, Filipinas sugiere que el Grupo Especial desestime la Encuesta sobre Preferencias de los Consumidores de Euromonitor por no ser representativa o indicativa de la posibilidad de sustitución entre los productos nacionales y los importados.

21. De hecho, se identificó a los participantes en la encuesta de Euromonitor mediante criterios elegidos específicamente para que resultaran en las respuestas informadas y válidas a las preguntas en las que se comparaban las marcas importadas y nacionales de aguardientes. Como se expone en el informe de Euromonitor, la muestra de la encuesta final fue elegida en función de criterios específicamente vinculados a las respuestas a preguntas en las que se comparaban los aguardientes nacionales e importados. Se preguntó a los participantes si consumían aguardientes y las clases que consumían. La muestra resultante era precisamente el grupo con información sobre aguardientes tanto nacionales como importados que estaba en mejores condiciones de responder a las preguntas en que se comparaban los dos grupos.

22. En la sección del informe de Euromonitor dedicada a la metodología se describe cómo se eligió la población. Se seleccionó a los encuestados para que quedaran incluidos sólo los que consumían alcohol, lo que era necesario para recoger resultados útiles. Euromonitor también señala su labor adicional para garantizar la representatividad de la muestra, y que los encuestados tuvieran acceso a marcas de aguardientes tanto importadas como nacionales.

23. En síntesis, aunque pueden existir algunas diferencias entre la media de los encuestados y la media de los filipinos, Euromonitor buscó y recogió datos específicos sobre el mercado filipino precisamente de las personas que estaban en mejores condiciones de proporcionar los datos: filipinos que consumen aguardientes y tienen acceso a productos tanto importados como nacionales.

24. En cuanto a los resultados de la encuesta de Euromonitor, reflejan el reducido desplazamiento de los consumidores a los productos importados en respuesta a los cambios de precio. Filipinas critica el hecho de que la magnitud de ese cambio es reducida. Pero cabe recordar que las importaciones seguían siendo más caras en cada una de las hipótesis descritas en la encuesta, por lo que resulta particularmente revelador que los consumidores consideraran cambiar sus modalidades de consumo a favor de las importaciones. Los encuestados estaban dispuestos a considerar un cambio de marca incluso si no se eliminaban por completo las diferencias de precio.

25. Los Estados Unidos no afirman que los productos importados recibirían una proporción concreta del mercado filipino en ausencia del sistema fiscal discriminatorio, ni están obligados a demostrar ese aspecto para poder demostrar la posibilidad de sustitución. Antes bien, las pruebas sobre la posibilidad de sustitución en función del precio demuestran meramente que el whisky, el brandy y el gin importados son sustitutos del whisky, el brandy y el gin filipinos. Cuando las importaciones son relativamente menos caras, es más probable que los consumidores las elijan con preferencia a los productos nacionales.

26. Filipinas ha preparado su propia encuesta sobre sustitución en función del precio, como réplica a los sencillos datos de Euromonitor sobre la respuesta de los consumidores. Concretamente, preparó dos informes, el informe de Abrenica y Ducanes, y el informe de Clarete, en el que se utilizaron datos del documento de Abrenica y Ducanes.

27. Como cuestión inicial, cabe observar que incluso los estudios filipinos respaldan la conclusión de que existe cierta posibilidad de sustitución en función del precio entre los productos nacionales y los importados. No obstante, los Estados Unidos desean señalar a la atención del Grupo Especial varios aspectos de la metodología de los estudios que plantean problemas. Por ejemplo:

- En la encuesta se consideraron homogéneas todas las ocasiones en que se bebe. Es decir, las respuestas se basaron en si un consumidor elegiría un aguardiente diferente sin tener en cuenta la ocasión. No obstante, el escenario en el que se consumen aguardientes puede afectar a la opción del consumidor. Por ejemplo, como lo confirma la encuesta sobre preferencias de los consumidores de Euromonitor, un consumidor en Filipinas podría estar dispuesto a pagar más por un aguardiente importado para una ocasión especial. Ahora bien, es posible que no muestre la misma disposición a adquirir una marca de mayor precio en una ocasión corriente. Esas compras ocasionales se pierden y no se tienen en cuenta en la encuesta de Filipinas.
- El análisis de las preguntas de la encuesta en el informe de Abrenica y Ducanes no tuvo en cuenta la calidad de los productos. Puede existir la percepción de que los productos más caros son de mayor calidad y, de ser así, predisponer a los consumidores a pagar más. Al no tener en cuenta la calidad, es posible que se haya reducido la disposición a pagar más por productos de mayor calidad percibida, incluidas las importaciones.
- La construcción de las opciones en la encuesta de Abrenica y Ducanes tiende a reducir la sensibilidad de los encuestados a los cambios de precio. Curiosamente, el valor previsto de las ventas de licores basado en los resultados de la encuesta sugiere que el consumo de algunos productos realmente *disminuye* en respuesta a una

reducción del precio. Ese resultado no concuerda con las reglas elementales de la teoría de la demanda.

28. En síntesis, las estadísticas que Filipinas ha presentado arrojan poca luz sobre las actitudes de los consumidores en Filipinas, o sobre las opiniones de los consumidores acerca de si los aguardientes filipinos e importados son "similares" o directamente competidores o sustituibles entre sí.

29. El siguiente tema principal de la comunicación de Filipinas concierne a su intento de dividir el mercado filipino en dos partes: los consumidores filipinos de ingresos más bajos que hacen sus compras en tiendas *sari sari* y los consumidores más adinerados. Como los consumidores de ingresos más bajos no podrían permitirse productos importados, según el razonamiento de Filipinas, los productos importados y los nacionales no son sustituibles entre sí.

30. Los argumentos específicos de Filipinas sobre las tiendas *sari sari* se refieren a si los productos importados y los nacionales se venden en los mismos canales de distribución, factor que han utilizado otros grupos especiales de la OMC para analizar la posibilidad de sustitución entre marcas importadas y nacionales de aguardientes. Como en el caso de la elasticidad de sustitución y las características físicas, eso tiene que examinarse en el contexto del mercado filipino. Dado que todos los aguardientes importados representan sólo un 2,4 por ciento de ese mercado, sería sorprendente ver productos importados en la mayoría de las tiendas locales o más pequeñas. Si la demanda diese un giro, bien a causa de variaciones de los precios o los ingresos, o por pura preferencia de los consumidores, las pequeñas tiendas *sari sari* se podrían adaptar rápidamente y poner algunas botellas de aguardientes importados en sus estanterías. De hecho, los Estados Unidos entienden que muchas tiendas *sari sari* simplemente compran sus existencias a tiendas más grandes y las revenden en las tiendas más pequeñas, a las que sus clientes locales tienen mejor acceso.

31. En *Corea - Bebidas alcohólicas*, el Órgano de Apelación examinó la cuestión de la demanda posible o latente al determinar si unos productos son directamente competidores o directamente sustituibles entre sí. Declaró que "la relación de competencia entre los productos *no* ha de ser analizada *exclusivamente* por referencia a las preferencias *actuales* de los consumidores. A nuestro juicio, la palabra 'sustituibles' indica que la relación exigida *puede* existir entre productos que no son, en un momento determinado, considerados por los consumidores como sustitutos uno del otro pero que, no obstante, *pueden* ser sustituidos el uno por el otro En particular, en un mercado donde haya obstáculos reglamentarios al comercio o a la competencia, es muy posible que exista una demanda latente". Las condiciones actuales de la competencia en Filipinas están influidas por varios factores, incluidos los impuestos discriminatorios. Sería injusto para los reclamantes recurrir a la ausencia de ventas actuales como prueba de que los productos importados no competirían si tuvieran la oportunidad de hacerlo en pie de igualdad.

32. En lugar de centrarse en los lugares en que no se venden actualmente productos importados en Filipinas, tiene sentido prestar atención al segmento del mercado en el que se venden los productos importados -productos que representan el 2,4 por ciento del mercado-. Y como demuestran las fotografías presentadas por los Estados Unidos y la Unión Europea, en los lugares en que se venden aguardientes importados, se venden al lado de los productos nacionales, sin ningún tipo de diferencia para el consumidor. De hecho, es habitual ver aguardientes nacionales e importados del mismo tipo, como el brandy, en el mismo grupo. Los Estados Unidos desean señalar a la atención del Grupo Especial en particular la Prueba documental 30 presentada por los Estados Unidos.

33. Además, el hincapié que hace Filipinas en las tiendas *sari sari* en su argumento sobre los canales de distribución no viene al caso. Un canal de distribución no es simplemente una tienda u otra, sino la forma en que los productos se distribuyen y en que los consumidores pueden tener acceso a esos productos. El mismo consumidor que suele comprar productos locales en una tienda *sari sari* podrá comprar un aguardiente de gama más alta para regalar en una fiesta en una tienda diferente.

El regalo no es un producto diferente por el mero hecho de que se haya comprado en una tienda diferente -lo importante es si el consumidor lo considera sustituto de la marca de todos los días que también está disponible a través de ese canal de distribución-. Por ejemplo, si a un consumidor se le ofrece elegir entre dos brandies -uno filipino y otro importado- en una fiesta, ¿pensaría el consumidor que son productos diferentes o sólo bebidas alternativas? Las pruebas en este caso indican lo último.

34. Por último, los Estados Unidos desean aprovechar esta oportunidad para refutar la afirmación de Filipinas de que los Estados Unidos no han presentado una presunción *prima facie*. Una presunción *prima facie* exige sólo que una parte aporte pruebas suficientes en apoyo de cada una de sus alegaciones que establezcan una presunción de que la alegación es legítima. Al presentar los hechos específicos relativos a cada elemento de sus alegaciones en el marco del párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994, los Estados Unidos han cumplido su carga.

35. Las frases primera y segunda del párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994 son obligaciones distintas con elementos diferentes. La primera frase se refiere a productos "similares", y para una constatación se precisan dos elementos específicos: *en primer lugar*, que los productos importados y los productos nacionales sean "similares", y, *en segundo lugar*, que los productos importados estén sujetos a impuestos "superiores a los aplicados" a los productos nacionales.

36. La "similitud" de los productos importados y nacionales se determina según cada caso, recurriendo a factores como las características físicas del producto. Como declaró el Grupo Especial que examinó el asunto *Japón - Bebidas alcohólicas II*, los Grupos Especiales han utilizado criterios "como la propiedad, la naturaleza y la calidad del producto, su uso final, los gustos y costumbres de los consumidores, que difieren según los países, y la clasificación de los productos en las nomenclaturas arancelarias" para definir la similitud.

37. Se trata de los mismos tipos de factores que los grupos especiales han utilizado para determinar si unos productos son directamente competidores o directamente sustituibles entre sí; en consecuencia, el Grupo Especial puede recurrir a la misma información sobre el mercado filipino para determinar si los productos importados son "similares" a los productos nacionales y si son productos directamente competidores o directamente sustituibles entre sí. Es sólo cuestión del grado de posibilidad de sustitución - los productos "similares" son relativamente más sustituibles entre sí que los productos que sólo son "directamente competidores o que pueden sustituirse directamente" entre sí. En el asunto *Japón - Bebidas alcohólicas II*, el Grupo Especial dio más importancia a las características físicas frente a otros factores, como el uso final, al constatar que el vodka era similar al shochu, pero, como se ha señalado antes, el análisis de la posibilidad de sustitución varía de un mercado a otro.

38. Los Estados Unidos y la Unión Europea han aportado pruebas sobre factores pertinentes acerca del mercado filipino para permitir al Grupo Especial evaluar la posibilidad de sustitución de marcas importadas de aguardientes en Filipinas en comparación con marcas de producción nacional.

39. Cabe destacar que, en la presente diferencia, el producto nacional no es un producto nacional único como shochu, soju o pisco como en los asuntos *Japón - Bebidas alcohólicas II*, *Corea - Bebidas alcohólicas* y *Chile - Bebidas alcohólicas*, sino muchos tipos diferentes de aguardientes. Los productores filipinos elaboran brandy, whisky, gin, vodka -y, de hecho, podrían fabricar cualquier tipo de aguardiente- y, en virtud de la preferencia de las medidas filipinas por las materias primas de producción local, los productos nacionales recibirían un trato fiscal favorable. En consecuencia, los reclamantes presentaron información sobre varios tipos diferentes de aguardientes, tanto importados como nacionales, para caracterizar el mercado filipino.

40. Los Estados Unidos presentaron información sobre:

- *Características físicas:* requisitos conforme a las propias Órdenes administrativas normales de Filipinas para whisky, vodka y brandy; contenido de alcohol de marcas de brandy, whisky, vodka, gin, ron y tequila; y fotografías y descripciones de marcas de tequila, brandy, whisky, gin y vodka.
- *Comercialización y canales de distribución:* numerosas fotografías de tiendas que venden aguardientes importados y nacionales lado a lado (gin, vodka, ron, tequila, whisky, brandy), y anuncios y etiquetas de ejemplos de gin, brandy, vodka, tequila y whisky, que ilustran todas ellas la notable similitud entre las marcas nacionales y las importadas.
- *Usos finales:* menús con bebidas por tipos, sin diferenciar entre marcas importadas y nacionales, y resultados de encuestas directamente de consumidores filipinos que confirman que utilizan marcas importadas y nacionales para los mismos usos finales.
- *Elasticidad en función del precio:* resultados de encuestas específicas de consumidores filipinos, que muestran que aunque los productos importados sigan siendo más caros, una reducción del precio daría lugar a más compras relativamente de marcas importadas en comparación con marcas nacionales.
- *Clasificación arancelaria:* información sobre la clasificación arancelaria de aguardientes, que están clasificados todos ellos en la partida 2208 del SA.

41. En su comunicación, Filipinas rechaza algunos aspectos de las pruebas estadounidenses, pero no puede borrar la imagen que presentan: los aguardientes filipinos se elaboran y comercializan específicamente para competir directamente con productos importados. Los Estados Unidos han cumplido con creces la carga del reclamante de establecer una presunción *prima facie* sobre la cuestión de "producto similar".

42. Con respecto al segundo elemento de un caso en virtud de la primera frase del párrafo 2 del artículo III, Filipinas no presentó una réplica a la información que presentaron los Estados Unidos confirmando que los productos importados están sujetos a impuestos superiores a los aplicados a los productos nacionales. Como se desprende claramente de la normativa filipina, el impuesto aplicado a las marcas no elaboradas a partir de materias primas locales -es decir, las importaciones- es de 10 a 40 veces superior por litro de prueba al tipo aplicado a las marcas nacionales. La información sobre precios presentada en las propias Pruebas documentales de Filipinas demuestra que, habida cuenta de la estructura discriminatoria del impuesto especial, la diferencia impositiva entre una botella nacional y una botella importada equivalente del mismo tipo de aguardiente puede ser superior al 60 por ciento.

43. En relación con su alegación sobre la segunda frase del párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994, los Estados Unidos han presentado pruebas sobre tres elementos:

- *en primer lugar*, si los productos nacionales filipinos son o no directamente competidores de los productos importados o son directamente sustituibles por éstos;
- *en segundo lugar*, si los productos nacionales filipinos y los productos importados no están sujetos a impuestos similares; y
- *en tercer lugar*, si la diferencia impositiva se aplica de manera que se proteja la producción nacional.

44. Respecto del primer elemento, si las marcas filipinas de whisky, brandy y otros aguardientes son directamente competidoras de las correspondientes marcas importadas o pueden ser sustituidas directamente por estas, los Estados Unidos no mencionarán las pruebas de nuevo. Basta decir que el mismo tipo de pruebas que demuestran que los productos son "similares" también demuestran que son "directamente competidores o que pueden sustituirse directamente" entre sí. La diferencia es que "directamente competidores o que pueden sustituirse directamente" entre sí es un criterio menos estricto.

45. En cuanto a los dos segundos elementos, la diferencia impositiva y la protección de la rama de producción nacional, los Estados Unidos han demostrado que la diferencia impositiva mínima entre las marcas nacionales y las importadas es de más de 10 veces -una discriminación de tal magnitud que eclipsa a la que se ha constatado incompatible con el GATT de 1994 en diferencias anteriores-. Deliberadamente, el sistema fiscal de Filipinas permite que los productores filipinos elaboren cualquier producto que puedan para competir con los productos importados y, mientras sigan utilizando las materias primas locales protegidas, los productores de aguardientes siguen recibiendo el beneficio fiscal.

46. Filipinas sostiene que la diferencia impositiva no es suficiente para respaldar las alegaciones de los Estados Unidos y la Unión Europea, porque aunque no existiera una diferencia impositiva, los productos importados seguirían siendo mucho más caros y es poco probable que hubiera una gran diferencia en el mercado. En primer lugar, los Estados Unidos han presentado pruebas de que una diferencia de precio más reducida afectaría a la cuota relativa de mercado, por lo que está fuera de lugar la confianza de Filipinas de que la eliminación de la diferencia impositiva no afectaría al mercado. Además, los Estados Unidos recuerdan que el impuesto sobre los aguardientes importados de precio superior puede alcanzar el 62 por ciento del precio de la botella calculado con arreglo a los propios estudios de Filipinas - una cifra nada despreciable.

47. Por todas esas razones, la comunicación de Filipinas no refuta las alegaciones de los Estados Unidos: los productos filipinos compiten con los productos importados, y el sistema fiscal filipino favorece a los productos filipinos. Los Estados Unidos solicitan respetuosamente que el Grupo Especial constate que el sistema fiscal filipino es incompatible con las frases primera y segunda del párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994.

ANEXO C-4

DECLARACIÓN ORAL FINAL DE LOS ESTADOS UNIDOS EN LA PRIMERA REUNIÓN SUSTANTIVA

1. En nombre de la delegación de los Estados Unidos, deseo agradecerles el tiempo que han dedicado y la atención que han prestado durante la primera reunión sustantiva del Grupo Especial en la presente diferencia, y hacer extensivos nuestro agradecimiento y reconocimiento a la Secretaría. Hemos mantenido un debate animado. Esperamos que haya sido útil para el Grupo Especial y que haya aportado las aclaraciones que el Grupo Especial pidió acerca de las alegaciones de los Estados Unidos y la Unión Europea. Agradecemos la oportunidad de responder a las preguntas del Grupo Especial durante la reunión y aguardamos con interés presentar respuestas adicionales por escrito.
2. Los correclamantes en la presente diferencia, la Unión Europea y los Estados Unidos, han presentado copiosas pruebas que demuestran que los aguardientes filipinos (ya se trate de whisky, gin, brandy, etc., elaborados a partir de materias primas locales) compiten con los correspondientes aguardientes importados. Es probable que un consumidor filipino, como la mayoría de los consumidores de todo el mundo, al plantearse qué producto comprar, considere si quiere un brandy o un gin, y no piensa si una marca se ha elaborado con un aguardiente neutro a base de azúcar y otra se ha producido con otra materia prima - en particular porque los productores filipinos se esfuerzan mucho porque sus productos sean lo más similares posible.
3. No obstante, es probable que el consumidor se fije en los precios de las diferentes marcas, y ahí podemos comprobar el resultado de las medidas fiscales discriminatorias impugnadas por los correclamantes. En Filipinas, como consecuencia del sistema fiscal discriminatorio, los productos importados están sujetos a impuestos considerablemente superiores que los hacen bastante más caros de lo que serían de otra forma. Los productos filipinos están sujetos a impuestos especiales de 13,59 pesos por litro de prueba, y otros aguardientes están sujetos a impuestos a partir de 146,57 pesos y que pueden llegar a 587,87 pesos por litro de prueba. Los impuestos protegen la rama de producción nacional y constituyen una violación de los compromisos de Filipinas en el marco de la OMC con arreglo al párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994.
4. Sr. Presidente, miembros del Grupo Especial: una vez más, muchas gracias. Con esto termina nuestra declaración final. Aguardamos con interés responder a sus preguntas escritas.

ANEXO C-5

**RESUMEN DE LA DECLARACIÓN ORAL INICIAL DE FILIPINAS
EN LA PRIMERA REUNIÓN SUSTANTIVA**

1. Filipinas es un país en desarrollo que no tiene el lujo de un sistema de impuestos directos eficiente. En cambio, al tener que enfrentarse a una realidad confusa con una importante economía informal, un contrabando crónico a lo largo de miles de kilómetros del litoral de más de 7.000 islas, y un aparato administrativo fiscal que no da más de sí y que se enfrenta a graves problemas de observancia, Filipinas recurre a los impuestos indirectos y los impuestos especiales para recaudar ingresos fiscales. Para garantizar la progresividad de ese sistema fiscal, y evitar cargar indebidamente al 80 por ciento de los filipinos cuyos ingresos medios *familiares* son de 278 pesos al día (aproximadamente 7 dólares EE.UU.), el sistema de impuestos especiales está estructurado para garantizar que se recauden impuestos más altos sobre productos de valor más alto.

2. La distinción basada en la materia prima, establecido en el artículo 141 del Código Nacional de Rentas Internas, refleja el funcionamiento del mercado filipino y el mandato constitucional de un sistema fiscal progresivo. Se aplican impuestos inferiores a los licores a base de azúcar, que tienen precios más bajos y están al alcance económico de los consumidores filipinos; se aplican impuestos superiores a los licores no elaborados a base de azúcar, que tienen precios más altos y son esencialmente artículos de lujo consumidos sólo por la parte de la sociedad filipina más privilegiada económicamente. La progresividad del sistema se refuerza y potencia con un sistema escalonado con arreglo al artículo 141 b), en el que la gama de precios es mucho más amplia que en el artículo 141 a).

3. Ese es el importante contexto fáctico en el que el Grupo Especial tiene que examinar las alegaciones formuladas contra Filipinas en el presente asunto. El párrafo 2 del artículo III exige que se indague si los productos son "similares" unos a otros ***en el mercado filipino***, y/o si son "directamente competidores o que pueden sustituirse directamente" entre sí ***en el mercado filipino***. Como ha reconocido el Órgano de Apelación, esos análisis deben efectuarse caso por caso. Las peculiaridades del mercado filipino hacen que ese análisis sea diferente del que otros grupos especiales y el Órgano de Apelación han efectuado en otros asuntos. Filipinas sostiene respetuosamente que los reclamantes no han cumplido su carga de presentar pruebas y argumentos jurídicos pertinentes para respaldar sus alegaciones en relación con el mercado filipino.

4. Los aguardientes elaborados a base de azúcar y los no elaborados a base de azúcar no son "similares" unos a otros a los efectos del párrafo 2 del artículo III. No existe una lista de factores definida en el tratado que se haya de tener en cuenta para caracterizar dos productos discretos como "similares" o "no similares" en un mercado concreto. Tampoco existe una lista cerrada de factores que se haya de considerar al formular una determinación de similitud a los efectos del párrafo 2 del artículo III. El Órgano de Apelación ha manifestado que "no puede haber ninguna definición precisa y absoluta de lo que es 'similar'", y que la similitud ***"debe determinarse mediante ... el contexto y las circunstancias existentes en cualquier caso dado al que sea aplicable la disposición"***.

5. Los productos en cuestión no se elaboran a partir de las mismas materias primas. Y la diferencia de las materias primas tiene consecuencias en toda la cadena de producción y comercialización: las materias primas diferentes se transforman de manera diferente, esos procesos diferentes dan lugar a diferencias de las propiedades físicas de los productos finales (con inclusión de una composición química y unas propiedades organolépticas diferentes), y esas propiedades físicas diferentes a su vez afectan a la comercialización, las ventas y el consumo de los aguardientes. Se trata de efectos en el mundo real de las diferencias en las materias primas.

6. La Unión Europea y los Estados Unidos han reconocido esas diferencias en sus regímenes reglamentarios nacionales. Ellos mismos distinguen entre los productos en función de la materia prima con la que se elaboran los aguardientes, que es precisamente el criterio que se utiliza en el sistema filipino de impuestos especiales. También es la base de la distinción en las Notas Explicativas del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías. Filipinas está de acuerdo en que se trata de una base pertinente para distinguir aguardientes, y aplica el mismo razonamiento a todos los aguardientes.

7. En el asunto *Chile - Bebidas alcohólicas*, el Órgano de Apelación señaló que "[l]os Miembros de la OMC son libres de gravar las bebidas alcohólicas destiladas sobre la base de su contenido de alcohol y de su precio."¹ De ahí se desprende que los Miembros también son libres de gravar las bebidas alcohólicas destiladas sobre la base del criterio universalmente reconocido y aceptado de la materia prima utilizada para producir la bebida.

8. Filipinas cree que las diferencias de las propiedades físicas pueden ser suficientes por sí solas para que el grupo especial llegue a la conclusión de que los aguardientes elaborados a base de azúcar y los no elaborados a base de azúcar no son productos similares. No obstante, conscientes de que en el análisis de "productos similares" se pueden tener en cuenta muchos factores, sostenemos que la manera en que esos productos compiten en el mercado filipino también es pertinente al análisis de productos similares. El público filipino no considera esos productos "similares". De hecho, en Filipinas existen al menos dos grupos diferentes de "consumidores", definidos y separados por su poder adquisitivo relativo, cada uno con una serie de hábitos, percepciones y comportamiento diferentes. Esa diferencia de precios en relación con el poder adquisitivo del público consumidor es un elemento fundamental del "contexto" y "las circunstancias existentes" en el mercado que se examina. La segmentación del mercado es tan pronunciada en Filipinas que afecta a la cuestión de si los productos pueden considerarse "similares" a los efectos de la primera frase del párrafo 2 del artículo III. En definitiva, si los productos no compiten en el mismo mercado o en el mismo segmento del mercado, el objetivo del párrafo 2 del artículo III -facilitar unas "condiciones de competencia iguales"- carece de sentido. La "similitud" de unos productos a tenor del párrafo 2 del artículo III no puede evaluarse en abstracto; debe enmarcarse en relación con el mercado en el que se venden los productos y en el que compiten.

9. La UE y los Estados Unidos ponen de relieve los usos finales comunes de los aguardientes elaborados a base de azúcar y los no elaborados a base de azúcar para argumentar su presunción de "similitud". Sin embargo, ese hecho no basta para hacer que los productos sean "similares" - al fin y al cabo, la cerveza, el vino y los refrescos también se consumen con fines de disfrute y relajación. El Órgano de Apelación también ha reconocido el valor limitado del criterio de los usos finales para determinar la similitud. En el asunto *CE - Amianto* manifestó que "[a]unque los *usos finales* son ... '*equivalentes*', las propiedades físicas de los productos no resultan por tanto alteradas: siguen siendo diferentes."²

10. Los productos en litigio en el presente asunto no cumplen la estricta norma para que se les considere productos "similares". Como no se ha cumplido la primera parte del criterio de la primera frase del párrafo 2 del artículo III, no hay necesidad de proceder al análisis de la segunda parte del criterio, a saber, si a un grupo de aguardientes se le aplican impuestos "superiores a los aplicados" a otro grupo de aguardientes.

11. La determinación de si dos productos son directamente competidores o directamente sustituibles entre sí con arreglo a la segunda frase del párrafo 2 del artículo III exige el examen de dos elementos importantes. El primero es si existe una competencia directa: los reclamantes no han

¹ Informe del Órgano de Apelación, *Chile - Bebidas alcohólicas*, párrafos 59-60.

² Informe del Órgano de Apelación, *CE - Amianto*, párrafo 112.

podido demostrar que los productos compitan en ningún sentido. Filipinas ha presentado pruebas que demuestran que la competencia entre los aguardientes elaborados a base de azúcar y los no elaborados a base de azúcar -medida mediante un análisis de la elasticidad en función del precio entre los productos- es sumamente baja, lo que refleja la importancia de lo que los economistas denominan una barrera de "costo de acceso" que separa los segmentos del mercado. Así pues, la relación entre los productos en litigio queda fuera de los parámetros que el párrafo 2 del artículo III pretende reglamentar.

12. En segundo lugar, la evaluación de la competencia directa debe efectuarse en el contexto del mercado concreto de que se trate. El Órgano de Apelación manifestó que así debe ser porque "constituye el foro donde los consumidores eligen entre los distintos productos".³ Por consiguiente, la cuestión en el presente asunto es si los aguardientes no elaborados a base de azúcar son una alternativa para satisfacer las necesidades o los gustos concretos del consumidor filipino que compra aguardientes elaborados a base de azúcar.

13. Un sencillo ejemplo demuestra la medida en que los aguardientes no elaborados a base de azúcar quedan fuera del alcance de esas unidades familiares: los gastos en bebidas alcohólicas representan, por término medio, sólo el 1,2 por ciento de los gastos familiares totales⁴ -es decir, 60 pesos a la semana como máximo. Esa cantidad equivale a 1 dólar y 40 centavos EE.UU. a la semana para el 90 por ciento de los consumidores de aguardientes elaborados a base de azúcar. Sesenta pesos permitirán a un consumidor comprar una botella de Ginebra San Miguel, la ginebra a base de azúcar más popular, que tiene un precio de 57 pesos, impuestos incluidos. Esos mismos 60 pesos son poco más de la décima parte del precio del gin Plymouth, el gin no elaborado a base de azúcar de precio más bajo, que tiene un precio de 517 pesos con impuestos. Evidentemente, no es una exageración decir que, a ese nivel, los licores caros no elaborados a base de azúcar no son una opción, y no digamos ya una "alternativa", para la gran mayoría de la población filipina.

14. La alegación de posibilidad de sustitución que presentan los reclamantes da por sentado que el consumidor filipino está dispuesto a sustituir un producto que se ajusta perfectamente a su presupuesto por algo que queda más de 10 veces fuera de ese presupuesto, y puede hacerlo. El consumidor filipino medio no se puede permitir -y, por lo tanto, no compra- aguardientes elaborados con materias primas no enumeradas en el artículo 141 a).

15. La existencia de mercados separados y distintos de aguardientes no elaborados a base de azúcar y aguardientes elaborados a base de azúcar es puesta de relieve por los distintos canales de distribución de esos productos, y los explica. El Grupo Especial que examinó el asunto *Chile - Bebidas alcohólicas*, formuló la importante observación de que "si unos productos se comercializan a través de canales de distribución distintos, esto puede ser un indicador negativo en lo que se refiere a la posibilidad de sustitución." En el presente asunto, los aguardientes no elaborados a base de azúcar y los aguardientes elaborados a base de azúcar se venden a través de canales de distribución que son casi **totalmente diferentes**. Las tiendas *sari-sari* representan sistemáticamente alrededor del 85 por ciento de las ventas de aguardientes elaborados a base de azúcar para consumo fuera del establecimiento. En cambio, el mercado de aguardientes no elaborados a base de azúcar a través de esa cadena de distribución **sencillamente no existe**.

16. En la medida en que existe un segmento reducidísimo de la población filipina que puede permitirse comprar aguardientes no elaborados a base de azúcar de vez en cuando, incluso ese grupo demográfico pequeño y no representativo considera que el precio de los aguardientes no elaborados a base de azúcar es una cuestión importante. Además, la capacidad de un segmento minúsculo de la

³ Informe del Órgano de Apelación, *Corea - Bebidas alcohólicas*, párrafos 114 y 115.

⁴ Encuesta de Gastos e Ingresos Familiares (FIES).

población de comprar aguardientes no elaborados a base de azúcar no debería servir de base para determinar que esos productos son directamente competidores o directamente sustituibles entre sí.

17. Los criterios que han de aplicarse a tenor del párrafo 2 del artículo III han sido deliberadamente concebidos para reconocer y otorgar la debida consideración a las diferencias fácticas en cada mercado. El Grupo Especial que se ocupó del asunto *Japón - Bebidas alcohólicas II* subrayó ese aspecto al señalar que el párrafo 2 del artículo III y su nota interpretativa "permitía[n] tener en cuenta las características concretas en un mercado determinado, por lo que cabía estimar que dos productos eran directamente competidores o sustituibles entre sí en el mercado A, sin que por ello hubiera que considerar que esos mismos productos eran directamente competidores o sustituibles entre sí en el mercado B."⁵ Filipinas ha demostrado que los productos en litigio no son directamente competidores ni directamente sustituibles entre sí en Filipinas.

18. En caso de que el Grupo Especial constataste que los productos son directamente competidores o sustituibles entre sí, la diferencia impositiva entre los aguardientes elaborados a base de azúcar y los no elaborados a base de azúcar no es más que *de minimis*. Los reclamantes han meramente señalado las diferencias en los tipos de impuestos específicos, pero la verdadera cuestión que se tiene que examinar es la carga fiscal real que grava los diversos productos en litigio, habida cuenta de los objetivos de política. El sistema filipino de impuestos especiales refleja las metas de política de la progresividad fiscal al percibirse impuestos absolutos más elevados sobre los productos de mayor precio. La diferencia de las cargas fiscales de los productos en litigio no es sustancial: llegan casi al 13 por ciento para los aguardientes elaborados a base de azúcar y al 22 por ciento para los no elaborados a base de azúcar. Una diferencia de 9 puntos porcentuales es una diferencia *de minimis* en el contexto de la segmentación del mercado filipino.

19. Además, a la luz del informe del Grupo Especial que examinó el asunto *Chile - Bebidas alcohólicas*, el criterio debido de *de minimis* es si la diferencia impositiva tiene un efecto en las condiciones de competencia en el mercado. Las pruebas que han presentado los propios reclamantes en la encuesta de Euromonitor demuestra que los niveles de tributación tienen escaso efecto en las opciones incluso de ese grupo selecto de encuestados que participaron en el estudio. Esas pruebas ponen de manifiesto que **"incluso con una reducción del 40 por ciento del precio de las importaciones y un aumento del 100 al 200 por ciento del precio de los productos nacionales, las marcas importadas suelen ser más del doble de caras que las nacionales."** Una diferencia impositiva de 9 puntos porcentuales no influye en esas condiciones.

20. Por último, si el Grupo Especial constataste que los productos en cuestión son directamente competidores y que los aguardientes no elaborados a base de azúcar están sujetos a impuestos superiores a niveles *de minimis*, esos tipos no se aplican de manera que se proteja la rama de producción nacional de aguardientes. Todo aguardiente destilado de cualquier país del mundo elaborado a partir de esas materias primas tiene derecho según la ley filipina al tipo de impuesto del artículo 141 a), siempre que se hayan cumplido las condiciones que prevé la Ley. Si los legisladores hubieran pretendido "proteger" la rama de producción nacional de aguardientes, ese tipo preferencial no habría resultado accesible a los productos importados.

21. Un aspecto importante es que ninguna de las materias primas que tienen derecho al tipo de impuesto inferior se da exclusivamente en Filipinas. Todas las materias primas del artículo 141 a) se dan en muchos más países. De hecho, los Estados Unidos es sistemáticamente uno de los 20 principales productores de caña de azúcar y supera a menudo a Filipinas en términos de producción.

⁵ Informe del Grupo Especial, *Japón - Bebidas alcohólicas II*, párrafo 6.22 (sin cursivas en el original).

22. Recordamos que el criterio de tres elementos de la segunda frase del párrafo 2 del artículo III ***es acumulativo***. Los reclamantes no han demostrado que los aguardientes en litigio sean directamente competidores o directamente sustituibles entre sí; tampoco han demostrado que estén sujetos a impuestos no similares o que la medida proteja la producción nacional. Por tanto, no se ha cumplido el criterio de la segunda frase del párrafo 2 del artículo III.

23. El artículo III no garantiza cuotas de mercado, especialmente para productos que, por su naturaleza y su precio, están simplemente fuera del alcance del público consumidor en Filipinas.

ANEXO C-6

DECLARACIÓN ORAL FINAL DE FILIPINAS EN LA PRIMERA REUNIÓN SUSTANTIVA

1. Dijimos en nuestra declaración inicial que este asunto les desafiaría a aplicar conceptos jurídicos corrientes a las peculiaridades del mercado filipino. Nuestra experiencia en la audiencia confirma nuestras expectativas. El mercado filipino es muy diferente de los mercados que se han examinado en los asuntos anteriores relacionados con el alcohol. Nuestras leyes pueden resultar desconcertantes a los que están más familiarizados con los sistemas de los países desarrollados, que no suelen estar limitados de la misma forma que nosotros en sus opciones de aplicación de políticas.
2. Pese a esas limitaciones, Filipinas ha creado un sistema de impuestos especiales que es coherente con sus propios objetivos nacionales de recaudación y progresividad fiscal, así como con sus obligaciones internacionales en el marco de los Acuerdos de la OMC. Esperamos que esta audiencia haya contribuido a poner de relieve varios aspectos básicos, que procedemos a esbozar a continuación.
3. En primer lugar, el régimen de impuestos especiales no discrimina en función del origen. Antes bien, utiliza un criterio internacionalmente reconocido y aceptado para distinguir entre aguardientes; a saber, la materia prima en que se basan. La ausencia de discriminación contra las importaciones queda demostrada por dos hechos convincentes: en primer lugar, que los aguardientes elaborados a base de azúcar debidamente declarados están sujetos a exactamente el mismo tipo de impuestos que los aguardientes elaborados a base de azúcar de producción nacional, y, en segundo lugar, que Filipinas importa considerables cantidades de alcohol etílico elaborado a base de azúcar de mercados extranjeros, que está sujeto en su totalidad al tipo aplicable a los aguardientes elaborados a base de azúcar.
4. En segundo lugar, el sistema está concebido para simplificar la recaudación de impuestos y recaudar progresivamente más impuestos sobre los productos de valor más elevado. Esta distinción en cuanto a las materias primas es reflejo de una realidad central: los aguardientes elaborados a partir de las materias primas del artículo 141 a) suelen ser considerablemente más baratos que los aguardientes elaborados a partir de cualquier otra materia prima. Aprovecharía esta oportunidad para recordarles que el término "a base de azúcar" se refiere a aguardientes elaborados a partir de todas las materias primas enumeradas en el artículo 141 a). La introducción de distintos niveles en el artículo 141 b) añade más progresividad. Un mero examen del Anexo A de la Ley 8240 de la República (Filipinas-Prueba documental 31, columna e)) demuestra con claridad el carácter progresivo de los impuestos, y brinda al Grupo Especial el cuadro más sencillo del diseño, la arquitectura y la estructura reveladora del artículo 141. Nos percatamos de que otros países tal vez no utilicen el mismo enfoque, pero lo más probable es que ello se deba a que no se enfrentan a los mismos problemas y limitaciones de recursos que a los que nos enfrentamos en Filipinas. Aguardamos con interés la oportunidad de explicar esos problemas más a fondo de manera que pueda comprenderse mejor el contexto en el que se aplica el artículo 141.
5. En tercer lugar, al aplicar los conceptos de "similitud" y "directamente competidores o que pueden sustituirse directamente" entre sí en su análisis del párrafo 2 del artículo III, el Grupo Especial debe tener claro qué productos se están comparando. Estamos seguros de que el gin no es similar al whisky, y estamos igual de seguros que un whisky a base de grano no es similar a un "whisky" a base de azúcar. Lo que es más importante, esos productos sencillamente no compiten en el mercado de Filipinas. ¿Y por qué no compiten? ¿Por los impuestos objeto de análisis? No, no es por eso. Más bien, es porque los productos son tan diferentes y -aún después de eliminar todos los impuestos- tienen precios tan diferentes en relación con los ingresos de la mayoría de los filipinos. El impuesto

no crea un incentivo para que el consumidor filipino compre aguardientes elaborados a base de azúcar -el consumidor no necesita un incentivo porque ese es el único producto que está a su alcance. Tampoco constituye un desincentivo para comprar aguardientes no elaborados a base de azúcar porque, independientemente del impuesto, los precios netos al por menor de los productos no elaborados a base de azúcar suelen estar tan fuera del alcance de la inmensa mayoría de la población que el impuesto especial aplicado no tiene ninguna consecuencia en las decisiones de compra de esos consumidores. Hemos demostrado, confío, en nuestra primera comunicación escrita (por ejemplo, en el párrafo 231) que existen considerables diferencias de precios, sin impuestos. El Gobierno aplica impuestos superiores a los aguardientes caros no elaborados a base de azúcar porque puede. Puede recaudar ingresos de los que pueden permitírsele, sin cargar al filipino medio con impuestos sobre los únicos aguardientes que puede disfrutar.

6. Desearíamos también abordar la cuestión de la "demanda latente", que fue planteada en algunas de las observaciones ayer. Los Estados Unidos lo plantearon en el párrafo 32 de su declaración oral, y afirmaron que sería "injusto para los reclamantes recurrir a la ausencia de ventas actuales como prueba de que los productos importados no competirían si tuvieran la oportunidad de hacerlo en pie de igualdad". Pero Filipinas ha abordado esa cuestión en sus pruebas, presentando simulaciones econométricas de la competencia sin el impuesto especial, y también con supuestos agresivos como un aumento del 30 por ciento de la renta media de la población filipina. Esas simulaciones siguen mostrando una respuesta sumamente reducida a esos espectaculares cambios de precios en el mercado filipino, corroborando las constataciones de las propias pruebas de los reclamantes en la encuesta de Euromonitor. En contra de lo declarado por los Estados Unidos (párrafo 21), no queremos que el Grupo Especial desestime la encuesta de Euromonitor: sumada a otras pruebas, demuestra hasta qué punto los productos importados no elaborados a base de azúcar están fuera del alcance de casi todos los filipinos.

7. Por último, pedimos que el Grupo Especial evite la invitación a deducir la existencia de competencia de algunas de las pruebas que se han presentado. Las fotografías de dos productos en la misma estantería de un supermercado, igual que las botellas de aguardiente traídas de Manila, no son prueba de que el mismo consumidor pueda comprar uno u otro producto. Y la cuestión, a nuestro parecer, no es (como postulan los Estados Unidos en el párrafo 34) si un consumidor al que le ofrezcan diferentes productos en una fiesta sería indiferente - tal vez sería mejor preguntar si el organizador de la fiesta tendría los medios para comprar tanto Ginebra San Miguel como Johnnie Walker Etiqueta Negra, y ofrecerlos a sus invitados como bebidas alternativas. No hay fiestas como esa, que yo sepa, en Filipinas.

8. También deseo recordar que nuestro distinguido colega de la UE dijo que el argumento de Filipinas era circular. Hemos examinado a fondo la acusación de circularidad. Hemos comprobado que la UE estaba haciendo dos supuestos: en primer lugar, estaba suponiendo, sin demostrarlo, que los aguardientes elaborados a base de azúcar competían directamente con los aguardientes no elaborados a base de azúcar y podían ser sustituidos directamente por ellos; también estaba suponiendo, una vez más sin demostrarlo, que existía una relación de causa entre el artículo 141 a) y b) y la gran disparidad de precios que separa a los aguardientes elaborados a base de azúcar de los no elaborados a base de azúcar. El descubrimiento de estos dos supuestos de la UE me hizo pensar en mi antiguo profesor de filosofía 101 -lógica, aristotélica y simbólica- que no aceptaría la circularidad ni un minuto y que habría rechazado vehementemente esos dos supuestos por ser *petitio principii* - dando por sentadas las mismas cuestiones que hay que resolver.

9. Para terminar, reiteraríamos que las disposiciones del GATT de que se trata hoy requieren el examen del mercado concreto en cuestión. Las hipótesis basadas en la experiencia en cualquier otro mercado no ayudan, y es muy probable que puedan impedir al Grupo Especial adoptar la decisión correcta. Los productos tratados de forma diferente en virtud del artículo 141 a) y b) no compiten en

el mercado segmentado filipino con o sin el impuesto especial, y no existe violación, a nuestro juicio, del párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994.

10. Sr. Presidente, miembros del Grupo Especial, el Gobierno de Filipinas les agradece -así como al personal de la Secretaría- el tiempo y el esfuerzo que están dedicando a este asunto.

ANEXO D

DECLARACIONES ORALES DE LOS TERCEROS

Índice		Página
Anexo D-1	Declaración oral de Australia en la primera reunión sustantiva	D-2
Anexo D-2	Declaración oral de la India en la primera reunión sustantiva	D-5
Anexo D-3	Declaración oral del Taipei Chino en la primera reunión sustantiva	D-7

ANEXO D-1

DECLARACIÓN ORAL DE AUSTRALIA EN LA PRIMERA REUNIÓN SUSTANTIVA

I. INTRODUCCIÓN

1. Gracias por la oportunidad de presentar las opiniones de Australia sobre la presente diferencia, que plantea cuestiones sistémicas e interpretativas relativas a la aplicación del párrafo 2 del artículo III del *Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994* ("GATT de 1994").

2. Australia, en su comunicación escrita, ha identificado algunas cuestiones fundamentales de aplicación e interpretación jurídica que plantea esta diferencia, en particular en lo que se refiere a dos aspectos. En primer lugar, si los aguardientes que cumplen el requisito relativo a las materias primas establecido por Filipinas en relación con el impuesto especial y aquellas que no lo cumplen pueden ser considerados "productos similares" con arreglo a la primera frase del párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994 y/o "producto[s] directamente competidor[es] o que puede[n] sustituir[se] directamente" con arreglo a la segunda frase del párrafo 2 del artículo III. En segundo lugar, si la medida del impuesto especial es "aplica[da] [...] de manera que se proteja la producción nacional", a los efectos de la segunda frase del párrafo 2 del artículo III.

A. CUESTIONES QUE HA DE EXAMINAR EL GRUPO ESPECIAL

1. Aplicación casuística

3. Australia opina que el Grupo Especial ha de determinar la aplicación de ambas frases del párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994 caso por caso¹ tras analizar las pruebas fácticas presentadas por las partes litigantes.

4. Australia reconoce también la orientación que dan al Grupo Especial para realizar este análisis las decisiones de grupos especiales anteriores y del Órgano de Apelación sobre el párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994, y en especial las decisiones en diferencias relativas al trato de bebidas alcohólicas importadas: *Japón - Bebidas alcohólicas II*, *Chile - Bebidas alcohólicas* y *Corea - Bebidas alcohólicas*. Aunque esos asuntos resultan de gran ayuda para aclarar el significado y la aplicación del mencionado párrafo, un análisis casuístico permite advertir las diferencias y similitudes entre el presente asunto y otros anteriores, y ello da al Grupo Especial la posibilidad de sacar sus propias conclusiones sobre los hechos concretos de este caso.

2. "productos similares" (primera frase, párrafo 2, artículo III) y "producto[s] directamente competidor[es] o que puede[n] sustituir[se] directamente" (segunda frase, párrafo 2, artículo III)

5. Australia esbozó, en su comunicación escrita, los distintos criterios que se han aplicado en las decisiones de anteriores grupos especiales para determinar si los productos son "similares" y si son "directamente competidor[es] o puede[n] sustituir[se] directamente", a los efectos, respectivamente, de la primera y la segunda frase del párrafo 2 del artículo III.

6. Australia sostiene que, al llevar a cabo ese examen, el Grupo Especial debe determinar el peso que ha de atribuirse a los elementos concretos y los criterios en la interpretación del párrafo 2 del

¹ Informe del Órgano de Apelación, *Japón - Bebidas alcohólicas II*, página 24; y *Canadá - Publicaciones*, página 24.

artículo III y que no debería aplicar esos criterios de manera mecánica o rígida. La valoración de esos elementos será distinta para la primera y la segunda frase del párrafo 2 del artículo III; se puede decir que los "productos similares" son un conjunto más restringido de la categoría más amplia de "productos directamente competidores o directamente sustituibles entre sí".² Sin embargo, Australia considera acertada la decisión del Órgano de Apelación en *CE - Amianto* de que ningún criterio por sí solo debe considerarse decisivo, sino que deben examinarse todas las pruebas para determinar la caracterización de los productos.³

7. Como expusimos sucintamente en nuestra comunicación escrita, al aplicar el párrafo 2 del artículo III a la presente diferencia, el Grupo Especial puede optar por examinar la caracterización de distintos grupos de productos. Puede comparar todos los aguardientes, los mismos tipos de aguardientes (por ejemplo vodka importado y nacional), y/o puede comparar distintos tipos de bebidas espirituosas que se producen con las mismas materias primas.

8. Una cuestión clave en esta diferencia es la comparación de las características físicas de los aguardientes a partir de distintas materias primas. Sin embargo, observamos que los grupos especiales anteriores no han constatado que ésta sola diferencia sea decisiva. Por ejemplo, el Grupo Especial que examinó el asunto *Japón - Bebidas alcohólicas II* constató que el shochu y el vodka eran "productos similares" en el sentido de la primera frase del párrafo 2 del artículo III, a pesar de que sus materias primas eran similares pero no idénticas.⁴ Además, al examinar el shochu y las bebidas espirituosas importadas a la luz de la segunda frase de la misma norma, ese Grupo Especial concluyó que la expresión "'directamente competidor o que puede sustituirlo directamente' no sugería en absoluto que sea necesaria la semejanza física ... el criterio decisivo ... era que tuvieran o no un mismo uso final".⁵

9. Australia observa también que al examinar si los productos son "directamente competidor[es] o puede[n] sustituir[se] directamente", es importante considerar las condiciones de competencia en el mercado de que se trate.⁶ En concreto, el informe del Grupo Especial encargado del asunto *Corea - Bebidas alcohólicas* indicó que pueden ser directamente competidores productos cuyos precios al por menor son considerablemente diferentes, ya que incluso una persona de ingresos bajos "puede comprar una botella de una bebida más cara al menos alguna vez".⁷

3. "aplicarse [...] de manera que se proteja la producción nacional"

10. Por último, Australia argumenta que para determinar si una medida es "aplicad[a] ... de manera que se proteja la producción nacional" a los efectos de la segunda frase del párrafo 2 del artículo III, no sólo se debe examinar la aplicación de la medida, sino también su diseño y su arquitectura.⁸ En el párrafo 44 de su comunicación escrita, Australia ha señalado elementos que a su juicio deberían tenerse en cuenta al analizar esta cuestión.

² Informe del Órgano de Apelación, *Corea - Bebidas alcohólicas*, párrafo 118.

³ Informe del Órgano de Apelación, *CE - Amianto*, párrafo 109.

⁴ Informe del Grupo Especial, *Japón - Bebidas alcohólicas II*, párrafo 6.23.

⁵ Informe del Grupo Especial, *Japón - Bebidas alcohólicas II*, párrafo 6.22.

⁶ Informe del Órgano de Apelación, *Japón - Bebidas alcohólicas II*, página 29.

⁷ Informe del Grupo Especial, *Corea - Bebidas alcohólicas*, párrafo 10.74.

⁸ Informe del Órgano de Apelación, *Japón - Bebidas alcohólicas II*, página 34.

11. En concreto, Australia observa la discrepancia entre el objetivo de la medida del impuesto especial que declara Filipinas, a saber, minimizar "los efectos regresivos del impuesto mediante la distinción entre bienes de precio inferior [...] y bienes de precio superior"⁹, y la arquitectura y diseño de la medida¹⁰, que distingue según las materias primas usadas en la producción del producto en vez de diferenciar según el precio al por menor del producto.

II. CONCLUSIÓN

12. Señor Presidente, miembros del Grupo Especial: Australia responderá con gusto cualquier pregunta que el Grupo Especial tuviere sobre estas cuestiones u otras relacionadas con la diferencia.

⁹ Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafo 32.

¹⁰ Informe del Órgano de Apelación, *Japón - Bebidas alcohólicas II*, página 29.

ANEXO D-2**DECLARACIÓN ORAL DE LA INDIA EN LA
PRIMERA REUNIÓN SUSTANTIVA**

1. Señor Presidente, distinguidos miembros del Grupo Especial: la India les agradece esta oportunidad de presentar su opinión sobre esta diferencia en la sesión destinada a los terceros.

2. En esta diferencia, los Estados Unidos y la UE han impugnado medidas relativas al impuesto especial de Filipinas que son incompatibles con el principio de trato nacional consagrado en el párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994. En esta diferencia están en litigio varias normas legales filipinas, y especialmente el *Código Nacional de Rentas Internas de 1997*, que define las categorías de productos y las tasas impositivas aplicables a los aguardientes. La Unión Europea y los Estados Unidos sostienen que las disposiciones pertinentes ("la medida del impuesto especial") dan origen a un sistema impositivo estratificado al aplicar una tasa impositiva más baja a las bebidas espirituosas producidas a partir de determinadas materias primas (savia de nipa, coco, yuca, camote o palma de buri o a partir de jugo, jarabe o azúcar de caña) producidas a escala comercial en el país en el que son transformadas en aguardientes ("el requisito relativo a la materia prima"). Las bebidas espirituosas que no cumplen este requisito se subclasifican a su vez en tres categorías que conllevan tasas impositivas distintas y más altas, determinadas de acuerdo al precio minorista neto de la bebida.

3. En sus comunicaciones escritas, Filipinas se basa en la jurisprudencia de la OMC que establece el derecho de los Miembros a decidir y aplicar sus propias políticas impositivas. Ellos "son libres de gravar las bebidas alcohólicas destiladas sobre la base de su contenido de alcohol y de su precio"; por consiguiente, Filipinas sostiene que es libre de gravar las bebidas alcohólicas destiladas sobre la base de las materias primas usadas.

4. Señor Presidente, opinamos que la interpretación de "productos similares" es muy importante en esta diferencia. La India circunscribirá su declaración a este aspecto.

5. Señor Presidente, el criterio general adoptado por el Órgano de Apelación y los grupos especiales es que la expresión "productos similares" debe analizarse caso por caso.

A. ÁMBITO DE APLICACIÓN DE LA PRIMERA FRASE DEL PÁRRAFO 2 DEL ARTÍCULO III DEL GATT

6. Filipinas sostiene que la primera frase del párrafo 2 del artículo III se ocupa de los "productos similares" y que la segunda frase se refiere a productos "directamente competidor[es] o que puede[n] sustituir[se] directamente". Filipinas ha sostenido que las bebidas espirituosas importadas que se elaboran a partir de otras materias primas no son productos "similares" al whisky producido en Filipinas a partir del azúcar.

7. Según la jurisprudencia de la OMC, la determinación de la similitud de conformidad con el párrafo 2 del artículo III del GATT implica sopesar y confrontar varios criterios, incluidas las características físicas o "propiedades, naturaleza y calidad del producto" determinadas por los insumos utilizados. Mientras más diferencias presenten las características esenciales, menos probable será que los productos puedan ser razonablemente considerados "similares".

8. Filipinas ha sostenido que hay que considerar caso por caso el concepto de "productos similares" del párrafo 2 del artículo III y que "debe interpretarse en el sentido restrictivo de manera que no se condenen las medidas que en sus términos estrictos no se trata de condenar". Un factor muy importante para determinar la "similitud" son las características físicas del producto. Debido a las

materias primas utilizadas, hay diferencias físicas significativas entre los aguardientes a base de materias primas distintas al azúcar y las bebidas espirituosas elaboradas a partir de azúcar.

9. Filipinas explicó que el whisky de la UE y de los Estados Unidos utiliza como base principal granos o cereales. En cambio, el "whisky" filipino (así como todas los demás aguardientes elaborados en el país) es una bebida espirituosa neutra elaborada a base de azúcar (alcohol etílico), a la que se le agregan saborizantes. Filipinas también aduce que la legislación tanto de la UE como de los Estados Unidos prohíbe comercializar como "whisky" el whisky elaborado a base de azúcar.

10. En la India nos ocurre algo relativamente parecido respecto de la clasificación del "whisky" indio producido a partir de melaza procedente del azúcar cuando se exporta a la UE. El whisky producido y exportado por la UE y los Estados Unidos se elabora principalmente a base de malta o cereales. Al igual que en el caso de Filipinas, la UE no ha reconocido nuestro whisky a base de melaza como "whisky" a los efectos de la importación en la UE. La UE justifica esta situación por la materia prima usada para su producción. Como sostiene Filipinas, la materia prima que se utilice tiene efecto sobre las propiedades del producto. Estimamos que esto debería ser un elemento importante para determinar el "producto similar" en esta diferencia.

B. SI LOS AGUARDIENTES A BASE DE MATERIAS PRIMAS DISTINTAS AL AZÚCAR Y LAS BEBIDAS ESPIRITUOSAS ELABORADAS A PARTIR DE AZÚCAR SON "DIRECTAMENTE COMPETIDOR[ES]" O "PUEDE[N] SUSTITUIR[SE] DIRECTAMENTE" EN FILIPINAS

11. Señor Presidente, para interpretar "producto similar" a los efectos de la segunda frase del párrafo 2 del artículo III del GATT, tal vez deberíamos examinar detenidamente si los productos gravados con impuesto y los productos de producción nacional son directamente competidores o pueden sustituirse directamente. Como dice la comunicación presentada por Filipinas, para estudiar este asunto habría que referirse al contexto concreto del mercado filipino. Los licores nacionales elaborados a base de azúcar, que se venden a precios muy bajos, no ofrecen "un medio alternativo de satisfacer la misma demanda de los consumidores en el mercado" que el que ofrecen las bebidas espirituosas de precio alto elaboradas a base de materias primas distintas al azúcar. No existe una relación competitiva "directa" o "cercana" entre estos productos.

12. Además, las bebidas espirituosas importadas tienen generalmente un precio más alto y compiten en otro segmento del mercado. Por tanto, el Grupo Especial tiene que sacar sus propias conclusiones acerca de si los aguardientes a base de materias primas distintas al azúcar (en su mayor parte importadas) y las bebidas espirituosas elaboradas a partir de azúcar (en su mayor parte producidas en Filipinas) son directamente competidoras o pueden sustituirse directamente.

13. Señor Presidente, agradecemos nuevamente esta oportunidad al Grupo Especial.

ANEXO D-3**DECLARACIÓN ORAL DEL TAIPEI CHINO EN LA
PRIMERA REUNIÓN SUSTANTIVA**

1. El Territorio Aduanero Distinto de Taiwán, Penghu, Kinmen y Matsu quisiera agradecer al Grupo Especial esta oportunidad de expresar sus opiniones en su calidad de tercero en este procedimiento. Formula esta declaración habida cuenta de su interés en la adecuada interpretación y aplicación de las disposiciones pertinentes del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 ("GATT de 1994") y en particular de la segunda frase del párrafo 2 de su artículo III y de la nota interpretativa de ese párrafo.

2. Está bien establecido en la jurisprudencia de la OMC que se deben cumplir tres requisitos para constatar que un impuesto interior es incompatible con la segunda frase del párrafo 2 del artículo III:

- a) los productos importados y los productos nacionales deben ser productos "directamente competidores o que pueden sustituirse directamente" y que compiten entre sí;
- b) los productos importados y nacionales directamente competidores o directamente sustituibles entre sí no están sujetos "a un impuesto similar"; y
- c) se aplican impuestos diferentes a los productos importados y nacionales directamente competidores o directamente sustituibles entre sí "de manera que se proteja la producción nacional".¹

3. El Territorio Aduanero Distinto de Taiwán, Penghu, Kinmen y Matsu quisiera centrar esta declaración oral en el primer requisito.

4. A este respecto el Órgano de Apelación ha confirmado en muchas ocasiones que, aunque este requisito es más amplio que la categoría de producto "similar" de la primera frase del párrafo 2 del artículo III, de todas formas se debe analizar caso por caso y de manera centrada en los hechos si un producto es directamente competidor o puede sustituirlo directamente. De hecho, para realizar una determinación, el Órgano de Apelación ha exigido a los reclamantes que consideren una gran cantidad de elementos, como las características físicas, los usos finales comunes y las clasificaciones arancelarias, y el mercado, con inclusión de la elasticidad de sustitución de los productos, las estrategias de comercialización, y las preferencias de los consumidores.²

5. Habida cuenta de lo anterior, el Territorio Aduanero Distinto de Taiwán, Penghu, Kinmen y Matsu quisiera simplemente indicar que para establecer ese primer elemento se necesita un análisis minucioso que exponga todos los hechos relativos a los productos específicos en el mercado específico de que se trata.

6. El Territorio Aduanero Distinto de Taiwán, Penghu, Kinmen y Matsu quisiera además indicar que el reclamante debe hacer ese análisis minucioso como cuestión inicial, de manera de establecer una presunción *prima facie* de la posible infracción del párrafo 2 del artículo III del GATT, sin la cual la carga de la prueba no se traslada al demandado.

¹ Informe del Órgano de Apelación, *Japón - Bebidas alcohólicas II*, página 24. Este criterio fue aplicado posteriormente en *Corea - Bebidas alcohólicas* y en *Chile - Bebidas alcohólicas*.

² Informe del Órgano de Apelación, *Japón - Bebidas alcohólicas II*, página 25.

7. En conclusión, el Territorio Aduanero Distinto de Taiwán, Penghu, Kinmen y Matsu quisiera recordar respetuosamente al Grupo Especial que el análisis de la segunda frase del párrafo 2 del artículo III se centra en los hechos, lo que hace recaer sobre los reclamantes una carga de la prueba exigente.

8. Agradecemos nuevamente la oportunidad de formular esta declaración y esperamos que sea una ayuda para el Grupo Especial.

ANEXO E

SEGUNDAS COMUNICACIONES ESCRITAS DE LAS PARTES

Índice		Página
Anexo E-1	Resumen de la segunda comunicación escrita de la Unión Europea	E-2
Anexo E-2	Resumen de la segunda comunicación escrita de los Estados Unidos	E-10
Anexo E-3	Resumen de la segunda comunicación escrita de Filipinas	E-20

ANEXO E-1

RESUMEN DE LA SEGUNDA COMUNICACIÓN ESCRITA DE LA UNIÓN EUROPEA

1. Para empezar, la UE observa que, en sus comunicaciones escritas, la propia Filipinas ha tenido que reconocer que sus defensas tienen una validez limitada. Existen siempre hechos inevitables que descalifican sus argumentos, o excepciones que muestran los límites inevitables de la justificación que intenta aducir respecto de su sistema fiscal discriminatorio.

2. En primer lugar, la UE observa que Filipinas admite que las materias primas designadas son autóctonas de Filipinas, pero añade que también son autóctonas de otros países en todo el mundo. A este respecto, la UE no entiende por qué eso debería excluir el hecho de que las medidas en litigio puedan ser discriminatorias y, en consecuencia, infringir el párrafo 2 del artículo III. El hecho de que, en principio, los aguardientes elaborados a partir de las materias primas designadas se puedan producir en otros países no excluye que Filipinas pueda favorecer ilegítimamente a sus aguardientes nacionales con preferencia a los aguardientes importados similares o que pueden sustituirlos. En un mundo globalizado, no existe prácticamente ningún producto que se pueda fabricar sólo en un país. Filipinas propone una interpretación del párrafo 2 del artículo III tan estricta que básicamente lo excluye del propio GATT. De hecho, cabe señalar que cada uno de los tres asuntos decididos en el marco del mecanismo de solución de diferencias de la OMC que se referían a la tributación de bebidas alcohólicas entrañaba, como la presente diferencia, una discriminación *de facto*.

3. En cuanto a la prescripción de que las materias primas se produzcan a escala comercial en el país en que sean transformadas en aguardientes, la UE observa que esa condición suplementaria agrava aún más la discriminación basada en la prescripción relativa a la materia prima. De hecho, un aguardiente producido en países en que el clima y las condiciones agronómicas no permitan el cultivo y la producción a escala comercial de ninguna de las materias primas designadas nunca estaría sujeto a un impuesto de 13,59 pesos por litro de prueba (*proof liter*), incluso si se hubiera producido a partir de las materias primas designadas y de la misma manera que los aguardientes filipinos.

A. LA CARGA DE LA PRUEBA

4. En lo que concierne a la carga de la prueba, la UE hace hincapié en que ha efectuado un examen muy amplio y minucioso de las razones por las que los aguardientes elaborados a partir de las materias primas designadas son similares a los aguardientes elaborados a partir de las materias primas no designadas. Dado que está firmemente establecido en la jurisprudencia que la categoría de los productos similares es un subconjunto de los productos directamente competidores y directamente sustituibles entre sí, todas las pruebas aportadas con respecto a cada elemento de la evaluación de la similitud son pertinentes a la consideración de los productos como similares, o como directamente competidores y directamente sustituibles entre sí. La cuestión que tiene que determinar el Grupo Especial es si el peso de las pruebas presentadas por los reclamantes demuestra similitud y, de ser así, en qué medida. Según el grado de similitudes observadas, los productos se considerarán "similares", "directamente competidores y directamente sustituibles entre sí", o ninguna de las dos cosas. Considerando concretamente la primera comunicación escrita de la UE, en ella se establecen con claridad abundantes argumentos y pruebas con respecto a la similitud entre los aguardientes en general. Las referencias concretas a determinados aguardientes, como whisky, gin, ron, vodka, brandy y tequila, se hicieron a modo de ejemplo. La UE no considera necesario en el presente asunto emprender una relación repetitiva de cada diferencia entre los productos importados y los nacionales en el caso de todos y cada uno de los tipos de aguardientes. Sin embargo, para mayor claridad, en su segunda comunicación escrita la UE hace una exposición detallada de todas las similitudes que ya ha demostrado con respecto a cada tipo de aguardiente.

B. SIMILITUD

1. Precios

5. Con carácter preliminar, la UE desea recordar que los aguardientes importados, a diferencia de los nacionales, están sujetos a: i) un impuesto especial que es de 10 a 43 veces superior; y ii) derechos de aduana que oscilan entre el 10 y el 15 por ciento *ad valorem*. Además, como el IVA se aplica sobre los derechos de aduana y el impuesto especial, ese IVA afecta en mayor medida a los aguardientes importados que a los locales. Por tanto, la UE subraya una vez más que los argumentos de Filipinas son básicamente un intento de justificar la existencia de la medida en litigio señalando los efectos muy negativos y discriminatorios que su propio sistema de tributación produce. Además, la UE expresa sus dudas acerca del alcance exacto del argumento filipino sobre los precios. La UE no sabe si Filipinas aduce que los productos locales son menos caros *siempre*, o *habitualmente*, o *a menudo* o *en promedio*. De hecho, en la medida en que Filipinas ha reconocido que existen actualmente varios productos importados que son menos caros que algunos productos locales (a pesar del hecho de que los precios finales actuales se ven afectados por los tipos fiscales discriminatorios), la UE se pregunta si el argumento merece ser objeto de algún examen. De hecho, Filipinas reconoce implícitamente que, en el caso de algunos productos importados, también existe competencia en cuanto al precio y, a pesar de ello, pagan unos impuestos de 10 a 43 veces superiores. En realidad, se infringe el párrafo 2 del artículo III incluso si se discrimina sólo contra *algunos* productos importados en relación con *algunos* productos nacionales similares. Para infringir esa disposición no es preciso que se discrimine contra *todos* los productos importados en relación con *todos* los productos nacionales.

6. A continuación, la UE manifiesta sorpresa y perplejidad ante los varios cambios importantes que Filipinas ha introducido en su Prueba documental 19. De hecho, la nueva Prueba documental 19 de Filipinas modificada parece adolecer de errores, o al menos ser incompleta, en varios aspectos. Para empezar, la UE desea recalcar que Filipinas parece haber realizado cambios en función de una especie de realidad virtual. En realidad, Filipinas declara que ha efectuado cambios para poder reflejar el "*impuesto especial que debería haberse pagado*", ha corregido asientos que "*parecían ser incorrectos*" y ha eliminado "*presuntos errores*". La UE duda de que pueda fundamentarse algún razonamiento válido en un documento que Filipinas ha preparado según sus propias *impresiones* o *sospechas*. Además, la UE no entiende por qué se eliminaron muchos productos de la encuesta debido a que, supuestamente, no se podían verificar los datos sobre precios "*en el momento de preparar esta corrección*". La UE se pregunta por qué había que verificar los precios unos dos meses después de que se observaran en el mercado. Además, la UE expresa su sorpresa de que muchos de los productos que se eliminaron de la encuesta porque, supuestamente, no se podía verificar su precio, sean precisamente los productos importados cuyos precios eran más similares a los locales. Asimismo, a la UE le resulta bastante extraño el hecho de que ahora sólo se enumere un brandy local en la Prueba documental 19 de Filipinas modificada, y duda de que Filipinas no pudiera verificar los precios de los brandies nacionales de mayor venta. Sobre la base de lo anterior, la UE insta al Grupo Especial a que considere cuidadosamente si se puede confiar en los datos sobre precios que figuran en la nueva Prueba documental 19 de Filipinas modificada. Además, como los datos sobre precios que figuran en la antigua Prueba documental 19 de Filipinas son -según Filipinas- erróneos o sin verificar, la UE cree que el Grupo Especial no puede hacer otra cosa sino desestimar también los precios medios indicados en la primera comunicación escrita de Filipinas, por haber sido calculados sobre la base de esa encuesta.

2. Procesos de producción

7. En cuanto a los procesos de producción, la UE señala con carácter preliminar que Filipinas no pudo identificar diferencias numerosas o importantes, pese a la larga duración y complejidad del proceso de producción de aguardientes en general. Además, la UE examina las pocas diferencias

identificadas por Filipinas para demostrar que esas supuestas diferencias son erróneas o completamente insignificantes. Con respecto a la fermentación, la UE subraya que la diferencia alegada por Filipinas no es válida en el caso de los aguardientes producidos a partir de algunas materias primas distintas de la caña de azúcar, algunos de los cuales en realidad también se benefician del tipo fiscal bajo previsto en las medidas en litigio. Además, la UE señala que la fermentación del vino de uva es un proceso relativamente sencillo y rápido, no menos que el de la caña de azúcar.

8. Por lo que se refiere a la destilación, la UE reitera que el hecho de que un determinado indicio de gusto, color o aroma sea producido por los congéneres o por el aromatizante añadido carece de toda pertinencia, y que los congéneres representan una mínima parte de los productos. De hecho, los congéneres suelen constituir menos del 1 por ciento del producto final. Asimismo, la UE subraya que cualquier comparación entre aguardientes diferentes (con total independencia de que sean filipinos o no) pondría de manifiesto diferencias en los congéneres que pueden ser mayores o menores, según el caso. Tomando como ejemplo los whiskies, la UE observa que uno de los whiskies que Filipinas ha elegido para la comparación es un whisky de Tennessee que tiene unos niveles particularmente elevados de congéneres. No obstante, si Filipinas hubiera escogido un tipo diferente de whisky importado, las diferencias de congéneres entre sus productos nacionales y los importados habrían sido mucho menos importantes y observables. En ese contexto, la UE aporta como Prueba documental una comparación de las principales concentraciones de congéneres volátiles de diferentes tipos de whiskies de todo el mundo hecha en una publicación científica hace algunos años. En esa comparación puede observarse que el whisky canadiense tiene niveles de congéneres muy bajos, similares a los de los whiskies filipinos. Como segunda cuestión, esa comparación indica que otros tipos de whiskies también tienen niveles bajos de determinados congéneres y que las diferencias entre diversos aguardientes importados son tan importantes como las existentes entre algunos aguardientes importados y filipinos. El hecho de que esas diferencias en congéneres sean de poca importancia a los efectos de un análisis de las características físicas en el marco del párrafo 2 del artículo III es bastante evidente. No hay dos whiskies vendidos en el mundo que sean idénticos con respecto a los niveles y combinaciones de diversos congéneres. Cada whisky tiene niveles diferentes de diversos congéneres, igual que cada whisky tiene sus propias peculiaridades en cuanto al olor, el sabor y el color.

9. En segundo lugar, la UE recuerda que la propia Filipinas reconoció que todas las materias primas (designadas y no designadas) podían destilarse hasta privarlas completamente de congéneres, lo que confirma que la materia prima no reviste especial importancia a este respecto. Además, Filipinas ha reconocido también que no es cierto que todos los aguardientes importados retengan mucho sabor y aroma de las materias primas con que se destilan. De hecho, el gin y el vodka se destilan hasta obtener una concentración muy alta de alcohol por lo que el aguardiente básico es a todos los efectos neutro. Los gins se aromatizan luego con bayas de enebro y otros elementos botánicos. A la inversa, algunos gins filipinos no son neutros porque se supone que retienen el gusto derivado de las materias primas utilizadas. Por último, los rones (importados o locales) no se elaboran a partir de alcohol neutro. A esto hay que añadir que para algunos aguardientes importados no se utilizan alambiques tipo "*charentais*": por ejemplo, el whisky escocés de grano se destila en un proceso continuo mediante un alambique de columna. En cambio, algunos aguardientes filipinos no se producen mediante alambiques de columna, sino alambiques tipo "*charentais*" (por ejemplo, el ron "Old Captain 12 Years Old Superior").

10. En lo que concierne al envejecimiento, la UE indica que, por un lado, no todos los aguardientes elaborados a partir de las materias primas no designadas son envejecidos (por ejemplo, vodkas, gins), y que, por el otro, algunos aguardientes elaborados a partir de las materias primas designadas en Filipinas son envejecidos (por ejemplo, varios rones de Tanduay).

3. Características físicas

11. La UE señala en primer lugar que Filipinas sólo puede indicar algunas diferencias de poca importancia entre los productos importados y nacionales relativas al color, el olor y el sabor. Esas diferencias de poca importancia serían pertinentes si en virtud del párrafo 2 del artículo III los productos tuvieran que ser idénticos en todos los aspectos. Sin embargo, ni la primera ni la segunda frase de la disposición exigen que sea así. De hecho, la interpretación propuesta por Filipinas reduciría la aplicación del párrafo 2 del artículo III del GATT sólo a los casos en que no exista prácticamente ninguna diferencia entre los productos. En consecuencia, el párrafo 2 del artículo III esencialmente se aplicaría sólo a los productos básicos. En realidad, en el caso de los productos manufacturados, las diferencias menores, por ejemplo, de color, olor, precio y sabor, son no sólo absolutamente normales, sino incluso necesarias en un mercado saludable basado en la competencia libre y justa.

12. Seguidamente, la UE observa que el efecto intoxicante de los aguardientes en los seres humanos es, sin ninguna duda, una característica definitoria de los aguardientes. Una de las principales finalidades por las que las personas consumen aguardientes destilados es precisamente experimentar esa agradable intoxicación que induce beber aguardiente. La UE señala también que Filipinas no discute que esos efectos se producen independientemente de las materias primas utilizadas. En ese contexto, la UE desea recordar que, en *CE - Amianto*, el Órgano de Apelación constató que las pruebas relativas a los riesgos para la salud asociados con un producto podían ser pertinentes en un examen de "similitud". Además, casi huelga decir que, contrariamente a lo que sostiene Filipinas, el vino y la cerveza no tienen los mismos efectos en los seres humanos que los aguardientes, dado su contenido alcohólico considerablemente diferente.

4. Gustos y preferencias de los consumidores

13. Al responder a las críticas expresadas por Filipinas sobre la encuesta de Euromonitor (UE - Prueba documental 41), la UE señala en primer lugar que, según los datos más recientes, en la primavera de 2009, alrededor de la tercera parte de la población filipina (es decir, 29,7 millones de personas) tenían acceso a Internet. Luego, la UE observa que Euromonitor deja muy claro que las personas seleccionadas para el grupo de encuesta en línea fueron elegidas al azar y se consideraban representativas de la población de Filipinas, con ajustes específicos en función de la edad, el género y el lugar de residencia que permitieran una alineación más estrecha con la totalidad de la población filipina. La UE hace hincapié en que el informe de Euromonitor demuestra con mucha claridad que las pautas de consumo de aguardientes nacionales e importados en Filipinas son en gran medida similares: existe muy poca variación en cuanto a las razones, la forma y el momento en que se consumen aguardientes nacionales e importados. La UE señala asimismo que Filipinas ni siquiera ha intentado refutar esas conclusiones.

14. En lo referente a las campañas publicitarias, la UE rechaza los argumentos de Filipinas sobre su falta de valor probatorio. En primer lugar, la UE observa que no sólo ha demostrado que los productores de aguardientes filipinos y no filipinos se dirigen a los jóvenes como objetivo y presentan sus productos como ideales para consumirse con amigos. La UE ha indicado también algunas similitudes más entre las campañas publicitarias: los productores filipinos y no filipinos anuncian que sus productos son ideales para beber al celebrar acontecimientos importantes, o para momentos románticos o para ofrecerlos de regalo. En el fondo, lo que la UE ha observado es que la publicidad de los aguardientes (independientemente de las materias primas utilizadas para su destilación) va dirigida manifiestamente al mismo grupo de clientes, que beben esos productos en el mismo tipo de ocasiones y de la misma forma, lo que parece ser una constatación muy pertinente para un análisis de la similitud/posibilidad de sustitución en el marco del párrafo 2 del artículo III. En segundo lugar, Filipinas parece olvidar que muchos aguardientes son productos de grandes multinacionales que operan internacionalmente y comercializan sus productos casi en todas las partes del mundo.

A menudo, las campañas publicitarias se conciben y desarrollan a nivel internacional y no se hacen a medida para uno o varios países específicos. Además, el Órgano de Apelación ha manifestado sistemáticamente que *"pueden ser pertinentes para examinar el mercado en cuestión las pruebas relativas a otros mercados, en particular cuando la demanda en ese mercado ha recibido la influencia de obstáculos reglamentarios al comercio o a la competencia"*. De hecho, ese parece ser el caso en Filipinas. En tercer y último lugar, Filipinas ha pasado por alto la importancia de comparar campañas publicitarias. Su pertinencia ya ha sido subrayada anteriormente por órganos resolutorios de la OMC, que han constatado que las estrategias de comercialización que ponen de relieve distinciones fundamentales o, subsidiariamente, similitudes subyacentes entre productos pueden ser instrumentos útiles para el análisis.

15. Cabe observar otro elemento que demuestra la forma en que los productores filipinos tratan de adaptarse a la evolución de los hábitos y preferencias de los consumidores, igual que sus homólogos extranjeros, por lo que respecta al desarrollo y la comercialización de nuevos productos. De hecho, es evidente que los productores filipinos de aguardientes también siguen las mismas tendencias que los productores no filipinos de aguardientes en el mercado mundial. Un buen ejemplo de ello puede ser el reciente lanzamiento en el mercado filipino de dos vodkas con sabor a manzana después de que se introdujeran en el mercado mundial de aguardientes varios productos similares.

5. Clasificación arancelaria

16. La UE señala que órganos resolutorios de la OMC han considerado anteriormente el hecho de que todos los aguardientes estén comprendidos en la partida arancelaria 2208 de 4 dígitos como una indicación positiva de similitud/posibilidad de sustitución y que las pruebas demuestran que las materias primas utilizadas no son determinantes respecto de la clasificación de los aguardientes en las distintas subpartidas de la partida arancelaria 2208.

6. Elasticidad de sustitución

17. Para empezar, la UE subraya dos elementos que la propia Filipinas ha indicado en sus comunicaciones: i) la discriminación fiscal entre aguardientes locales e importados en Filipinas ha existido desde hace muchos decenios; ii) los aguardientes importados no están disponibles en todas las tiendas de Filipinas. Esto supone que al analizar los resultados de cualquier estudio sobre la elasticidad cruzada entre los aguardientes locales e importados en Filipinas, habría que tener en cuenta esos hechos que no han sido controvertidos. Las tradiciones y hábitos locales de consumo de bebidas alcohólicas se han cristalizado en decenios y muchos filipinos han tenido escasas o nulas ocasiones de probar aguardientes importados. Es pues evidente que no cabe esperar que, si se les preguntara hoy acerca de la sustitución hipotética de su aguardiente tradicional por uno nuevo, demasiados filipinos respondieran afirmativamente. De hecho, órganos resolutorio anteriores de la OMC fueron conscientes de ese problema y, en diferencias anteriores, han hecho hincapié en que un sistema fiscal que discrimina las importaciones tiene el efecto de crear e incluso afianzar las preferencias por los productos nacionales.

18. La UE pone de relieve varias reservas importantes que tiene acerca del estudio filipino presentado por ese país como Prueba documental 49. En primer lugar, el análisis de Filipinas no aborda la cuestión central en litigio en el presente asunto, es decir, la interacción competitiva entre los aguardientes locales y los importados en el marco de un régimen de impuestos especiales no discriminatorio compatible con las normas de la OMC. Al aplicar su análisis empírico a un mercado ya distorsionado, Filipinas repite el error fundamental de justificar la medida por los efectos de la propia medida. Además, la metodología y las estimaciones numéricas presentadas por Filipinas están viciadas por una serie de graves defectos, incluso cuando se aplican en el contexto del régimen fiscal discriminatorio existente. Entretanto, el análisis de Filipinas confirma que la diferenciación entre productos es un parámetro competitivo fundamental en el mercado de aguardientes: las marcas

difieren en cierto grado en función de las características del producto y el posicionamiento de la marca, pero atienden a la misma demanda básica de los clientes. La idea de que unos productos son en cierto grado diferentes pero compiten no obstante entre sí en los mismos mercados de productos está bien establecida entre los economistas e incluso entre las autoridades de competencia de todo el mundo.

19. Ese estudio ha sido también objeto de una evaluación crítica por KPMG (UE - Prueba documental 102). El "Informe KPMG" no sólo constató en ese estudio algunas deficiencias y problemas fundamentales que comprometen la validez de sus conclusiones sobre las elasticidades-precio cruzadas, sino que concluyó también que tanto las publicaciones científicas sobre la elasticidad-precio cruzada entre bebidas alcohólicas y las pruebas esporádicas de otros mercados (por ejemplo, Australia, Corea, y el Japón) en que los tipos impositivos han cambiado recientemente, respaldan la presunción de que los productos nacionales y los importados compiten directamente en el mercado de Filipinas. Además, parece difícil conciliar los resultados de la Prueba documental 19 de Filipinas con los que emanan del informe de Euromonitor (UE - Prueba documental 41), en que se constató que los consumidores filipinos estaban sistemáticamente dispuestos a adquirir productos importados cada vez que se reducía el precio, incluso cuando los aguardientes importados seguían siendo bastante más caros. El informe de Euromonitor concluye asimismo que, en general, cuanto más parecido sea el precio entre los productos importados y nacionales, mayor será la probabilidad de que los consumidores aumenten su consumo de productos importados y reduzcan al mismo tiempo el consumo de los nacionales. Por último, la UE indica que hay varios datos en las Pruebas documentales 19, 49 y 51 presentadas por Filipinas que no se pueden conciliar. Esas diferencias se refieren no sólo a variaciones anormales entre los precios medios al por menor y los precios netos al por menor de algunos aguardientes, sino también a tipos diferentes de impuestos especiales. En consecuencia, algunos datos que figuran en una o más de esas pruebas documentales tienen que ser por fuerza erróneos.

7. Usos finales

20. La UE observa que Filipinas no presenta ningún argumento para rebatir el hecho de que todos los aguardientes, independientemente de la materia prima utilizada, tienen los mismos usos finales. La UE subraya que en la jurisprudencia se ha puesto sistemáticamente de relieve la importancia de que los usos finales sean los mismos. De hecho, en *Japón - Bebidas alcohólicas II*, el Órgano de Apelación estuvo de acuerdo con el Grupo Especial, que había llegado a calificar los usos finales como el criterio decisivo.

8. Canales de venta y distribución

21. La UE hace hincapié en que, contrariamente a lo que Filipinas parece dar a entender, los aguardientes importados se venden a menudo en puntos de venta que no son lujosos ni están destinados a personas de elevados ingresos.

C. DISCRIMINACIÓN EN RELACIÓN CON EL RON

22. Con carácter preliminar, la UE indica que no entiende si Filipinas aduce que a algunos rones importados se les aplicaron anteriormente impuestos de manera errónea, pero que están ahora sujetos a impuestos al tipo correcto de 13,59 pesos por litro de prueba, o que a esos rones se les siguen aplicando impuestos de manera errónea, pero que eso se debe a que los productores/importadores no han presentado la debida documentación en la que se declaren las materias primas utilizadas en la fabricación de esos productos. En particular, el párrafo 141 de la primera comunicación escrita de Filipinas es ambiguo a este respecto. Esta confusión en las comunicaciones de Filipinas es bastante reveladora de la embarazosa situación que Filipinas se esfuerza por explicar. En esencia, a Filipinas le gustaría que creyéramos que muchas multinacionales grandes y complejas (como las productoras de

muchos rones de renombre mundial) han preferido pagar millones de pesos a la Oficina de Rentas Internas (BIR) de Filipinas durante varios años por impuestos indebidos, en lugar de enviar a alguien a su oficina para declarar la obviedad de que sus rones se elaboran con caña de azúcar. En cualquier caso, la UE observa que la legislación filipina prevé que la clasificación de cada marca de aguardiente basada en el promedio del precio neto al por menor seguirá en vigor hasta que la revise el Congreso. Que la UE sepa, el Congreso filipino no ha revisado la lista de bebidas que figura en el Anexo A del Reglamento de Rentas 23/2003 (en la que se enumeran los aguardientes importados sujetos a los tipos superiores de impuestos especiales y que incluye, entre otros, varios rones importados). De hecho, incluso hace poco, el ron Malibu estaba sujeto a un impuesto de 293,93 pesos por litro de prueba.

23. En cualquier caso, está claro que aunque todos los rones (y todos los productos de la caña de azúcar) estuvieran sujetos a un impuesto de 13,59 pesos, el fondo del asunto no sería nada diferente. La discriminación que establece la legislación de Filipinas, y que a juicio de la UE infringe las frases primera y segunda del párrafo 2 del artículo III, es entre los aguardientes producidos a partir de las materias primas designadas y los producidos a partir de otras materias primas. El hecho de que esa legislación no se aplique correctamente, y de que incluso algunos productos que deberían acogerse en principio al tipo de impuesto bajo estén no obstante sujetos a impuestos superiores, es simplemente un factor agravante que ilustra de forma importante la aplicación proteccionista de las medidas.

D. EL ARGUMENTO DE LA EFICACIA DEL SISTEMA FISCAL

24. La UE reitera su enorme perplejidad en relación con esta defensa. En primer lugar, la UE señala que Filipinas ha confirmado por escrito que no invoca ninguna defensa al amparo del artículo XX del GATT de 1994. La UE cree que ese elemento por sí solo basta para desestimar cualquier argumento sobre ese aspecto. En cualquier caso, sobre el fondo del argumento, la UE afirma nuevamente que Filipinas no ha explicado por qué sería necesario discriminar entre productos similares/sustituibles entre sí para la eficiencia de su sistema fiscal. Por qué sus características geo-económicas harían necesario que Filipinas emplee una tributación discriminatoria a las bebidas alcohólicas sigue estando, hasta el momento, muy poco claro. Además, Filipinas parece argumentar que no puede aplicar un impuesto especial *ad valorem* porque resultaría ineficiente, pero no ha explicado por qué. En particular, ese argumento parece extraño si se considera que los aguardientes importados ya se evalúan cuando pagan derechos de aduana calculados sobre una base *ad valorem* al entrar en Filipinas. Además, la UE señala que algunos otros países de la región de Asia y el Pacífico (como Viet Nam, Tailandia y Corea) utilizan un sistema de impuestos especiales *ad valorem* para las bebidas alcohólicas. En cualquier caso, incluso si, a efectos de argumentación, se aceptara que un sistema fiscal *ad valorem* no sería viable, Filipinas tendría que explicar por qué no pueden estar sujetos todos los productos a los mismos tipos de impuestos. Eso podría lograrse, en particular, ampliando el tipo bajo y uniforme previsto en el artículo 141 a) del Código Nacional de Rentas Internas también a los aguardientes importados, o aplicando los tres tipos de impuesto previstos en el artículo 141 b) del Código Nacional de Rentas Internas, sobre la base del precio neto al por menor de los productos, también a los productos locales.

E. EL NIVEL DISTINTO DE IMPOSICIÓN

25. La UE observa que Filipinas no presentó, ni en su primera comunicación escrita, ni durante la primera reunión sustantiva ni en sus respuestas a las preguntas del Grupo Especial, algún argumento para refutar que los aguardientes producidos a partir de las materias primas no designadas están sujetos a impuestos superiores a los aplicados a los aguardientes producidos a partir de las materias primas designadas, en virtud de la primera frase del párrafo 2 del artículo III del GATT. Con respecto a la segunda frase del párrafo 2 del artículo III, Filipinas ha tratado de argumentar que la diferencia en las cargas fiscales relativas que gravan los productos en litigio es admisible porque es *de minimis* y no tiene efectos en el mercado. La UE se ha ocupado ya de la cuestión del nivel de imposición en sus comunicaciones anteriores y no reiterará sus argumentos. La UE sólo aprovechará esta oportunidad

para recalcar los dos aspectos siguientes. En primer lugar, la UE puede estar de acuerdo en que lo que es *de minimis* sólo puede determinarse caso por caso y el punto de referencia es el mercado en el que debería tener lugar la competencia entre los productos nacionales y los importados. Sin embargo, la UE no puede suscribir el enfoque de esta cuestión propuesto por Filipinas. De hecho, cabe subrayar que, según la jurisprudencia establecida, el propósito del párrafo 2 del artículo III del GATT es proteger las expectativas de los Miembros de la OMC con respecto a la relación de competencia entre productos importados y nacionales. Que una medida sea compatible o incompatible con el párrafo 2 del artículo III depende de si esa medida es o no discriminatoria *de facto*. En cambio, el cumplimiento del párrafo 2 del artículo III no depende de si la eliminación o modificación de la medida en litigio tendría algún efecto inmediato e importante en la competencia entre productos nacionales e importados. En segundo lugar, la UE no considera que el promedio de las cargas fiscales pueda ser válido en ese análisis. Como ya se ha explicado, la utilización de los promedios oculta las considerables diferencias de precios que resultan del sistema fiscal filipino. De hecho, la jurisprudencia deja claro que los promedios no son pertinentes.

F. DE MANERA QUE SE BRINDE PROTECCIÓN

26. En sus comunicaciones, Filipinas no formula muchos argumentos sobre el aspecto de si la medida se aplica "de manera que se brinde protección". Los pocos argumentos que ha presentado Filipinas ya se han examinado en las anteriores comunicaciones de la UE. La UE solo desearía repetir que -con independencia del valor de las declaraciones de los funcionarios públicos filipinos- el hecho de que las medidas en litigio se aplican de forma que se protege la producción nacional puede comprobarse fácilmente analizando el diseño, la arquitectura y la estructura reveladora de las medidas. La UE ya ha formulado sus argumentos sobre esta cuestión y señala que Filipinas no ha refutado sus argumentos ni sus pruebas.

G. CONCLUSIÓN

27. Para terminar, la UE hace hincapié en que la defensa invocada por Filipinas constituye un intento de volver a presentar antiguos argumentos que, no obstante, ya han sido desestimados por órganos resolutorios anteriores de la OMC. De hecho, oír los argumentos presentados por Filipinas en la presente diferencia es como escuchar los ecos de los formulados hace años por otros Miembros de la OMC, en un intento vano de justificar sistemas de tributación que eran menos discriminatorios que el que está en litigio actualmente. Sin embargo, los argumentos jurídicos erróneos, a diferencia de los buenos aguardientes, no mejoran nada con el paso del tiempo.

ANEXO E-2

RESUMEN DE LA SEGUNDA COMUNICACIÓN ESCRITA DE LOS ESTADOS UNIDOS

I. INTRODUCCIÓN

1. La presente diferencia se refiere a dos alegaciones jurídicas específicas relativas a obligaciones fundamentales en el marco del *Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994* ("GATT de 1994") y un sistema fiscal discriminatorio que ha estado en vigor en Filipinas desde hace decenios. El párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994 ha sido objeto de múltiples recomendaciones y resoluciones del OSD, y los Estados Unidos han presentado al Grupo Especial una demostración clara y sencilla de las razones por las que las medidas de Filipinas son incompatibles con el párrafo 2 del artículo III, utilizando un análisis que es coherente con el enfoque adoptado por grupos especiales anteriores, pero se ajusta a los hechos concretos de las medidas y el mercado de Filipinas.

2. En su comunicación, los Estados Unidos examinarán brevemente la cuestión del alcance del "producto similar" y de los productos "directamente competidores o que pueden sustituirse directamente" entre sí en el contexto de las medidas de Filipinas. Después de ese examen, los Estados Unidos presentarán otras observaciones sobre varios de los aspectos principales presentados por Filipinas: la supuesta segmentación del mercado; la capacidad administrativa de Filipinas; el trato del ron; y preocupaciones de índole probatoria.

II. LAS PRUEBAS QUE EL GRUPO ESPECIAL TIENE ANTE SÍ DEMUESTRAN QUE LAS MEDIDAS DE FILIPINAS SON INCOMPATIBLES CON LAS FRASES PRIMERA Y SEGUNDA DEL PÁRRAFO 2 DEL ARTÍCULO III DEL GATT DE 1994

3. Como los Estados Unidos han explicado en sus comunicaciones anteriores, las frases primera y segunda del párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994 son obligaciones distintas que tienen elementos diferentes. La primera fase se refiere a productos "similares". Para poder determinar que una medida es incompatible con la primera frase del párrafo 2 del artículo III hay que demostrar dos elementos específicos: *en primer lugar*, que los productos importados y nacionales son "similares", y, *en segundo lugar*, que los productos importados están sujetos a impuestos "superiores a los aplicados" a los productos nacionales similares.

4. La segunda frase se refiere a productos "directamente competidores o que pueden sustituirse directamente" entre sí. Con arreglo a la Nota al párrafo 2 del artículo III, para establecer que una medida es incompatible con la segunda frase del párrafo 2 del artículo III es necesario: *en primer lugar*, que los productos importados sean directamente competidores de los productos nacionales o puedan sustituirlos directamente; *en segundo lugar*, que los productos nacionales y los productos importados no estén sujetos a un impuesto similar, y, *en tercer lugar*, que la diferencia impositiva se aplique de manera que se proteja la producción nacional.

5. El primer elemento de la alegación al amparo de cada una de las frases del párrafo 2 del artículo III -"productos similares" y productos "directamente competidores o que pueden sustituirse directamente" entre sí, respectivamente- se refiere a la posibilidad de sustitución entre productos importados y nacionales. Los grupos especiales han utilizado factores similares al examinar las similitudes entre productos en el marco de ambas alegaciones, aplicando los factores según procediera en cada caso para el mercado concreto. Los grupos especiales han utilizado factores "como las propiedades, naturaleza y calidad del producto, y sus usos finales; los gustos y hábitos de los

consumidores, que cambian de país a país; y la clasificación del producto en las nomenclaturas arancelarias".

6. Contrariamente a lo que da a entender Filipinas, los reclamantes han presentado abundantes pruebas al Grupo Especial que demuestran la "similitud" y la "competencia directa o la posibilidad de sustituirse directamente" entre sí de las marcas filipinas y las importadas.

7. Los Estados Unidos proporcionaron información sobre las características físicas del vodka, brandy, whisky, gin, ron y tequila, tanto importados como filipinos, por medio de pruebas como las propias normas de Filipinas (vodka, whisky y brandy), la similitud del contenido de alcohol (con la aportación de pruebas concretas sobre marcas de brandy, whisky, vodka, gin, ron y tequila), y comparaciones fotográficas (tipo por tipo, de marcas filipinas e importadas de tequila, brandy, whisky, gin y vodka). Particularmente en el contexto del mercado filipino -en el que los productores locales elaboran el mismo "tipo" de producto que los importadores- esas pruebas muestran grandes similitudes entre los productos importados y los nacionales.

8. Además de la información sobre las características físicas, los Estados Unidos han presentado abundantes pruebas que demuestran que los productos importados y nacionales se comercializan de forma similar y se venden en los mismos canales de distribución. Es particularmente reveladora la forma en que se exhiben los productos importados en las tiendas donde se venden: aparecen, ejemplo tras ejemplo, al lado de los productos nacionales, y junto a distintos tipos de aguardientes. Además, algunas de las etiquetas de marcas importadas y nacionales son tan similares que es difícil distinguirlas.

9. Los usos finales son otro factor fundamental, en particular con respecto a determinar que unos productos son directamente competidores o directamente sustituibles entre sí en el sentido de la segunda frase del párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994. Aunque la conclusión de que los productos tienen usos finales similares se desprende claramente del hecho de que los productos filipinos e importados son del mismo tipo (brandy, vodka, etc.), los Estados Unidos han presentado un análisis basado en encuestas que aporta más apoyo a esa conclusión. Los resultados de la encuesta de Euromonitor -que abarcan todos los tipos de aguardientes nacionales e importados- confirman que los consumidores filipinos de aguardientes utilizan marcas importadas y nacionales para los mismos usos finales. Además, la información sobre la elasticidad de la demanda que figura en la encuesta de Euromonitor y en el propio estudio de Filipinas demuestra que, si los precios de los productos importados más caros bajan, es más probable que los filipinos los elijan con preferencia a las marcas locales. Ese efecto, aunque es reducido en ambos análisis, es real y respalda la conclusión de que los productos filipinos e importados son sustituibles entre sí.

10. Por último, como reconocen todas las partes, los aguardientes están clasificados en la misma partida de 4 dígitos del Sistema Armonizado. Aunque no es el criterio definitivo, la clasificación arancelaria puede ser un factor importante en relación con la similitud entre productos que ha sido reconocido por otros grupos especiales y el Órgano de Apelación.

11. Ningún factor por sí solo es imprescindible o determinante para determinar la "similitud" o la "competencia directa o posibilidad de sustituirse directamente". Los grupos especiales los han ponderado según cada caso. En la presente diferencia, el Grupo Especial tiene ante sí pruebas en todas las esferas pertinentes -características físicas, comercialización/canales de distribución, uso final, elasticidad-precio, y clasificación arancelaria- que respaldan constataciones en relación con los productos filipinos.

12. Los dos elementos restantes de las alegaciones al amparo del párrafo 2 del artículo III se refieren al grado del trato discriminatorio de productos similares/directamente competidores o directamente sustituibles entre sí. También en este caso no debería haber duda de que el Grupo Especial dispone de abundantes pruebas.

13. Para constatar que las medidas filipinas son incompatibles con la primera frase del párrafo 2 del artículo III, el segundo elemento sólo exige demostrar que los productos importados están sujetos a impuestos superiores a los aplicados a los productos nacionales. Esa conclusión es evidente de las propias medidas -incluidos los anexos de aplicación, en los que se separan las marcas "locales" de las demás. Esos documentos demuestran que casi todos los productos importados están sujetos a uno de los tipos elevados- de 10 a 40 veces el tipo aplicado a los productos locales por litro de prueba.

14. Para constatar que las medidas filipinas son incompatibles con la segunda frase del párrafo 2 del artículo III, el segundo elemento exige pruebas que demuestren que la diferencia impositiva entre los productos importados y nacionales es superior a una diferencia *de minimis* y que la imposición diferenciada se aplica de manera que se protege la producción nacional.

15. Como se señala *supra* y los Estados Unidos han declarado antes, el tipo aplicado a los productos no elaborados a partir de las materias primas de tipo local favorecidas es muy superior al tipo aplicado a otros productos, y la magnitud de la discriminación es muy superior a la que ha sido declarada incompatible con el GATT de 1994 en diferencias anteriores. La magnitud por sí sola puede bastar para concluir que una medida se aplica "de manera que se proteja la producción nacional" en el sentido de la segunda frase del párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994.

16. Pero, además, la estructura de las medidas también favorece la discriminación sobre una base muy amplia: como las medidas están basadas en la materia prima, los productores filipinos pueden utilizar materias primas favorecidas para elaborar diferentes tipos de productos (por ejemplo, vodka o gin) para que compitan con las importaciones a medida que cambia el mercado y retengan su trato favorable. En cambio, las empresas extranjeras que utilizan los tipos de materias primas aparentemente favorecidos por Filipinas -como los productores de ron- únicamente reciben igual trato fiscal si consiguen superar los obstáculos burocráticos. Las medidas están estructuradas para seguir favoreciendo a la producción nacional.

17. Para concluir, los Estados Unidos han presentado pruebas más que suficientes al Grupo Especial para extraer la conclusión de que las medidas filipinas son incompatibles con las obligaciones que ha contraído Filipinas en el marco de la OMC. En el resto de la presente comunicación, los Estados Unidos examinarán los parámetros apropiados para esas constataciones, y responderán a varios aspectos específicos planteados por Filipinas.

III. ALCANCE DE LOS AGUARDIENTES SIMILARES Y DIRECTAMENTE COMPETIDORES O DIRECTAMENTE SUSTITUIBLES ENTRE SÍ

18. En la presente diferencia, la cuestión de qué es "similar" y qué es "directamente competidor o directamente sustituible entre sí" depende de los hechos y circunstancias concretos de las medidas y el mercado filipinos. En el mercado filipino, los tipos de aguardientes de fabricación local son los mismos tipos (por ejemplo, whisky) que los importados del extranjero para la venta en Filipinas. Filipinas ha reconocido que "todos los aguardientes elaborados a base de azúcar se etiquetan con el nombre genérico de la categoría de aguardiente " (por ejemplo, "whisky").

19. Los fabricantes filipinos también se adaptan a los cambios en el mercado desarrollando nuevos tipos de productos -basados en "aguardiente neutro", desprovisto de los atributos de la materia prima de forma que pueda aromatizarse con esencias, extractos u otros aditivos-. Por ejemplo, la empresa Ginebra San Miguel Corporation ha introducido varios tipos diferentes de bebidas en los

últimos años (por ejemplo, vodka y whisky), que están gravados al tipo favorable debido a la materia prima utilizada. Además, las empresas filipinas han introducido diferentes versiones de sus productos, incluidas las variedades "de primera calidad" destinadas a consumidores más elitistas.

20. En otras diferencias sobre aguardientes en el marco del párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994, preocupaba a los reclamantes el trato de los aguardientes importados en comparación con un tipo concreto de aguardiente nacional. En esa situación, el aguardiente nacional concreto puede examinarse frente a los productos a los que es *más* similar ("productos similares"). Luego, el aguardiente nacional concreto puede examinarse frente a un círculo de productos más amplio para ver si el aguardiente nacional es "directamente competidor o directamente sustituible" por otros productos a los que tal vez no sea "similar". La línea divisoria entre los productos a los que el aguardiente nacional es "similar" y los productos de los que el aguardiente nacional es "directamente competidor" o que pueden "sustituirlo directamente" es una línea divisoria entre los productos a los que es *más* similar y otros productos a los que es menos similar pero que, no obstante, son directamente competidores o pueden sustituirlo directamente.

21. Un tipo diferente de análisis es procedente en el caso de Filipinas, porque los mismos tipos de aguardientes se elaboran en Filipinas y se importan del extranjero. De hecho, si se aplica el análisis utilizado en otras diferencias, no está claro por qué se plantea cualquier interrogante en esta diferencia. Mientras que en las demás diferencias el reclamante podría plantear las preguntas "¿es el vodka 'similar' al shochu?" o "¿son el pisco y el whisky 'directamente competidores o ... pueden sustituirse directamente' entre sí?", una pregunta análoga en este caso es "¿es el whisky 'similar' al whisky?". La respuesta es "sí".

22. Dada esa situación concreta, los Estados Unidos han aportado pruebas en las que se comparan marcas concretas de aguardientes importados y filipinos de diferentes tipos. Esos ejemplos demuestran que la diferencia entre marcas importadas y nacionales que es decisiva para la discriminación en el marco de los impuestos especiales filipinos -la materia prima- no es evidente de ninguna manera para el consumidor, y que la respuesta obvia a la pregunta "¿es el whisky 'similar' al whisky?" -sí- es la correcta. Lo mismo puede afirmarse de todos los productos en Filipinas -brandy, vodka, etc.-. De esa forma, en el caso de cada producto de la partida 2208 del SA, los Estados Unidos han demostrado que existe un "producto similar" en Filipinas que está sujeto a impuestos más favorables que el producto importado.

23. En lo que concierne a cuáles productos son "directamente competidores o ... pueden sustituirse directamente" entre sí y cuáles productos son "similares", los Estados Unidos señalan que anteriores grupos especiales y el Órgano de Apelación han reconocido sistemáticamente que "productos similares" es un criterio más estricto que "directamente competidores o que pueden sustituirse directamente" entre sí. Además, el análisis del Grupo Especial puede depender del orden en el que analice las frases primera y segunda del párrafo 2 del artículo III. En particular, no hay necesidad de analizar si unos "productos similares" son también "directamente competidores o ... pueden sustituirse directamente" entre sí. Esa conclusión se desprende de su "similitud".

24. Los Estados Unidos solicitan específicamente constataciones que abarquen todos los aguardientes en el marco tanto de la primera como de la segunda frase del párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994, pero de diferentes formas. Con respecto a la primera frase, los Estados Unidos piden al Grupo Especial que examine las pruebas de las marcas nacionales filipinas y las correspondientes marcas importadas para confirmar que el "brandy" filipino es similar al "brandy" importado, el "gin" filipino es similar al "gin" importado, y así sucesivamente. En cuanto a la segunda frase del párrafo 2 del artículo III, los Estados Unidos solicitan que el Grupo Especial constataste que todos los aguardientes importados son directamente competidores de los aguardientes filipinos o pueden ser sustituidos directamente por estos.

25. Esto es coherente con la conclusión a que llegaron con respecto a aguardientes otros tres grupos especiales, a saber: distintos tipos de aguardientes (por ejemplo, brandy, vodka) son "directamente competidores o ... pueden sustituirse directamente" entre sí. Los detalles, incluido el alcance de los productos abarcados, de las constataciones de las distintas diferencias varían, pero cada una de ellas fue clara en cuanto a la posibilidad de sustitución entre aguardientes de un tipo a otro. El Grupo Especial que se ocupó del asunto *Chile - Bebidas alcohólicas* constató que el pisco era directamente competidor de los productos comprendidos en la partida 2208 del SA o podía ser sustituido directamente por estos, el Grupo Especial que se ocupó del asunto *Corea - Bebidas alcohólicas* constató que el soju, el whisky, el brandy, el cognac, el ron, el gin, el vodka, el tequila, los licores y las mezclas eran directamente competidores o directamente sustituibles entre sí, y el Grupo Especial que se ocupó del asunto *Japón - Bebidas alcohólicas* constató que el soju era directamente competidor del whisky, el brandy, el ron, el gin, la ginebra y los licores o podía ser sustituido directamente por ellos.

26. Filipinas sugiere que los argumentos de los reclamantes no deben prosperar por falta de pruebas, e incluso llega a sugerir que concentrarse en marcas concretas es un defecto fundamental. Pero ese tipo de pruebas -y su existencia en Filipinas- es consecuencia de la producción nacional filipinas de tipos de aguardientes iguales a los importados. Así pues, los ejemplos de gin filipino yuxtapuesto a gin importado, o de vodka filipino yuxtapuesto a vodka importado, no son sólo ejemplos aislados -constituyen una demostración del tipo de competencia que existe en Filipinas, del funcionamiento de su medida y de la discriminación en el mercado filipino-. Por tanto, son pruebas particularmente convincentes de los obstáculos al mercado (por ejemplo, marcas filipinas como "London Gin") con que se enfrentan los productores de fuera de Filipinas.

27. Incluso así, el Grupo Especial dispone no sólo de los ejemplos concretos de diferentes marcas, sino también de otras pruebas, entre ellas los reglamentos que conciernen a las ventas de aguardientes (que abarcan a *todos* los aguardientes) e imágenes de escaparates de tiendas en que se ven diferentes tipos expuestos juntos. Los Estados Unidos han aportado también pruebas de encuestas sobre los usos finales, en las que se recogen datos sobre todos los tipos de aguardientes. El informe de Euromonitor agrupó datos de diferentes tipos de productos, indicando a grandes rasgos las similitudes de los usos finales entre los productos importados y los nacionales. De hecho, pueden extraerse las mismas conclusiones de los datos sobre usos finales recabados por Euromonitor si se separan según el tipo de aguardiente. Por lo general, los filipinos consumen productos importados y nacionales de formas similares. Esos datos demuestran que las marcas importadas y nacionales de aguardientes tienen formas alternativas de satisfacer las mismas necesidades y gustos. Por último, la agrupación de los aguardientes en el Sistema Armonizado es en sí misma un factor indicativo de su similitud.

28. En el caso tanto de la primera como de la segunda frase del párrafo 2 del artículo III, la conclusión debería guiarse por las abundantes pruebas y por las propias medidas filipinas, que abarcan a todos los aguardientes. En virtud de la medida, los fabricantes nacionales filipinos pueden fabricar -y fabrican- cualquier tipo de aguardiente y pueden disfrutar de los beneficios de un trato fiscal favorable. En consecuencia, las constataciones del Grupo Especial deberían abarcar el mismo ámbito de productos.

IV. ACEPTAR LOS ARGUMENTOS DE FILIPINAS SOBRE LA SEGMENTACIÓN DEL MERCADO MANTENDRÍA EL *STATU QUO* DEL TRATO DISCRIMINATORIO DE LAS IMPORTACIONES INCOMPATIBLE CON LAS NORMAS DE LA OMC

A. EL ENFOQUE DE FILIPINAS PERMITIRÍA A LOS MIEMBROS JUSTIFICAR LA DISCRIMINACIÓN BASADA EN EL PRECIO CITANDO LAS PAUTAS DE COMPRA CREADAS POR LA DISCRIMINACIÓN

29. Un tema al que recurre Filipinas es que, a pesar de que tanto los productores de Filipinas como los productores de los Miembros que exportan a Filipinas fabrican whisky y otros aguardientes, el mercado filipino debería dividirse en diferentes segmentos en función del precio, y que como consecuencia de ello los productos nacionales filipinos compiten en un segmento del mercado totalmente diferente.

30. En un segmento, Filipinas pondría las marcas menos caras de aguardientes, y, en el otro, los aguardientes más caros. Aceptar ese enfoque exige que se considere "a base de azúcar" -en palabras de Filipinas- como un sustituto de "menos caro".

31. En primer lugar, esa sustitución no funciona. Las marcas importadas y las nacionales se venden a una gama de precios, y hay algunas marcas de productos importados que cuestan menos que las marcas nacionales correspondientes, como el vodka SKYY y el vodka Gilbey's 1857. En segundo lugar, no hay necesidad de buscar un sustituto de "menos caro". Si las medidas de Filipinas estuvieran realmente relacionadas con el precio, no necesitarían referirse a la materia prima utilizada para la producción. Filipinas adopta ese enfoque únicamente porque sus medidas clasifican a los productos por materias primas (y discriminan sobre esa base).

32. Eso pone de relieve el problema fundamental de la propuesta filipina de segmentación del mercado: recurre al mecanismo de discriminación (el precio) para aducir que los productos importados y nacionales no compiten. Pero el efecto discriminatorio en el precio de las medidas fiscales discriminatorias *es el problema* que los Estados Unidos están tratando de resolver en la presente diferencia.

33. Los Estados Unidos no sugieren que, de no ser por los impuestos especiales, todos los productos importados y nacionales tendrían el mismo precio en Filipinas. Pero, según la propia propuesta de segmentación formulada por Filipinas, el precio afecta a las decisiones de compra de los consumidores, y los impuestos especiales son un componente del precio de los aguardientes en Filipinas. Aceptar los argumentos de Filipinas significaría que un Miembro podría recurrir a impuestos para que los productos locales resultaran relativamente más baratos que los importados, y utilizar luego el hecho de que los consumidores eligen productos locales por su costo inferior como base para evitar una constatación de que los impuestos discriminan contra los productos importados.

B. LA COMPETENCIA ENTRE PRODUCTOS NO TIENE QUE VER CON LA DISTRIBUCIÓN DE LOS INGRESOS

34. Filipinas plantea que la distribución de los ingresos en un Miembro puede afectar al hecho de que los productos sean "similares" o "directamente competidores o ... pueden sustituirse directamente" entre sí. Sin embargo, eso no concuerda con el enfoque analítico adoptado por los grupos especiales y el Órgano de Apelación en ocasiones anteriores.

35. En particular, cada uno de los factores en que se han basado los grupos especiales y el Órgano de Apelación se refieren a los propios productos -ya se trate de las características físicas, la distribución, los usos, los sustitutos, la clasificación arancelaria, entre otros-. En la medida en que los compradores son un factor, hay que hacer hincapié en los usos a que se destinarán esos productos (es decir, si son sustitutos) y no en si los consumidores pueden permitirse comprar un producto o no.

36. De hecho, los grupos especiales y el Órgano de Apelación han manifestado con claridad que la ausencia de compras actuales (o incluso de compras en un futuro próximo) no significa que los productos no puedan ser sustitutos. Por ejemplo, en *Corea - Bebidas alcohólicas*, el Órgano de Apelación señaló la importancia de considerar la demanda latente, y si los productos pueden ser sustituidos, aunque no se compran en las condiciones actuales. Manifestó que "la palabra 'sustituibles' indica que la relación exigida *puede* existir entre productos que no son, en un momento determinado, considerados por los consumidores como sustitutos uno del otro pero que, no obstante, *pueden* ser sustituidos el uno por el otro".

37. Si la distribución de los ingresos pudiera afectar a que los productos sean o no "sustituibles" a los efectos del párrafo 2 del artículo III del GATT, se restaría importancia a los productos propiamente dichos y a que puedan ser sustituidos o no, que es lo correcto, y se permitiría que el poder adquisitivo o la asequibilidad afectaran al hecho de que esos productos sean o no sustitutos.

V. LOS PROBLEMAS ADMINISTRATIVOS NO EXONERAN A FILIPINAS DE SUS COMPROMISOS EN EL MARCO DE LA OMC

A. CADA UNO DE LOS MIEMBROS DE LA OMC CONTRAE LOS MISMOS COMPROMISOS

38. El siguiente tema a que recurre Filipinas guarda relación con su capacidad como país en desarrollo Miembro. Filipinas cita las dificultades administrativas a que se ha enfrentado para recaudar impuestos en apoyo de dos proposiciones: Filipinas tiene que recurrir a impuestos indirectos como los impuestos especiales sobre los aguardientes, y no podría administrar otro sistema como el *ad valorem*.

39. Como cuestión inicial, no está claro qué es lo que se pretende demostrar con esos argumentos. Filipinas aclaró que no invoca una defensa al amparo del artículo XX. Por lo tanto, los argumentos relativos a la capacidad tienen al parecer la finalidad de afirmar, de alguna forma, que las medidas filipinas no son incompatibles con el GATT de 1994 porque Filipinas no tiene la capacidad de administrar un sistema diferente que diera lugar a una tributación progresiva.

40. Además, es difícil entender de qué forma el sistema filipino es "progresivo", dado que se aplican impuestos especiales elevados a algunos productos simplemente por la materia prima de que se trate. Como han indicado los Estados Unidos, algunos productos importados son relativamente menos caros antes de los impuestos especiales, pero cuando se añaden los impuestos el costo para los consumidores es superior al de un producto local.

41. Los Estados Unidos y Filipinas han citado el asunto *Japón - Bebidas alcohólicas* acerca de la cuestión de la capacidad de un Miembro para determinar su propia política. En dicho asunto, el Órgano de Apelación manifestó que "[l]os Miembros de la OMC son libres de perseguir sus propios objetivos nacionales mediante la tributación o la reglamentación interiores siempre y cuando no lo hagan de manera que infrinja lo dispuesto en el artículo III o [cualquier otro compromiso contraído en el marco del Acuerdo sobre la OMC]".

42. Filipinas aduce que el asunto *Japón - Bebidas alcohólicas* respalda la idea de que su régimen de impuestos especiales está dentro de los límites admisibles en el marco de la OMC, y que sólo es su opción de política para alcanzar sus objetivos fiscales. Esa interpretación es errónea. Si bien es cierto que un Miembro conserva la capacidad de determinar su propia política fiscal, esa facultad discrecional está sujeta a las obligaciones que el Miembro ha convenido en contraer con arreglo al párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994. El régimen de impuestos especiales de Filipinas es incompatible con el párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994. Filipinas es libre de perseguir una tributación indirecta y progresiva, pero tiene que hacerlo de manera que no discrimine contra los productos importados.

B. EL SISTEMA ACTUAL DE FILIPINAS, BASADO EN LAS MATERIAS PRIMAS, EXIGE CARGAS ADMINISTRATIVAS PARTICULARES

43. Además, es difícil conciliar algunas de las preocupaciones de Filipinas sobre la capacidad de aplicación de su política fiscal con la exposición de la forma en que se aplican sus medidas actuales.

44. En su respuesta a la pregunta 47 del Grupo Especial, Filipinas describe el procedimiento mediante el cual sus autoridades fiscales identifican y verifican las materias primas utilizadas para producir una marca de aguardiente, así como para determinar el precio neto de venta al por menor. Para verificar las materias primas utilizadas para un aguardiente, la Oficina de Rentas Internas de Filipinas puede examinar "publicaciones sobre el producto, folletos y otras pruebas documentales y, de ser posible, [realizar] ensayos de laboratorio de la muestra". Las autoridades filipinas también tienen que verificar que el producto se elabore en un país en el que la materia prima concreta "se produzca a escala comercial", para poder determinar si el producto puede acogerse al trato impositivo inferior al amparo del artículo 141 a). Cada uno de esos exámenes es necesario sólo porque el sistema de impuestos especiales de Filipinas aplica impuestos diferentes a los aguardientes en función de la materia prima. Se trata de tareas adicionales para los administradores filipinos que los encargados de formular las políticas han optado por mantener.

45. Los Estados Unidos no adoptan ninguna posición acerca de las medidas que Filipinas debería adoptar, en tanto en cuanto esas medidas no sean incompatibles con las normas de la OMC. Al mismo tiempo, si Filipinas aduce que no tiene capacidad para administrar un sistema diferente, es extraño que mantenga un sistema que exige esas tareas adicionales. Es también extraño que Filipinas pretenda administrar un sistema fiscal "progresivo" que diferencia por valor, pero que no obstante lo administre mediante prescripciones sobre materias primas y sobre producción a escala comercial.

VI. LA POSIBILIDAD DE UN TRATO DIFERENTE PARA EL RON NO ATENÚA LA INCOMPATIBILIDAD DEL SISTEMA FISCAL FILIPINO CON LAS NORMAS DE LA OMC

46. Filipinas ha explicado que no discrimina contra el ron y describe la forma en que los importadores pueden verificar que sus productos están elaborados a partir de materias primas locales. También explica la interpretación de la prescripción sobre la "producción a escala comercial" con sujeción a la cual, según la explicación, la producción de las materias primas y la producción del aguardiente no tienen que realizarse en el mismo país. Si el país donde se destila el aguardiente también produce la materia prima por regla general, el aguardiente puede acogerse al trato fiscal favorable.

47. De hecho, no obstante esa posibilidad, las medidas filipinas imponen cargas adicionales a las importaciones y discriminan contra ellas incluso si están elaboradas a partir de materias primas favorecidas. Por ejemplo, la prescripción de "producción a escala comercial" significa que una serie de países que producen aguardientes no pueden acogerse al trato fiscal favorable. Así pues, las medidas filipinas restringen el ámbito de productos importados que pueden compartir el trato fiscal reducido otorgado a todos los productos filipinos. La única razón aparente de esa restricción, que afecta únicamente a los productos importados, es ayudar a proteger la producción nacional. Como los Estados Unidos explicaron en su primera comunicación escrita, las medidas filipinas se aplican "de manera que se prote[ge]" la producción nacional a los efectos del párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994, no sólo a causa de la simple magnitud de la diferencia impositiva entre los productos importados y los nacionales, sino también por la estructura de la medida. Como confirma el caso del ron, la estructura de la medida incluye *tanto* la prescripción de que se utilicen materias primas locales típicas, *como* de que esas materias primas se produzcan a escala comercial en el país en que sean transformadas en aguardientes.

48. Otra prueba de la naturaleza proteccionista de la prescripción es el hecho de que existen rones importados a los que se siguen asignando los tipos superiores del impuesto especial aunque estén elaborados a partir de azúcar, como el ron Malibu.

49. Además, aunque algunos productos de ron se beneficien del trato impositivo reducido, eso no supone que las medidas de Filipinas sean compatibles con las obligaciones que corresponden a ese país en el marco de la OMC. Los rones importados son un segmento minúsculo del mercado -en general, el ron representa aproximadamente el 29 por ciento de las ventas de aguardientes en Filipinas, pero las importaciones de ron son sólo el 0,6 por ciento de las importaciones de aguardientes-. Así pues, aunque algunas marcas de ron importado reciban el tipo impositivo reducido, eso no modifica el hecho de que las medidas filipinas imponen un trato discriminatorio a los aguardientes importados.

VII. LAS COMPLICACIONES PROBATORIAS ADICIONALES DE FILIPINAS NO MODIFICAN EL RESULTADO

50. Filipinas ha cuestionado las pruebas presentadas por los Estados Unidos y la Unión Europea, pero sus opiniones sobre lo que sería el tipo "correcto" de pruebas no modifican el hecho de que el Grupo Especial dispone de abundantes pruebas. Por ejemplo, como se señala en la sección III *supra*, Filipinas ha cuestionado la utilización de ejemplos específicos de marcas de gin, vodka, etc., pero esos ejemplos son particularmente pertinentes por la naturaleza de la medida de Filipinas porque demuestran que los gins, vodkas, etc., filipinos, no tienen una apariencia diferente de la de los productos importados.

51. Análogamente, el Grupo Especial tiene ante sí distintas fuentes de información sobre las preferencias de los consumidores, en particular la elasticidad de la demanda en respuesta a las variaciones de precios (por ejemplo, la Prueba documental 41 de los Estados Unidos, y las Pruebas documentales 49 y 51 de Filipinas). Los estudios filipinos adolecen de vicios de una manera que sugiere que sus resultados subestiman la posibilidad de sustitución de productos (véase, por ejemplo, la Prueba documental 48 de los Estados Unidos). No obstante, los flojos resultados del estudio de Filipinas reflejan la posibilidad de sustitución entre productos importados y nacionales; como tal, esa fuente adicional de información simplemente se suma al expediente -no modifica la debida constatación en la presente diferencia-.

52. De forma similar, las partes han presentado distintas formas de pruebas al Grupo Especial con respecto a los impuestos aplicados a los aguardientes importados y nacionales. En realidad, es difícil encontrar la mejor manera de explicar la diferencia impositiva entre los aguardientes importados y los nacionales. Como los impuestos aplicados a los productos elaborados a partir de productos no locales varían según el valor, y todos los productos se gravan sobre la base de litros de prueba, es necesario examinar las distintas marcas. Sin embargo, ninguna marca puede representar a "todos los productos importados" o a "todos los productos nacionales". El hincapié que Filipinas pone en los promedios sólo sirve a su argumento sobre la segmentación del mercado, y oculta la variedad -y los extremos- de los impuestos que aplica.

53. Sin embargo, ninguna de esas diferencias entre las exposiciones de las partes afecta a las debidas constataciones en la presente diferencia, porque todas las pruebas apuntan en la misma dirección: se aplican impuestos más elevados a los productos importados en comparación con los productos locales. El Grupo Especial puede examinar la Prueba documental 19 de Filipinas, los datos sobre precios y tributación que figuran en la Prueba documental 49 de Filipinas o las pruebas de la forma en que los impuestos se reflejan en los precios en las tiendas. Además, y quizás eso sea lo más revelador, el Grupo Especial puede examinar directamente los propios reglamentos de aplicación de Filipinas para sus medidas. Filipinas ha incorporado a sus reglamentos anexos detallados con información sobre distintas marcas vendidas en Filipinas y el impuesto aplicado, que demuestran que

los impuestos aplicados a los productos importados son superiores a los impuestos aplicados a los productos locales. Como observaron los Estados Unidos en esa comunicación, incluso los impuestos más reducidos por botella entre los productos sujetos a impuestos más elevados son superiores a los impuestos aplicados a los productos enumerados en los anexos relativos a "productos locales" de esas leyes y reglamentos.

54. En síntesis, las quejas de Filipinas sobre la clase de pruebas presentadas por los reclamantes no modifican el hecho de que las pruebas demuestran claramente que los impuestos especiales de Filipinas aplicados a los aguardientes son incompatibles con el párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994.

VIII. CONCLUSIÓN

55. La presente diferencia no plantea cuestiones jurídicas nuevas, ni entraña una serie de hechos especialmente complicados. Filipinas aplica tipos de impuestos a los aguardientes no producidos a partir de materias primas de tipo local que son muy superiores a los aplicados a los aguardientes locales "similares": de 10 a 40 veces superiores. Esos aguardientes filipinos e importados son también "directamente competidores [y] ... pueden sustituirse directamente" entre sí, y Filipinas aplica la diferencia impositiva con objeto de proteger la producción nacional. En consecuencia, los Estados Unidos solicitan respetuosamente que el Grupo Especial constate que las medidas filipinas son incompatibles con las frases primera y segunda del párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994.

ANEXO E-3

RESUMEN DE LA SEGUNDA COMUNICACIÓN ESCRITA DE FILIPINAS

I. INTRODUCCIÓN

1. La medida adoptada por Filipinas que se impugna no establece diferencias entre los productos importados y los nacionales. Distingue entre aguardientes sobre la base de un criterio ampliamente reconocido, contextual pertinente y neutro (la base de las materias primas). Las pruebas revelan que, aun sin los impuestos en cuestión, los productos respecto de los cuales los reclamantes afirman que existe discriminación reciben un trato diferente en el mercado filipino y están fuera del alcance de la gran mayoría del público consumidor.

2. Las pruebas que Filipinas ha aportado muestran tres hechos incontrovertibles que son esenciales en este asunto: en primer lugar, el mercado filipino está dominado por consumidores con ingresos muy limitados; en segundo lugar, los precios de los aguardientes no elaborados a base de azúcar están simplemente fuera del alcance de esos consumidores, y la competencia en el mercado filipino entre los aguardientes elaborados o no a base de azúcar no es significativa; y en tercer lugar, a pesar de los esfuerzos evidentes realizados por los productores para que los productos elaborados a base de azúcar parezcan lo más similar posible a los aguardientes no elaborados a base de azúcar, esos productos no son suficientemente "similares" entre sí de manera que puedan competir de manera significativa en un mercado segmentado como el filipino. En resumen, los aguardientes elaborados o no a base de azúcar son productos diferentes destinados a consumidores diferentes en el mercado filipino. El párrafo 2 del artículo III no prescribe un tratamiento fiscal uniforme en tales circunstancias.

II. LOS RECLAMANTES NO HAN CUMPLIDO LA OBLIGACIÓN QUE LES IMPONE LA CARGA DE LA PRUEBA

A. LOS RECLAMANTES NO HAN DEMOSTRADO QUE LOS AGUARDIENTES ELABORADOS A BASE DE AZÚCAR Y LOS NO ELABORADOS A BASE DE AZÚCAR SEAN PRODUCTOS "SIMILARES" O "DIRECTAMENTE COMPETIDORES O SUSTITUIBLES ENTRE SÍ" EN EL MERCADO FILIPINO

3. A esta altura de las actuaciones, las partes y el Grupo Especial deben conocer claramente y con precisión los productos que constituyen el fundamento de la alegación de discriminación. Los reclamantes no han aclarado esta cuestión. Filipinas destacó algunas de las deficiencias de las pruebas presentadas por los reclamantes en su primera comunicación escrita¹, señalando al Grupo Especial que los reclamantes no han realizado un análisis completo de una sola de las categorías de aguardientes. En otras palabras, contrariamente a de lo que afirman los reclamantes en sus alegaciones, las pruebas que presentaron se referían a los aguardientes genéricamente. Ni la UE ni los Estados Unidos han presentado al Grupo Especial las pruebas necesarias para constatar que una sola categoría de aguardientes no elaborados a base de azúcar es "similar" o directamente competidora o sustituible respecto de un aguardiente aromatizado y elaborado a base de azúcar en el mercado filipino.

4. En sus respuestas a las preguntas formuladas por el Grupo Especial, los Estados Unidos también parecen invitar al Grupo Especial a que aborde el análisis de los productos "similares" y de los productos "directamente competidores o que pueda sustituirse directamente" entre sí por

¹ Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafos 59-72.

categorías², sin presentar al Grupo Especial las pruebas que le permitan proceder así. Además, la posición de los Estados Unidos en su respuesta difiere de su propia argumentación expuesta en su primera comunicación escrita, donde afirma que las categorías de productos son "todos los aguardientes de Filipinas en comparación con todos los aguardientes importados".³

5. Además, a pesar de que los reclamantes han pedido al Grupo Especial que constate que *todos* los aguardientes son productos "directamente competidores o que pueda sustituirse directamente" entre sí⁴, no han presentado pruebas relativas a todos los aguardientes presentes en el mercado filipino. De hecho, los reclamantes presentan solamente pruebas o argumentos muy limitados, referentes a un número muy reducido de marcas. Esto resulta insuficiente para fundamentar la constatación de una competencia y una posibilidad de sustitución directas en relación con todas las marcas. Además, los reclamantes no han demostrado que las escasas marcas en relación con las cuales se han presentado pruebas o argumentos sean representativas del conjunto de los aguardientes presentes en el mercado filipino.

B. LA "AGRUPACIÓN" DE LOS PRODUCTOS NO EXIME A LOS RECLAMANTES DE LA CARGA DE PRESENTAR PRUEBAS EN RELACIÓN CON TODOS LOS AGUARDIENTES RESPECTO DE LOS CUALES PIDEN QUE EL GRUPO ESPECIAL FORMULE CONSTATAIONES, NI TAMPOCO DEBE DICHA "AGRUPACIÓN" OCULTAR LAS CARACTERÍSTICAS INDIVIDUALES DE LOS PRODUCTOS COMPRENDIDOS EN ESAS CATEGORÍAS

6. El Grupo Especial y el Órgano de Apelación, en *Corea - Bebidas alcohólicas*, aprobaron la "agrupación" como una herramienta metodológica para la comparación necesaria en virtud la segunda frase del párrafo 2 del artículo III. No obstante, se hizo hincapié en que las constataciones solamente podrían formularse en relación con productos respecto de los cuales se habían presentado pruebas.

7. Además, el Órgano de Apelación aclaró que los grupos especiales deben actuar con cautela para asegurarse de que ese tipo de agrupación no se traduzca en ignorar o pasar por alto características de determinados productos que forman parte del grupo. Si el Grupo Especial se atiene a un criterio de "agrupación" en este caso, deberá actuar con suma cautela para asegurarse de que las categorías de productos que se agrupen sean "suficientemente similares" en cuanto a "la composición, calidad, función y precio". Además, el Grupo Especial debe asegurarse de que, cuando se lleve a cabo la comparación entre grupos de productos, se dé la debida consideración a las características de cada producto, en particular a su calidad, precio y composición.

C. EL HECHO DE QUE EL ÓRGANO DE APELACIÓN HAYA CONSTATADO QUE LOS AGUARDIENTES SON DIRECTAMENTE COMPETIDORES O SUSTITUIBLES ENTRE SÍ EN OTROS MERCADOS ES IRRELEVANTE PARA DETERMINAR SI ESOS PRODUCTOS LO SON EN EL MERCADO FILIPINO

8. Filipinas ha hecho hincapié en que las determinaciones de grupos especiales anteriores y del Órgano de Apelación en otros casos referentes a otros mercados (no el filipino) son irrelevantes para determinar si los productos son "similares" o "directamente competidores o sustituibles entre sí" en el mercado filipino.⁵

9. El examen acerca de si los productos son "similares" o directamente competidores debe hacerse en relación con el mercado respectivo. Esta no es una cuestión filosófica abstracta.

² Véanse las respuestas de los Estados Unidos a la pregunta formulada por el Grupo Especial (respuestas de los Estados Unidos a las preguntas), pregunta 18; véase también la pregunta 51, párrafo 47.

³ Primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafos 66 y 100.

⁴ Primera comunicación escrita de los Estados Unidos, párrafos 66 y 100; y primera comunicación escrita de la Unión Europea, párrafo 49.

⁵ Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafos 59 y 60 y párrafos 217-222. Declaración oral de Filipinas, párrafos 10 y 32.

El mercado -y no los productos *per se*- determina la relación de competencia entre esos productos, como lo confirmó la jurisprudencia de la OMC. Los reclamantes no han podido presentar pruebas suficientes para demostrar que los productos en cuestión son directamente competidores o sustituibles entre sí en el mercado *filipino*. Por el contrario, Filipinas presentó pruebas que demuestran que no lo son.

III. LOS AGUARDIENTES ELABORADOS A BASE DE AZÚCAR Y LOS NO ELABORADOS A BASE DE AZÚCAR NO SON "SIMILARES" NI "DIRECTAMENTE COMPETIDORES O SUSTITUIBLES ENTRE SÍ" EN FILIPINAS

A. LAS DIFERENCIAS QUE EXISTEN EN LAS CARACTERÍSTICAS FÍSICAS DE LOS PRODUCTOS ELABORADOS A BASE DE AZÚCAR Y LOS NO ELABORADOS A BASE DE AZÚCAR LOS HACEN PRODUCTOS "NO SIMILARES"

1. Las diferencias físicas entre los aguardientes elaborados a base de azúcar y los no elaborados a base de azúcar son importantes y dan lugar a diferencias sustantivas en todos los procesos de producción, distribución y comercialización

10. Filipinas ha demostrado que las diferencias físicas entre el whisky, el brandy, el vodka, el gin y el tequila elaborados a base de azúcar son importantes.⁶ La única similitud que existe entre esos productos es que todos son aguardientes en sentido genérico. La Unión Europea y los Estados Unidos no han podido presentar pruebas que demuestren un grado de similitud que permita considerar "similares" esos productos en el sentido estricto del término que determina la primera oración del párrafo 2 del artículo III.

11. El término "similitud" por sí mismo no tiene ningún significado intrínseco y debe determinarse en relación con el mercado. La caracterización de dos o más productos como "similares" entre sí no puede hacerse en abstracto y debe referirse a la adopción de decisiones económicas que atañen al comercio, en particular a la decisión de los consumidores de comprar o no esos productos en el mercado respectivo.

12. En este caso se puede decir que las diferentes características físicas (derivadas de la utilización de diferentes materias primas -por un lado, las materias primas del apartado a) del artículo 141 y, por otro lado, las materias primas del apartado b)) dan lugar a procesos de producción diferentes⁷ y de distinta duración.⁸ Estos procesos, a su vez, dan lugar a diferentes costos de producción⁹ que, junto con los márgenes habituales del fabricante, requerirán diferentes sistemas y costos de distribución, así como diferentes técnicas de comercialización. Por último, se obtendrán diferentes precios netos al por menor. Esto, a su vez, afectará en última instancia a la decisión del consumidor de comprar o no determinado producto. Esta decisión responderá a su percepción acerca de si dos o más productos son "similares" o "directamente competidores o sustituibles entre sí", o no lo son.

13. En opinión de Filipinas, el hecho de que sea necesario añadir aromatizantes y aditivos a los aguardientes elaborados a base de azúcar muestra hasta qué punto existen realmente diferencias entre los productos. Deben existir diferencias físicas cuando es necesario añadir aromatizantes y aditivos a los aguardientes elaborados a base de azúcar para lograr que su sabor se aproxime al de los no elaborados a base de azúcar. Esto también concuerda con las propias reglamentaciones nacionales de

⁶ Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafos 95-170.

⁷ Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafos 97 a 99, 108 y 109.

⁸ Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafos 115 y 116.

⁹ Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafos 110 y 111.

los Estados Unidos y la Unión Europea, en las que se considera el brandy elaborado con materias primas distintas de la uva diferente del brandy elaborado con otras materias primas y el whisky elaborado con cereales diferente del whisky elaborado con azúcar. La opinión de Filipinas es compatible con la interpretación estricta del término "similitud" adoptada por grupos especiales anteriores.

14. Filipinas conviene en que el Grupo Especial debe tomar en consideración todos los factores respecto de los cuales se han presentado pruebas para determinar si los aguardientes elaborados a base de azúcar y los no elaborados a base de azúcar son "similares". Sin embargo, es necesario otorgar mayor importancia a las diferencias que existen en las características físicas de los productos que se obtienen de las distintas materias primas utilizadas, habida cuenta del vínculo inextricable y notorio que existe entre la identidad del aguardiente como producto y las materias primas e ingredientes con los que se elabora.¹⁰

2. Las diferentes materias primas alteran la percepción de los consumidores respecto de los aguardientes elaborados a base de azúcar y los no elaborados a base de azúcar, y esas diferencias resultan evidentes para el consumidor "común"

15. Como ya señaló Filipinas en sus respuestas a las preguntas 29 y 31, el uso de la melaza de caña de azúcar en lugar de otras materias primas altera la percepción de los consumidores respecto de esos productos, en particular su sabor, su aroma y su situación en el mercado. Además, los consumidores perciben estas diferencias.

16. Las pruebas presentadas por los propios reclamantes confirman que estas diferencias resultan evidentes para los consumidores. *Euromonitor survey* (la encuesta de Euromonitor International), que se refiere al segmento de la población que ha probado tanto los aguardientes no elaborados a base de azúcar como los elaborados a base de azúcar, indica que "los encuestados reconocen en una proporción de 2 a 1 que no les gustó el sabor de los aguardientes locales. También coinciden por mayoría abrumadora en que los licores locales son de inferior calidad, poco aceptables socialmente y de escasa calidad como ingredientes de bebidas".¹¹ El estudio muestra que los consumidores diferencian claramente, tanto en el sabor como en la calidad, los aguardientes elaborados a base de azúcar de los no elaborados a base de azúcar, lo que confirma las constataciones del experto de Filipinas.¹² Las diferencias resultan evidentes también en los precios radicalmente distintos de los productos, lo que refleja las diferentes características físicas y se corresponde con las expectativas de los consumidores cuando compran esos productos.

3. Las diferencias de precios afectan sustancialmente a la decisión de los consumidores al comprar o rechazar un producto como sustituto de otro producto, como similar o no similar a él

17. El precio de los aguardientes no elaborados a base de azúcar y los elaborados a base de azúcar es también un criterio importante para determinar la similitud, y así lo corrobora la jurisprudencia. Es posible que el precio no sea un factor significativo en todos los casos en que se llevan a cabo análisis de productos similares, pero en el presente caso sí es importante. Como ya explicó Filipinas, el análisis sobre la similitud a los efectos del párrafo 2 del artículo III es suficientemente flexible para tomar en consideración factores específicos del mercado que afectan a la cuestión clave, que es si los productos objeto de análisis compiten en el mercado respectivo. El Órgano de Apelación ha

¹⁰ Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafo 96.

¹¹ Unión Europea - Prueba documental 41; Estados Unidos - Prueba documental 41: *Euromonitor Consumer Preference Survey*, agosto de 2010, página 19.

¹² Véase Filipinas - Prueba documental 30: Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafos 139, 150, 151, 159 y 162.

reconocido expresamente que los grupos especiales también deben examinar "otros criterios que también podrían ser pertinentes en ciertos casos" para llegar a una conclusión respecto de la "similitud" de los productos.¹³

18. Filipinas señala el informe del Grupo Especial en el asunto *República Dominicana - Cigarrillos* como un ejemplo en que el Grupo Especial respondió a los hechos particulares del caso para que se tuvieran en cuenta "otros criterios que también podrían ser pertinentes", en conformidad con las declaraciones del Órgano de Apelación. Estos argumentos vienen también corroborados por el razonamiento del Grupo Especial en el reciente asunto *Tailandia - Cigarrillos (Filipinas)*, en el que se adoptó un enfoque similar para evaluar la "similitud". Por otra parte, al examinar los hábitos y las preferencias de los consumidores, el Grupo Especial examinó "pruebas de alternancia y elasticidad en función de los precios y dos estudios económicos sobre la elasticidad de la sustitución y la elasticidad cruzada de la demanda en función de los precios".¹⁴

19. Las pruebas presentadas en este caso demuestran que los consumidores filipinos no consideran los aguardientes elaborados a base de azúcar y los no elaborados a base de azúcar como "similares" entre sí. De hecho, estos productos se comercializan en diferentes segmentos del mercado, definidos por el precio de los aguardientes en relación con los ingresos de los consumidores. Las diferencias son de tal importancia en el mercado como para que los productos se consideren no similares a los efectos de la primera frase del párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994.

4. Las clasificaciones arancelarias aplicadas por los Estados Unidos y Australia también reconocen diferencias entre los aguardientes sobre la base de las materias primas utilizadas en su elaboración

20. Filipinas señala al Grupo Especial que las respuestas formuladas por los Estados Unidos y Australia muestran que en sus clasificaciones arancelarias se reconoce que los aguardientes elaborados con melaza de caña de azúcar son diferentes de los aguardientes elaborados con otras materias primas, independientemente de que se denominen "whisky", "brandy", "gin", etc. Filipinas sostiene respetuosamente que a esta altura de las actuaciones no puede caber duda de que en las listas arancelarias se reconoce la importancia de las materias primas al clasificar los aguardientes. Simplemente se trata de una de las principales bases para establecer distinciones entre los tipos de aguardientes. Esto es perfectamente compatible con los argumentos formulados por Filipinas en este caso, y da fundamento a la distinción en la disposición tributaria de Filipinas que es objeto de análisis en este asunto.

B. LOS AGUARDIENTES NO ELABORADOS A BASE DE AZÚCAR NO SON DIRECTAMENTE COMPETIDORES O SUSTITUIBLES ENTRE SÍ RESPECTO DE LOS AGUARDIENTES ELABORADOS A BASE DE AZÚCAR

1. La segunda oración del párrafo 2 del artículo III exige que la competencia sea "directa", lo que significa que la relación de competencia entre los productos no elaborados a base de azúcar y los elaborados a base de azúcar debe ser muy próxima

21. Filipinas ha puesto de relieve, y los reclamantes así lo admiten, que la naturaleza de la competencia entre los productos que se analizan con arreglo a la segunda oración del párrafo 2 del artículo III debe ser "directa".¹⁵ La jurisprudencia ha confirmado que esto se refiere al "grado de

¹³ Informe del Órgano de Apelación, *Japón - Bebidas alcohólicas II*, página 19.

¹⁴ Informe del Grupo Especial, *Tailandia - Cigarrillos (Filipinas)*, párrafo 7.442.

¹⁵ Respuestas de los Estados Unidos a las preguntas, párrafos 36-41; respuestas de la Unión Europea a las preguntas, párrafo 70.

proximidad" en la relación de competencia entre los productos.¹⁶ Filipinas ha aducido que, a fin de dar un significado y sentido adecuados al término "directamente", se puede recurrir al sentido corriente del término: "totalmente, absolutamente, exactamente". Los Estados Unidos se oponen a esta caracterización señalando que los productos descritos en la segunda oración del párrafo 2 del artículo III "son un conjunto de productos más amplio que los que son 'similares'"¹⁷; pero las similitudes físicas entre los productos se refieren a una cuestión diferente de la proximidad de la relación de competencia entre ellos. Una cosa no implica necesariamente la otra. Tampoco se exige una competencia total, absoluta y exacta entre los productos, que sería incompatible con el hecho de que una competencia directa puede implicar una competencia "potencial".¹⁸ Filipinas admite que el alcance de la segunda oración del párrafo 2 del artículo III puede incluir una demanda latente.¹⁹ No obstante, conforme al significado de la expresión "directamente competidores", otros grupos especiales anteriores y el Órgano de Apelación han hecho hincapié en que existe un límite temporal a esta práctica (el futuro próximo) al reconocer el hecho de que el objetivo que se persigue al realizar la encuesta sobre la competencia potencial es determinar si los productos *pueden* tener una relación tan próxima como lo exige la segunda frase del párrafo 2 del artículo III.²⁰ El hecho de suprimir esta limitación temporal y considerar suficiente una vaga posibilidad en un futuro indefinido y en constante evolución reduciría al absurdo el requisito de una competencia y una posibilidad de sustitución directas.

2. El poder adquisitivo sumamente bajo de la gran mayoría de los filipinos en relación con el precio de los aguardientes no elaborados a base de azúcar segmenta el mercado filipino

22. Filipinas ha explicado y demostrado que el mercado de consumo de los aguardientes en Filipinas está segmentado por el poder adquisitivo de la población en relación con *los precios de los aguardientes antes del pago de impuestos*.²¹ Por consiguiente, Filipinas ha demostrado que la causa de la falta de competencia entre los aguardientes no elaborados a base de azúcar y los elaborados a base de azúcar es un efecto de las fuerzas del mercado que no guarda relación con la existencia o el contenido de la medida en litigio.

23. El *Ocelot Report*, encuesta trimestral realizada por Ginebra San Miguel, muestra que aproximadamente el 90 por ciento de los consumidores de aguardientes elaborados a base de azúcar tienen unos ingresos máximos de 20.000 pesos por mes. Aproximadamente el 85 por ciento de la población de Filipinas gana un máximo de unos 20.000 pesos por mes y por familia. De ese 85 por ciento, la mayoría gana menos de 10.000 pesos por mes y por familia. Las empresas con inversión extranjera muestran que los que se encuentran en el décimo decil ganan al mes entre dos y tres veces más que el 85 por ciento de la población, y más de cinco veces más que el 60 por ciento de la población. Estas cifras no corresponden a individuos sino a familias, y las familias en Filipinas están compuestas de un promedio de 4,8 personas. Si se consideran estas cifras en relación con los precios de los aguardientes antes del pago de impuestos, la segmentación del mercado es fuerte y clara. El mercado está segmentado entre lo que cabe denominar un mercado "mayoritario" (que incluye a la gran mayoría de los consumidores filipinos) y un mercado "minoritario". La diferencia de precios entre los aguardientes no elaborados a base de azúcar y los aguardientes elaborados a base de azúcar

¹⁶ Informe del Órgano de Apelación, *Estados Unidos - Hilados de algodón*, párrafos 97 y 98; e informe del Órgano de Apelación, *Corea - Bebidas alcohólicas*, párrafo 116.

¹⁷ Respuestas de los Estados Unidos a las preguntas, párrafo 40.

¹⁸ Respuestas de la Unión Europea a las preguntas, párrafo 75.

¹⁹ Respuestas de Filipinas a las preguntas, respuesta a la pregunta 52.

²⁰ Informe del Órgano de Apelación, *Corea - Bebidas alcohólicas*, párrafo 114; e informe del Grupo Especial, *Corea - Bebidas alcohólicas*, párrafo 10.48.

²¹ Respuestas de Filipinas a las preguntas 35 y 36; Filipinas - Pruebas documentales 49 y 51; y primera comunicación escrita de Filipinas, párrafos 226-236.

en comparación con los ingresos de la gran mayoría de los filipinos impide a los consumidores del mercado mayoritario considerar los aguardientes no elaborados a base de azúcar como un "medio[s] alternativo[s] de satisfacer una necesidad o inclinación determinada"²² o, como lo expresó el Órgano de Apelación, considerar que los productos "se ofrecen como medios alternativos de satisfacer la misma demanda de los consumidores en el mercado".²³

24. Los precios de los aguardientes no elaborados a base de azúcar antes del pago de impuestos están fuera del alcance de la gran mayoría de los consumidores. Para el 85 por ciento de los consumidores el gasto máximo semanal en bebidas alcohólicas es de tan sólo 60 pesos. Un importe de 60 pesos representa tan sólo el 1 por ciento del precio de una botella de coñac Remy Martin XO (precio neto medio de venta al por menor de 5.919,39 pesos) o de whisky Johnnie Walker Blue Label (precio neto medio de venta al por menor de 5.690,10 pesos) antes del pago de impuestos, y menos del 13 por ciento del precio de una botella de vodka Stolichnaya (precio neto de venta al por menor de 559,14 pesos) o de tequila Jose Cuervo Gold (precio neto de venta al por menor de 479,14 pesos) antes del pago de impuestos.²⁴

25. En respuesta a la pregunta 33 formulada por el Grupo Especial, los Estados Unidos examinan el caso de un aguardiente no elaborado a base de azúcar cuyo precio de venta al por menor es inferior al de otro aguardiente elaborado a base de azúcar.²⁵ Incluso en el supuesto de que esta comparación de precios se haya realizado correctamente, sólo mostraría en el mejor de los casos una coincidencia del precio marginal en una gama de precios que queda muy lejos de lo que la gran mayoría de filipinos puede permitirse y estaría dispuesta a gastar. Mostrar una coincidencia de precios esporádica en el resumen no indica que los productos compitan entre ellos ni que los consumidores vayan a sustituir un producto por otro.

26. Filipinas cree firmemente que en este caso el Grupo Especial debería fundamentar su decisión en los precios normales del mercado, con la cautela necesaria para evitar basarse en valores atípicos o aberraciones. Este es uno de los motivos por los que Filipinas ha utilizado precios medios, ya que éstos tienden a poner en evidencia las aberraciones o atenuar sus efectos. De todos modos, una dependencia excesiva de las operaciones al contado genera el riesgo de que la decisión del Grupo

²² Informe del Órgano de Apelación, *Corea - Bebidas alcohólicas*, párrafo 115.

²³ Informe del Órgano de Apelación, *Estados Unidos - Hilados de algodón*, párrafo 91.

²⁴ Filipinas reconoce con pesar que había errores en la encuesta de precios inicial que figura en su Prueba documental 19 y que fue corregida durante la primera reunión sustantiva de las partes mediante la presentación de la Prueba documental 19 (modificada) de Filipinas. En sus respuestas a las preguntas formuladas por el Grupo Especial, los Estados Unidos señalaron que parecía haber otro error en la Prueba documental 19 (modificada) de Filipinas, ya que muchos de los precios de brandies locales se habían suprimido sin explicación. Este comentario dio lugar a que Filipinas llevara a cabo una revisión exhaustiva de la información relativa a los precios, que reveló nuevos errores. Filipinas incorpora a su Prueba documental 19 una versión corregida de la encuesta de precios como un anexo a la segunda comunicación escrita. Esta nueva versión corregida se denomina Prueba documental 77 de Filipinas.

²⁵ Respuestas de los Estados Unidos a las preguntas, párrafo 21. La comparación de los precios del vodka Gilbey's 1857 y del vodka SKYY llevada a cabo por los Estados Unidos reveló otro error en la base de datos rectificada ahora en la Prueba documental 77 de Filipinas. Aunque lamentable, el error se infería claramente del contexto. La Prueba documental 19 (modificada) de Filipinas mostraba dos entradas de datos relativas al vodka Gilbey's 1857: 1) una botella de un litro en venta en la cadena de supermercados A al precio de 177 pesos, y en el supermercado B al precio de 182 pesos; y 2) una botella de 700 ml (más pequeña) al precio de 298 pesos filipinos en el supermercado de la categoría A. En la comparación de precios de los Estados Unidos se utilizó el precio de 298 pesos filipinos, a pesar de que no tendría sentido vender un producto con un 30 por ciento menos de volumen a un precio que se encarece un 66 por ciento. Sobre la base de un volumen equivalente, el precio elegido por los Estados Unidos para su comparación representa más del doble que los demás precios observados. Cuando se pidió a los investigadores que revisaran el precio, estos constataron que el verdadero precio de la botella de 700 ml era de 128 pesos filipinos, que es el precio que figura en la Prueba documental 77 de Filipinas.

Especial se base en precios aberrantes y alejados de los usos comerciales predominantes. En este caso existen medios de prueba que pueden ayudar al Grupo Especial a evitar el uso de valores atípicos. Las propias pruebas de los reclamantes indican que "incluso con una disminución del precio de las importaciones del 40 por ciento y un aumento del precio de los productos nacionales que oscile entre el 100 y el 200 por ciento, las marcas de importación suelen ser más de dos veces más caras que las marcas nacionales".²⁶ Además, la encuesta de precios y los estudios conexos proporcionados por Filipinas demuestran las diferencias significativas en los precios netos medios al por menor para cada tipo de aguardiente. Las diferencias que existen entre los precios de los productos importados y los nacionales son significativas, como se expone en la Primera comunicación escrita de Filipinas.²⁷ Las correcciones de los datos respectivos no modifican el análisis del precio medio neto.

27. Además, como explicó Filipinas en su respuesta a la pregunta 52, los resultados de los estudios llevados a cabo por la Facultad de Economía de la Universidad de Filipinas muestran que no existen posibilidades significativas de competencia en el futuro.

3. Los aguardientes no elaborados a base de azúcar y los elaborados a base de azúcar no compiten en el segmento representativo del mercado filipino

28. Como se explicó en la respuesta de Filipinas a la pregunta 36 del Grupo Especial, la determinación de si los productos elaborados a base de azúcar y los no elaborados a base de azúcar compiten en Filipinas debe adoptarse en relación con el mercado más representativo del mercado en su conjunto. En otras palabras, debe adoptarse en relación con el mercado en que participa la mayoría de los consumidores filipinos. En Filipinas, ese mercado sin duda no es el mercado del decil superior de ingresos, que tiene ingresos anuales de más del *séxtuplo* de los ingresos del 50 por ciento de la población.

29. Un análisis basado en el grupo representativo del mercado filipino no sólo es el más coherente con los objetivos del párrafo 2 del artículo III, como ya se explicó en las respuestas de Filipinas a las preguntas²⁸, sino que también es el más coherente con la jurisprudencia. Filipinas señala que el Grupo Especial del asunto *Chile - Bebidas alcohólicas* indicó que, si bien no es necesario demostrar que los productos son sustituibles a todos los efectos y en todo momento para poder considerarlos sustituibles entre sí, "[b]asta con que exista una pauta con arreglo a la cual algunos consumidores puedan sustituirlos entre sí para algunos fines y en algunos casos".²⁹ No obstante, una lectura atenta de la aplicación de este razonamiento por parte del Grupo Especial muestra que cuando empleó la expresión "algunos consumidores" se refería a una muestra representativa de todo el mercado. Este razonamiento confirma la posición lógica y racional de que la prueba de la posibilidad de sustitución, a los efectos de la segunda oración del párrafo 2 del artículo III, debe emanar de un segmento de la población que sea genuina y realmente representativo del mercado en el que se consumen los productos. No basta, como han hecho los reclamantes, presentar pruebas de que la posibilidad de sustitución puede materializarse en escasas ocasiones y en un segmento muy reducido del mercado general en cuestión, segmento en que los medios económicos difieren enormemente de los medios del segmento mayoritario. Los reclamantes no han aportado ninguna prueba de que exista competencia, directa o de otro tipo, en el mercado mayoritario.

30. Los reclamantes también intentan mostrar una posibilidad de sustitución esporádica en ocasiones especiales. No obstante, una vez más, los reclamantes afirman que esta posibilidad de sustitución existe en el mercado mayoritario, pero no aportan ninguna prueba de tal afirmación. Además, resulta elocuente el hecho de que, en tal ocasión, el consumidor hipotético no compre su

²⁶ Unión Europea - Prueba documental 41; Estados Unidos - Prueba documental 41, página 30.

²⁷ Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafo 231.

²⁸ Respuestas de Filipinas a la pregunta 36.

²⁹ Informe del Grupo Especial, *Chile - Bebidas alcohólicas*, párrafo 7.43.

producto habitual, sino que adopte una decisión "excepcional". Los productos no satisfacen las mismas necesidades o las mismas demandas de los consumidores. La propia hipótesis de la Unión Europea pone de manifiesto que la demanda no tiene la misma naturaleza ni la misma frecuencia, ni la compra responde a las mismas consideraciones o motivaciones. Si existen ejemplos aislados de familias situadas en un determinado nivel de ingresos que ahorran para poder comprar un aguardiente no elaborado a base de azúcar para una ocasión muy especial, ello prueba la excepcionalidad y no una competencia o posibilidad de sustitución directas entre los aguardientes no elaborados a base de azúcar y los elaborados a base de azúcar. En tales casos la decisión de comprar se basa en un conjunto de factores diferente y responde a una necesidad, demanda u objetivo diferentes.

4. Los diferentes canales de distribución de los productos elaborados a base de azúcar y de los productos no elaborados a base de azúcar denotan y refuerzan la segmentación del mercado y la falta de competencia o sustitución directas

31. Como lo ha demostrado Filipinas en su primera comunicación escrita, los canales de distribución de los aguardientes elaborados a base de azúcar y de los aguardientes no elaborados a base de azúcar son distintos, y son reflejo de los diferentes mercados de consumo receptores.³⁰ Las tiendas sari-sari locales frecuentadas por casi todos los consumidores, a excepción de los más ricos, representan aproximadamente el 85 por ciento de las ventas de aguardientes elaborados a base de azúcar realizadas para el consumo fuera del establecimiento.³¹ Una de las encuestas realizadas mostró que ni una sola tienda sari-sari vendía aguardientes no elaborados a base de azúcar.³² Además, el informe elaborado en 2010 por International Wine and Spirits Record (IWSR), que presentaron los reclamantes³³, muestra que los aguardientes no elaborados a base de azúcar se venden en su abrumadora mayoría (hasta en un 90 por ciento) por canales de distribución para el consumo en el propio establecimiento, y no fuera de él (tan sólo un 5 por ciento). La situación inversa se da en relación con los aguardientes elaborados a base de azúcar, que, en su mayoría, (hasta un 90 por ciento de algunos tipos de aguardientes) se venden por canales de distribución para el consumo fuera del establecimiento.

32. Los Estados Unidos y la UE no han podido demostrar que los canales de distribución en los que se ha producido una coincidencia mínima sean los mismos que frecuenta la mayoría de la población. Como se señaló anteriormente³⁴, los establecimientos en los que se ofrecen a los consumidores algunos aguardientes elaborados a base de azúcar y aguardientes no elaborados a base de azúcar se circunscriben a establecimientos de venta al por menor cuya gama de precios parece indicar que no son frecuentados por los filipinos que pertenecen al mercado mayoritario. El Grupo Especial que examinó el asunto *Chile - Bebidas alcohólicas* formuló la importante observación de que "si unos productos se comercializan a través de canales de distribución distintos, esto puede ser un indicador negativo en lo que se refiere a la posibilidad de sustitución. Por ejemplo, si los productos se **presentaran habitualmente por separado**, ello sería un elemento de prueba que demostraría que quizá no estuvieran agrupados en la percepción de los consumidores".³⁵ Habida cuenta de las pruebas no controvertidas relativas a las tiendas sari-sari, los aguardientes no elaborados a base de azúcar y los elaborados a base de azúcar se presentan casi siempre por separado, especialmente en el mercado más representativo integrado por la gran mayoría de los consumidores filipinos.

³⁰ Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafos 252-271.

³¹ Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafos 255-259.

³² Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafo 258.

³³ Unión Europea - Prueba documental 15; Estados Unidos - Prueba documental 15: Extractos del 2010 Report on the Philippines (informe sobre Filipinas de 2010), publicado por International Wine and Spirit Record IWSR).

³⁴ Sección III.B.3.

³⁵ Informe del Grupo Especial, *Chile - Bebidas alcohólicas*, párrafo 7.59. (sin cursivas ni negrita en el original)

C. EL CONCEPTO DE *DE MINIMIS* DEBE ANALIZARSE EN RELACIÓN CON LA CUESTIÓN DE SI LA MEDIDA AFECTA A LA COMPETENCIA DE LOS PRODUCTOS EN EL MERCADO PERTINENTE

33. Filipinas cree que el concepto de *de minimis* es un concepto basado en el mercado. Para que tenga sentido en el contexto del párrafo 2 del artículo III, debería definirse por la medida en que la carga impositiva afecta a la competencia de los productos en el mercado en cuestión. No se trata de un criterio sobre los "efectos en el comercio", como afirman los Estados Unidos.³⁶ Por el contrario, partiendo del hecho de que no existe "un nivel fijo de diferencia de impuestos que pueda considerarse *de minimis* en todos los casos", en el asunto *Chile - Bebidas alcohólicas* el Grupo Especial señaló que "no es necesariamente cierto que las pequeñas diferencias de los niveles de imposición habrán de repercutir en el mercado".³⁷

34. La cuestión de si esa diferencia plantea problemas en relación con los Acuerdos de la OMC debe evaluarse con referencia al mercado en cuestión y, concretamente, la cuestión de si las decisiones de los consumidores se ven afectadas por el impuesto. Esta interpretación concuerda con los objetivos del párrafo 2 del artículo III y con el conjunto de los Acuerdos de la OMC. A diferencia del argumento de la Unión Europea, la cuestión de si el productor de los bienes está preocupado por la cuantía del impuesto no es pertinente a los efectos de la segunda frase del párrafo 2 del artículo III.³⁸ Si ello fuera un factor pertinente, sería difícil prever una diferencia del impuesto especial que no entrara en conflicto con la segunda frase del párrafo 2 del artículo III, en la medida en que cabría suponer que los productores se verían afectados por cualquier diferencia del impuesto.

35. Filipinas ha demostrado que los factores que afectan a la elección entre los aguardientes elaborados a base de azúcar y los no elaborados a base de azúcar no guardan relación con los tipos del impuesto especial.³⁹ Por consiguiente, una diferencia del impuesto que puede parecer significativa en otros casos o en otros mercados puede ser *de minimis* en este caso, en el que Filipinas ha demostrado que la mayoría de los consumidores perciben ingresos que, de todos modos, no les permitirían elegir aguardientes no elaborados a base de azúcar aunque se vendieran a precios sin impuestos.

D. EL IMPUESTO ESPECIAL NO SE HA APLICADO "DE MANERA QUE SE PROTEJA", POR LO QUE CUALQUIER DIFERENCIA EN LA TRIBUTACIÓN NO INFRINGE LO DISPUESTO EN LA SEGUNDA ORACIÓN DEL PÁRRAFO 2 DEL ARTÍCULO III

36. Filipinas ha demostrado que las diferencias existentes en los impuestos especiales correspondientes a los cuatro niveles del artículo 141 no se han aplicado "de manera que se proteja" ninguna rama de producción nacional. Esto se ilustra de dos formas. En primer lugar, Filipinas ha demostrado que los aguardientes producidos con las materias primas designadas en el artículo 141 a) se benefician de los tipos impositivos más bajos, sea cual fuere su origen. Las resoluciones de la Administración de Impuestos Internos muestran también que las prescripciones del artículo 141 a) se interpretan y aplican de forma extremadamente permisiva. En segundo lugar, Filipinas ha demostrado que los destiladores locales adquieren importantes cantidades de alcohol etílico importándolo de todo el mundo y, sea cual fuere el origen de esas materias primas, los aguardientes a base de azúcar que se producen con ellas se gravan con los tipos previstos en el artículo 141 a).⁴⁰ El recurso a fuentes de cualquier parte del mundo a fin de obtener las materias primas previstas en el apartado a) del artículo 141 para la producción de aguardientes en Filipinas demuestra también que las materias primas que figuran en el apartado a) del artículo 141 no son exclusivas de Filipinas. En efecto, las

³⁶ Respuestas de los Estados Unidos a las preguntas, párrafo 59.

³⁷ Informe del Grupo Especial, *Chile - Bebidas alcohólicas*, párrafo 7.90.

³⁸ Respuestas de la UE a las preguntas, párrafo 93.

³⁹ Filipinas - Prueba documental 49.

⁴⁰ Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafo 25; respuestas de Filipinas a la pregunta 59; y Filipinas - Prueba documental 69.

pruebas documentales 71 y 69 de Filipinas muestran que tanto las exportaciones de la Unión Europea como las de los Estados Unidos se han beneficiado de los tipos del impuesto especial previsto en el apartado a) del artículo 141.

37. No se trata aquí de determinada bebida nacional que se procura de proteger con el impuesto especial, ni siquiera de una discriminación *de facto* que entrañe una preferencia por materias primas que se encuentran exclusivamente en Filipinas.⁴¹ Todos los aguardientes, sea cual fuere su origen, pueden beneficiarse de los tipos impositivos previstos en el apartado a) del artículo 141 si cumplen los requisitos enumerados en él. Por lo que, en este caso, no hay una aplicación con fines de protección de la medida por la que se establece el impuesto especial.

IV. CONCLUSIÓN

38. El párrafo 2 del artículo III protege las oportunidades de competencia. Cuando los productos no compiten directamente y tienen pocas posibilidades o ninguna posibilidad de competir a corto plazo, el párrafo 2 del artículo III no exige que el sistema fiscal nacional considere a los productos de manera similar. Al no haber pruebas de una competencia directa y habida cuenta de las pruebas de que los productos no son "similares" entre sí en el mercado filipino, el Grupo Especial debe constatar que los reclamantes no han demostrado que la medida impugnada infringe las obligaciones de la República de Filipinas en virtud del párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994.

⁴¹ Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafos 292-314.

ANEXO F

**DECLARACIONES ORALES DE LAS PARTES
EN LA SEGUNDA REUNIÓN SUSTANTIVA**

Índice		Página
Anexo F-1	Resumen de la declaración oral inicial de Filipinas en la segunda reunión sustantiva	F-2
Anexo F-2	Declaración oral final de Filipinas en la segunda reunión sustantiva	F-7
Anexo F-3	Resumen de la declaración oral inicial de la Unión Europea en la segunda reunión sustantiva	F-9
Anexo F-4	Resumen de la declaración oral final de la Unión Europea en la segunda reunión sustantiva	F-15
Anexo F-5	Resumen de la declaración oral inicial de los Estados Unidos en la segunda reunión sustantiva	F-16

ANEXO F-1

RESUMEN DE LA DECLARACIÓN ORAL INICIAL DE FILIPINAS EN LA SEGUNDA REUNIÓN SUSTANTIVA

1. La tributación es una cuestión que supone un reto para Filipinas. Necesitamos un sistema tributario que genere los ingresos necesarios para financiar los servicios del Estado, pero tenemos que ser justos y equitativos y tenemos que estar especialmente atentos a los potenciales efectos regresivos de los impuestos para una población pobre. También necesitamos un sistema que minimice la posibilidad de evasión tributaria o pago insuficiente de impuestos. El sistema de impuestos especiales para aguardientes está diseñado para lograr un delicado equilibrio al establecer impuestos más bajos sobre las bebidas espirituosas baratas producidas a partir de las materias indicadas en el párrafo a) del artículo 141 e impuestos más altos sobre las producidas a partir de otras materias. En atención a la distribución del ingreso en Filipinas, los impuestos más altos indicados en el párrafo b) se aplican sólo a los productos consumidos por una pequeña y rica minoría de la población filipina.
2. El uso de materias primas como el punto de partida para diferenciar entre estos productos no es arbitrario ni discriminatorio en el sentido del párrafo 2 del artículo III. Las bebidas espirituosas producidas a partir de las materias indicadas en el párrafo a) del artículo 141 tienen relativamente menor complejidad, nobleza, costo y precio. En cambio, las elaboradas a partir de productos como los cereales y las uvas son más caras de producir y tienen un valor más alto en el mercado.
3. En el mercado filipino, no se trata como "similares" o "directamente competidor[es] o que puede[n] sustituir[se] directamente" entre sí a los productos elaborados y a los no elaborados a base de azúcar, porque son diferentes y porque las bebidas espirituosas no elaboradas a base de azúcar simplemente están fuera del alcance de la gran mayoría de los consumidores filipinos. En los casos en que no hay competencia o sustituibilidad relevantes, no puede haber discriminación en el sentido del párrafo 2 del artículo III.
4. Ningún Grupo Especial precedente ha examinado estas cuestiones en el contexto del mercado filipino o en otros mercados con las mismas características. Las cuestiones fundamentales de este caso son nuevas y se están analizando por primera vez.
5. Incumbe a los reclamantes probar que los productos compiten en el mercado filipino. Esto implica reunir y aportar pruebas para cada categoría de productos y para cada criterio de similitud, entre otros, que los productos están al alcance de los medios económicos de los consumidores filipinos. Sostenemos que la UE y los Estados Unidos no han satisfecho su carga. La UE alega en su segunda comunicación escrita que "no estima necesario en este caso emprender una enumeración repetitiva de cada diferencia entre productos importados y domésticos para cada uno de los tipos de aguardiente".¹ Sin embargo, es esta la carga que se deriva de alegar discriminación en el contexto del mercado filipino. El problema persiste incluso en esta etapa avanzada de las actuaciones.
6. En cambio, Filipinas presentó pruebas que refutan las aseveraciones de los reclamantes. Ellas incluyen una encuesta sobre los precios efectivos en el mercado filipino, la cual fue modificada dos veces. Si bien Filipinas lamenta estos errores, rechaza categóricamente la insólita insinuación de la Unión Europea de que estos cambios se hicieron para manipular la información o para obtener un determinado resultado. Filipinas ha actuado de buena fe durante todo el procedimiento. El Grupo Especial tiene que averiguar la verdad y es por esto que Filipinas tomó la iniciativa de presentar una encuesta de los precios de su mercado. Por esta misma razón hemos pedido al Grupo Especial que nos autorice a eliminar los errores de la información.

¹ Segunda comunicación escrita de la UE, párrafo 26.

Productos "similares"

7. Filipinas ha demostrado que las materias primas que se usan para elaborar un aguardiente afectan a toda la cadena de producción de ese producto, por lo que se obtienen productos diferentes que difieren en su naturaleza, sabor y, por tanto, precio. La UE ha destacado sólo semejanzas leves que necesariamente se derivan del hecho que todos los productos son aguardientes. Aunque la Unión Europea intenta quitar importancia al rol de las sustancias organolépticas en los productos elaborados a partir de materias distintas, estas sustancias son a los aguardientes lo que el ADN o el código genético es al ser humano. El hecho es que el brandy es distinto del whisky, ambos lo son del vodka, y nadie confundiría la ginebra con el tequila, lo cual se debe directamente a las sustancias organolépticas que quedan o se extraen durante el proceso de destilación.

8. Grupos especiales anteriores han constatado que las diferencias físicas impiden que un producto se considere "similar" a otro.² Además, los consumidores filipinos (cuyas preferencias constituyen en última instancia la prueba decisiva con respecto a la "similitud") consideran que estos productos son disímiles.

9. La UE y los Estados Unidos conocen muy bien la importancia que las materias primas tienen en el aguardiente que se obtiene. Como Filipinas ha demostrado, ambos han reconocido estas diferencias en sus regímenes reglamentarios nacionales sobre aguardientes.

10. El precio, entre otros elementos, refleja cómo se percibe un producto en el mercado pertinente. La información sobre precios proporcionada por Filipinas permite hacerse una idea que no es distinta de la que surge del informe Euromonitor (UE - Prueba documental 41 y Estados Unidos - Prueba documental 41). Ese informe señala unívocamente que "incluso con una reducción del 40 por ciento en los precios de las importaciones y un aumento del 100 al 200 por ciento en los precios de los productos nacionales, las marcas importadas son normalmente más de dos veces más caras que las nacionales".³ El precio es un elemento importante, especialmente en este caso, porque afecta muy concretamente la posibilidad de los productos para competir entre sí en el mercado filipino. No se puede decir que un producto sea similar a otro si sus características materiales son tan distintas que su precio queda fuera del alcance del consumidor normal.

"Competencia directa/sustituibilidad"

11. Filipinas señala que ni la UE ni los Estados Unidos han sido capaces de presentar pruebas suficientes que demuestren que los filipinos perciben estos productos como directamente competidores o que pueden sustituirse directamente entre sí. El Órgano de Apelación ha aclarado el criterio: que la situación en el mercado pertinente sea tal que los consumidores perciban las bebidas espirituosas no elaboradas a base de azúcar como un "medio[] alternativo[] de satisfacer la misma demanda de los consumidores".⁴ No han sido refutadas las pruebas que Filipinas ha ofrecido acerca del ingreso de la población en relación con los precios de determinadas bebidas espirituosas no elaboradas a base de azúcar. Las pruebas muestran que hay una segmentación importante del mercado de los aguardientes; esto se explica por la relación existente entre el poder adquisitivo de la gran mayoría de los filipinos y los precios antes de impuestos de las bebidas espirituosas elaboradas y no elaboradas a base de azúcar. Hemos demostrado que el muy restringido traslapo de precios se produce a un nivel de precios que supera sustancialmente el ingreso disponible de la gran mayoría de los consumidores.

² Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafos 78-93; respuesta de Filipinas al primer conjunto de preguntas del Grupo Especial, respuesta a la pregunta 22, páginas 7 y 8; segunda comunicación escrita de Filipinas, párrafos 29-33.

³ UE - Prueba documental 41; Estados Unidos - Prueba documental 41, página 30.

⁴ Informe del Órgano de Apelación, *Estados Unidos - Hilados de algodón*, párrafo 96.

12. Los Estados Unidos han respondido a ese respecto que "la competencia entre los productos no guarda relación con la distribución del ingreso". Filipinas argumenta que la competencia precisamente consiste en si un consumidor puede o quiere adquirir un bien u otro. Un factor central en ese proceso decisorio es si el consumidor posee los recursos para comprar el producto. El Grupo Especial que examinó el asunto *Japón - Bebidas alcohólicas II* lo reconoció al expresar que "[e]n el caso de la demanda de productos y de la sustituibilidad de productos ... la información pertinente abarca precios, cantidades e ingresos".⁵ La relación entre el ingreso disponible y el precio es absolutamente decisiva. No puede haber competencia sin recursos adquisitivos.

13. El acento en este caso no se pone sólo en el ingreso, sino en el ingreso con relación al precio; el precio es una parte esencial del bien y refleja el valor del bien en el mercado pertinente. La decisión que adoptó el consumidor en el momento de la adquisición es la clave para cualquier análisis de la competencia real.

14. La UE y los Estados Unidos sostienen que los productos son directamente competitivos y presentan fotografías que muestran las bebidas espirituosas importadas y nacionales que se ofrecen para la venta en determinados supermercados. Sin embargo, estas fotografías no nos muestran qué consumidores compran los productos, ni con qué frecuencia, ni si el consumidor promedio puede comprar ambos productos. La proximidad física en un anaquel no prueba que haya competencia.

15. Filipinas vuelve a destacar que las pruebas que ha presentado demuestran que más del 85 por ciento de las bebidas espirituosas elaboradas a base de azúcar se vende en tiendas *sari-sari* (y no en otros establecimientos).⁶ También observamos que las pruebas de los reclamantes en el informe *International Wine and Spirits*⁷, en concordancia con las pruebas de Filipinas, demuestran que las bebidas espirituosas no elaboradas a base de azúcar se venden en su inmensa mayoría a través de canales de distribución distintos. En este caso, las bebidas espirituosas elaboradas y las no elaboradas a base de azúcar se venden a través de canales de distribución **totalmente distintos**. Unas pocas fotografías no alteran este hecho ni prueban que haya competencia directa.

16. La competencia o sustituibilidad **directa** es el criterio que se debe aplicar a este caso. Ello significa que los reclamantes deben demostrar que la proximidad en la relación de competencia entre los productos es muy alta. Ninguna proximidad de ese tipo se ha demostrado en este caso. Filipinas ha ofrecido pruebas que demuestran que esto se debe al elevado precio (antes de impuestos) de las bebidas espirituosas no elaboradas a base de azúcar en relación con el ingreso de la mayoría de los consumidores. Filipinas ha probado también que por este motivo los productos mencionados no competirán en un futuro próximo en el mismo mercado.⁸ A la luz de las pruebas que obran en el expediente, los hechos de este caso no están comprendidos en los parámetros de la segunda frase del párrafo 2 del artículo III.

Pruebas de sustituibilidad

17. La preocupación expresada por la UE y los Estados Unidos acerca de la fiabilidad de las Pruebas documentales 49 y 51 presentadas por Filipinas es sorprendente porque cada una de las supuestas deficiencias metodológicas ha sido considerada perfectamente aceptable, o incluso preferible, por anteriores grupos especiales de la OMC, o bien se utiliza en el método que los reclamantes usan en el informe Euromonitor.⁹ Los reclamantes no han presentado ninguna razón

⁵ Informe del Grupo Especial, *Japón - Bebidas alcohólicas II*, párrafo 6.31.

⁶ Primera comunicación escrita de Filipinas, párrafos 257-260.

⁷ UE - Prueba documental 15; Estados Unidos - Prueba documental 15.

⁸ Filipinas - Pruebas documentales 49 y 51; respuesta a la pregunta 52 del Grupo Especial, páginas 26 y 27.

⁹ UE - Prueba documental 41; Estados Unidos - Prueba documental 41.

convinciente de por qué el presente Grupo Especial no debería tomar en cuenta las conclusiones de estos análisis. También han presentado pruebas de la sustituibilidad aplicando el mismo método que, según alegan, es deficiente.

18. Las pruebas presentadas por los reclamantes y por Filipinas demuestran que hay un grado de sustituibilidad insuficiente en el mercado filipino a los efectos de la segunda frase del párrafo 2 del artículo III. Filipinas reconoce que existe un segmento muy pequeño de su población que puede darse el lujo de comprar ocasionalmente bebidas espirituosas no elaboradas a base de azúcar. Sin embargo, la capacidad de este segmento no representativo de la población para comprar estas bebidas no debería ser la base para determinar si estos productos son directamente competidores o si pueden sustituirse directamente entre sí en todo el mercado filipino.

19. Los reclamantes piden al Grupo Especial que infiera la existencia de competencia directa. La UE afirma en el párrafo 4 de su segunda comunicación escrita que Filipinas debe admitir que 13,7 millones de ciudadanos poseen los recursos para considerar las bebidas espirituosas que no son elaboradas a base de azúcar como sustitutivas de las que sí lo son. Filipinas no lo admite y es precisamente esta clase de inferencia la que los reclamantes están tratando de hacer pasar por prueba de competencia directa. La competencia directa debe demostrarse, no inferirse, y sobre todo no con esta clase de cálculo.

20. Al estimar el porcentaje de filipinos que podrían estar en condiciones de pensar en adquirir productos no elaborados a base de azúcar, un grupo especial debería considerar que el precio neto al por menor del más barato de estos productos es de aproximadamente 150 pesos. Ya explicamos antes que la unidad familiar representativa del percentil 85 de la población sólo dispone de 60 pesos semanales para gastar en todo tipo de bebidas alcohólicas.¹⁰ Utilizando el mismo método de cálculo y los datos de la investigación de FIES, podemos calcular que las unidades familiares con un presupuesto de al menos 150 pesos semanales para bebidas alcohólicas representan el 1,4 por ciento superior de las unidades familiares filipinas. Además, dado que los estudios econométricos indican que la elasticidad de sustitución es extremadamente baja, las pruebas respaldan la conjetura que las personas en el segmento superior de la sociedad responden a estímulos distintos del precio, entre otros al prestigio de beber marcas de aguardiente de renombre internacional. La proximidad de los precios en este segmento del mercado no es prueba de que exista competencia o sustituibilidad directa.

"De manera que se proteja" y el funcionamiento del artículo 141

21. El artículo 141 del Código Nacional de Rentas Internas filipino, modificado, no se aplica de manera que se proteja la industria nacional. Filipinas ha demostrado que la ley funciona de manera de permitir que a cualquier bebida espirituosa elaborada a partir de cualquier materia indicada en el párrafo a) del artículo 141, independientemente de su origen, se le apliquen las tasas impositivas establecidas en esa disposición. El ron ejemplifica la aplicación no discriminatoria de esta norma.

22. Filipinas ha proporcionado pruebas que demuestran que a determinados rones importados se les aplica la tasa impositiva del párrafo a) del artículo 141 cuando se presentan las declaraciones procedentes al importarlos. Estas pruebas no han sido refutadas. Filipinas sólo puede concluir que si el importador sigue el procedimiento apropiado previsto en la legislación filipina para alegar que se ha aplicado un impuesto equivocado, y si cumple los requisitos del párrafo a) del artículo 141, los errores serán subsanados. La OMC no es el foro adecuado para que el importador trate de obtener las medidas correctivas que prevé la legislación tributaria filipina.

¹⁰ Respuesta a la pregunta 35 del Grupo Especial, páginas 14-16.

23. Los problemas administrativos que enfrenta Filipinas para implementar una estructura tributaria idónea no se aducen como una justificación de una supuesta violación de sus compromisos en el marco de la OMC. Más bien, se han señalado a la atención del Grupo Especial para ilustrar las dificultades que enfrenta un país en desarrollo específico que trata de resolver lo mejor que puede problemas concretos. Del mismo modo que nuestro nivel de desarrollo económico no nos da la libertad de actuar de manera incompatible con nuestras obligaciones, las medidas que adoptamos para enfrentar nuestras necesidades de desarrollo no se deben presumir ilícitas porque parezcan diferentes a las medidas que aplican los países económicamente más avanzados.

24. El artículo 141 es una consecuencia de la realidad filipina. Este artículo distingue entre productos en función de las materias primas pero no discrimina contra productos "similares" o "sustitutivos" de otros Miembros de la OMC en el sentido del párrafo 2 del artículo III. Algunos productos no se venden bien en el mercado filipino general. No obstante, la causa de esta limitación es la relación entre precios e ingresos, no los impuestos especiales. En este contexto, una constatación de discriminación supondrá que hay competencia en un mercado que carece de ella. Filipinas sostiene respetuosamente que el párrafo 2 del artículo III no fue concebido para alcanzar este objetivo.

ANEXO F-2**DECLARACIÓN ORAL FINAL DE FILIPINAS
EN LA SEGUNDA REUNIÓN SUSTANTIVA**

1. Ha habido muchos desacuerdos durante las actuaciones y, como siempre, hay mucha información que procesar. Sin embargo, también creemos que ha habido cierta convergencia provechosa de opiniones como resultado del diálogo entre las partes y con el Grupo Especial.
2. Filipinas estima que hay acuerdo sobre determinados elementos y que el desacuerdo se presenta claramente a la decisión del Grupo Especial.
3. Un ejemplo de desacuerdo en este caso es el tema de los productos similares a los efectos de las alegaciones específicas sobre el párrafo 2 del artículo III. Podemos estar todos de acuerdo que el concepto de "producto similar" es más restringido que el conjunto de todos los productos que compiten entre sí en un determinado mercado. Además, todos concuerdan en la necesidad de presentar pruebas y determinar que los productos en cuestión son "similares" a los efectos del párrafo 2 del artículo III. Incluso concordamos en que "producto similar" no se refiere sólo al producto en sí mismo, sino al mercado en el que se está analizando y al propósito para el cual se está analizando.
4. Hay un desacuerdo evidente en cuanto a lo que debe apuntar el análisis. Los Estados Unidos han parafraseado su posición diciendo que el objetivo es determinar si un whisky es igual a un whisky. La UE ha destacado que las únicas diferencias son leves, por ejemplo en los niveles de sustancias organolépticas. Filipinas estima que la cuestión es un poco más complicada que eso. Si usamos el ejemplo del whisky, la pregunta es si el elaborado a partir de materias indicadas en el párrafo a) del artículo 141 es similar a otro whisky sujeto a una tasa impositiva más alta. Y sí, el nivel de sustancias organolépticas es una diferencia importante, aunque representen menos del 1 por ciento del volumen del producto. Sencillamente, ellas son las que dan al whisky elaborado a partir de malta su carácter esencial, el cual es notoriamente diferente si es un saborizante artificial el que aporta esa esencia. Además, parece no haber dudas de que el principal canal de distribución para productos elaborados a base de azúcar (las tiendas *sari-sari*) no vende productos no elaborados a base de azúcar. El Grupo Especial debería reflexionar sobre este hecho muy básico que a veces se pierde de vista entre los detalles. ¿Se tratarían de forma tan distinta en el mercado productos que son "similares" según los consumidores? Estimamos que esto es muy revelador. En todo caso, les han sido presentados los hechos y ustedes tienen que sopesarlos y tomar una decisión.
5. También se han aclarado las posiciones respecto del grupo más amplio de productos que compiten -es decir, los que son directamente competidores o que pueden sustituirse directamente entre sí-. Los Estados Unidos aclaran que desean que el Grupo Especial determine que "todos los aguardientes importados son directamente competidores o pueden sustituirse directamente con todos los aguardientes filipinos". Esta es una tarea más difícil para el Grupo Especial. ¿Dónde está la prueba de que una bebida espirituosa elaborada a partir de nipa compite directamente con el whisky escocés o, para estos efectos, con otros productos elaborados a base de azúcar? ¿Realmente creemos que un consumidor filipino de brandy Rémy Martin estaría dispuesto a sustituirlo por una botella de Ginebra San Miguel de 80 pesos? ¿Nos parece acertado? ¿Es éste el tipo de competencia y sustituibilidad directa que el Órgano de Apelación ha descrito como medios alternativos de satisfacer la misma demanda? No lo creemos y tampoco creemos que haya suficientes pruebas para que el Grupo Especial simplemente concluya que todos los aguardientes importados son directamente competidores o pueden sustituirse directamente con todos los aguardientes filipinos.

6. Además, Filipinas ha ofrecido pruebas sustanciales de que la competencia es muy débil o inexistente y no alcanza un nivel de competencia "directa" a los efectos del párrafo 2 del artículo III. Los argumentos principales son:

- a) La información sobre precios, combinada con la información sobre los niveles de ingreso en toda la sociedad filipina, demuestra que los productos más baratos de aquellos no elaborados a base de azúcar tienen precios netos que están a un nivel fuera del alcance de la gran mayoría de los consumidores filipinos. En otras palabras, la proximidad de precios se produce a un nivel de ingreso superior al que la gran mayoría de la población se puede permitir. Si los consumidores no tienen medios para acceder a los productos, no hay competencia o sustituibilidad significativa y no habrá especialmente el tipo de competencia directa que el Órgano de Apelación ha caracterizado como productos competidores que ofrecen a los consumidores medios alternativos de satisfacer la misma demanda.
- b) El análisis de la elasticidad con respecto al precio demuestra niveles muy bajos de sustitución, incluso entre la pequeña parte de la población que es capaz de elegir. Los factores distintos del precio parecen ser poderosos para aquel pequeño segmento de la población que prefiere aguardientes de marca internacional no elaborados a base de azúcar. Esto no es sorprendente, sino que corresponde al sentido común corroborado por un análisis econométrico.
- c) En estas circunstancias, cualquier diferencia entre las tasas impositivas no es significativa. No tiene efecto en el mercado. ¿Cuál es el sentido de una diferencia del 5, el 10 o el 20 por ciento en el tratamiento impositivo de productos que no compiten? Ninguno. Por esto el párrafo 2 del artículo III requiere que haya competencia directa antes de que una diferencia en el tratamiento impositivo se considere una violación.
- d) Por último, la medida impositiva en litigio no está concebida de manera que proteja. No olvidemos que el sistema actual reemplazó un sistema que distinguía entre importaciones y productos nacionales, o que las importaciones de etanol elaborado a base de azúcar son importantes y están sujetas a las tasas impositivas del párrafo a) del artículo 141. Consta asimismo en el expediente que las importaciones de ron también están sujetas a estas tasas impositivas. Si uno tuviera que concebir un impuesto de manera que protegiere, no tendría este cariz.

7. Pues bien, ¿cuál es el objetivo de esta medida impositiva (con sus rasgos distintivos y peculiaridades)? En pocas palabras: generar ingresos, evitar la evasión o el pago insuficiente de impuestos e instituir un sistema impositivo progresivo para los licores. Las otras partes han indicado que no tienen problemas con un sistema impositivo específico ni con la noción de que los impuestos específicos se apliquen de manera progresiva a diferentes estratos de precios. Es esto lo que logra el actual sistema, sin discriminar a tenor del párrafo 2 del artículo III.

Aprovechamos esta última oportunidad para agradecer al Grupo Especial y a la Secretaría por examinar este asunto y agradecemos a los representantes de las demás partes por su trabajo.

ANEXO F-3**RESUMEN DE LA DECLARACIÓN ORAL INICIAL DE LA
UNIÓN EUROPEA EN LA SEGUNDA REUNIÓN SUSTANTIVA**

La UE puso de relieve desde el principio que, con el paso del tiempo, la discriminación contra los aguardientes importados en Filipinas empeora aún más. De hecho, el 1º de enero de 2011 las tasas del impuesto especial para aguardientes aumentaron un 8 por ciento con arreglo a lo dispuesto en la Ley de la República N° 9334. Esto significa que aumentó también la diferencia de precios entre los aguardientes nacionales e importados. El párrafo 2 del artículo III es una norma fundamental del GATT y de hecho su importancia ha sido reconocida en el reciente informe del Grupo Especial que examinó el asunto *Tailandia - Cigarrillos*, en el que éste enfatizó que "la obligación de trato nacional debe ser interpretada de manera estricta".

En el fondo, la UE considera que hay una cuestión que sobresale de entre los distintos aspectos jurídicos y fácticos que el Grupo Especial tendrá que examinar y resolver. De manera muy simple se podría formular así: ¿es un brandy similar a otro brandy? ¿Compite el vodka con el gin? La Unión Europea estima que en el expediente hay abundantes pruebas no refutadas que conducen sin duda a una respuesta clara a las preguntas mencionadas. Es la respuesta que, muy probablemente, habría dado la inmensa mayoría de la gente común y corriente, sin siquiera ver las pruebas. Sin embargo, ya que el sentido común no basta en un procedimiento en el ámbito del ESD y la carga de la prueba recae sobre los solicitantes, la UE y los Estados Unidos han presentado un marco probatorio muy abundante, meticuloso y exhaustivo.

La UE opina que la segunda comunicación escrita de Filipinas no contiene nuevas cuestiones de derecho o de hecho. En el fondo, reitera los argumentos explicados en comunicaciones anteriores. Es interesante que, en el párrafo 25 de la mencionada comunicación, mediante un gráfico Filipinas resuma las supuestas diferencias entre los aguardientes elaborados a partir de las materias designadas y los elaborados a partir de las no designadas. La UE demostró que en el expediente ya había suficientes pruebas de que cada una de las "fases" señaladas en el gráfico no es correcta. En otras palabras, Filipinas seleccionó algunas diferencias que puede haber entre determinados productos nacionales y determinados productos importados y afirmó que se refieren a todos los productos nacionales en comparación con todos los importados. La UE también demostró que hay diferencias análogas entre productos importados distintos; las hay necesariamente porque los productos objeto de estas actuaciones son productos diferenciados, no mercancías genéricas. Tiene que haber diferencias leves entre los productos en un mercado de ese tipo. Sin embargo, estas diferencias leves en esencia no se deben (o no se deben solamente) a la materia prima usada en la destilación, sino a múltiples causas.

Por tanto, y dicho de forma simple, la UE opina que no se puede poner en una acera todos los aguardientes elaborados a partir de las materias primas designadas y en la otra acera todos los elaborados a partir de otras materias primas. Agruparlos de esa forma no funciona. Desde cualquier perspectiva que se consideren esos dos conjuntos (por ejemplo proceso productivo, costo y características materiales del producto, etc.), siempre habrá algunos aguardientes elaborados, por ejemplo, a partir de caña de azúcar que tendrán más en común con algunos aguardientes elaborados, por ejemplo, a partir de vino de uvas y viceversa. Ningún criterio de análisis permitiría separar los aguardientes sobre la base de la materia prima designada.

En este contexto, la UE evoca que, como destacó el Grupo Especial que examinó el asunto *Tailandia - Cigarrillos*, los términos de la primera frase del párrafo 2 del artículo III no indican que se deba constatar que "todos" los productos importados son similares a "todos" los productos nacionales. El Grupo Especial no consideró que, para el análisis de la similitud en el contexto de la primera frase

del párrafo 2 del artículo III, fuese necesario hacer una comparación entre "todos" los cigarrillos importados y "todos" los cigarrillos nacionales. Por tanto examinó si Filipinas había demostrado con información probatoria que los cigarrillos importados en litigio eran similares a por lo menos algunos cigarrillos nacionales. Por tanto, en el fondo, en el presente caso los reclamantes habrían satisfecho su carga de la prueba y habrían demostrado sus alegaciones en relación con el párrafo 2 del artículo III en la medida que han demostrado que algunos aguardientes filipinos son similares a algunos aguardientes importados y que el régimen de impuestos especiales los trata de manera disímil.

Al estudiar atentamente el gráfico, la UE observó en primer lugar que no es correcto que materias primas distintas den lugar a características físicas distintas. De hecho, Filipinas reconoció que aunque esta conclusión fuera correcta para otros tipos de aguardientes (*quod non*), al menos respecto de los vodkas sería incorrecta: todos los vodkas poseen características físicas idénticas o muy similares. Este es sólo un ejemplo tomado de la segunda comunicación escrita de Filipinas. De hecho, en su segunda comunicación escrita, la UE menciona varias declaraciones de Filipinas en las que ha reconocido que en muchos casos materias primas distintas no dan lugar a características físicas distintas. Además, la UE también ha demostrado que dos productos elaborados a partir de dos materias primas distintas (whisky filipino de caña de azúcar y whisky canadiense de centeno) tienen niveles muy similares de sustancias organolépticas. Por tanto, además de ser casi idénticos en un 99 por ciento de su composición (agua y etanol), estos dos productos son también similares respecto del 1 por ciento restante. En cambio, cuando la UE comparó el whisky canadiense con un whisky de malta escocés, demostró que las diferencias de las sustancias organolépticas eran mucho más significativas que las que había entre el whisky canadiense y el filipino. Por último, la UE consideró llamativo que hace sólo unos meses, en las actuaciones ante el Grupo Especial que examinó el asunto *Tailandia - Cigarrillos*, Filipinas haya aducido (y el Grupo Especial haya aceptado) que los cigarrillos locales y los nacionales tenían características físicas similares a pesar de ser fabricados con diferentes variedades de tabaco y a pesar de contener distintos aditivos saborizantes.

En segundo lugar, la UE indicó que materias primas distintas no implican procesos productivos distintos. De hecho, Filipinas reconoce que los vodkas son "siempre destilados hasta obtener una bebida espirituosa neutra a la que no es necesario agregar otros ingredientes". Además, los vodkas son elaborados mediante filtrado por carbón. Asimismo, Filipinas confirmó que los gins importados también se destilan hasta obtener una bebida espirituosa neutra y que los gins importados, al igual que los nacionales, siempre se aromatizan con bayas de enebro. Volviendo al tema de la destilación, la UE se preguntó si Filipinas está argumentando que destilar alcohol de camote/papa dulce implica un proceso sustancialmente distinto a destilar alcohol de papa normal. Es más, los aguardientes elaborados a partir de estos dos tubérculos muy similares son objeto de tasas impositivas muy disímiles. En este contexto, la UE evocó que los productores filipinos de aguardientes no usan sólo caña de azúcar para su producción de alcohol, sino también otras materias primas (incluido, de hecho, el camote/papa dulce), tal como lo confirma la Memoria Anual 2009 de Ginebra San Miguel (UE - Prueba documental 105). Además, la UE señaló que el ron filipino "Old Captain 12 Years Old Superior Rum" se destila en alambique, al igual que el coñac francés. Por otra parte, la "Ginebra San Miguel" filipina se elabora mediante destilación continua, de forma similar al whisky escocés de cereales. Por último, en cuanto al añejamiento, la UE señala que los productos nacionales "White Castle 5 Years Old Whisky" y "Napoleon V.S.O.P. Brandy" y los importados "Johnny Walker Whisky" y "Fundador Brandy" se añejan en barricas de roble.

En tercer lugar, la UE sostiene que materias primas distintas no implican períodos distintos. De hecho, destacó que fermentar vino de uvas o vino (que es la base de muchos aguardientes importados) es un proceso más simple y más rápido que fermentar caña de azúcar (que es la base de la mayoría de los aguardientes filipinos). A la vez, normalmente los gins y los vodkas importados llegan al mercado poco tiempo después de la destilación. No es necesario un proceso sustancial adicional para producir estos aguardientes. Por el contrario, un cliente filipino tiene que esperar varios años para obtener algunos productos nacionales añejados.

En cuarto lugar, la UE destacó que es incorrecto aducir que materias primas distintas generen costos de producción distintos. En realidad, los procesos productivos varían y los usados para producir algunos aguardientes de las materias primas designadas no necesariamente son menos caros y/o más simples y/o más breves. Por ejemplo, elaborar un brandy o un ron añejado durante varios años en barrica de roble es más caro que elaborar un brandy o un ron no añejado. Varios brandys y rones filipinos de hecho se dejan añejar y numerosos vinos de uva o brandys de fruta o rones importados no se añejan.

En quinto lugar, la UE señaló que materias primas distintas no generan sistemas de distribución distintos. Primero, la UE remitió al Grupo Especial a su primera comunicación escrita en la que destacó la similitud entre la red de distribución (es decir, el sistema de mayoristas y distribuidores) de los aguardientes nacionales e importados. Respecto a los lugares de venta, por tanto, la UE aborda en primer lugar la comunicación de Filipinas según la cual una de las encuestas que realizó reflejó que ninguna tienda *sari-sari* ofrecía aguardientes "no elaborados a base de azúcar". La UE destacó que la otra encuesta que realizó Filipinas (Filipinas - Prueba documental 55) reflejó que algunas tiendas *sari-sari* venden efectivamente algunas marcas importadas. De hecho, entre los aguardientes mencionados en las categorías "ofrece normalmente", "normalmente tiene en existencias" e incluso en "marcas más conocidas" se mencionan (y frecuentemente para más de una tienda): "Fundador Brandy", "Alfonso I Brandy", "Absolut Vodka", "Johnny Walker Whisky", "Hennessy Cognac". Sin embargo, la UE consideró obvio que las tiendas *sari-sari* vendan principalmente productos nacionales porque tienen pocos anaqueles y atienden más que nada a consumidores de bajos ingresos. Por tanto, es normal que los dueños de tiendas *sari-sari* prefieran almacenar y ofrecer a sus clientes de bajos ingresos productos gravados con impuestos bajos en vez de los gravados con impuestos altos. En este sentido, la UE observó que Filipinas estaba cometiendo de nuevo el error que ha cometido reiteradamente durante estas actuaciones: intentar justificar la medida discriminatoria indicando precisamente los efectos negativos que la medida genera. En cualquier caso, si omitimos el aspecto de las tiendas *sari-sari*, la UE destacó que en la medida en que los supermercados venden todos los aguardientes unos junto a otros, al igual que muchos restaurantes, bares, cantinas y empresas proveedoras de banquetes, el argumento de Filipinas carece claramente de fundamento. A este respecto, la UE observó que Filipinas reconoció en su declaración inicial que hay un traslapo parcial en los canales de venta.

En sexto lugar, la UE consideró que materias primas distintas no conllevan técnicas de comercialización distintas. Primero, la UE observó que en las comunicaciones anteriores, Filipinas sólo ha incluido aseveraciones vagas sobre este aspecto sin fundamentarlas con pruebas. Por el contrario, la UE destacó que ha demostrado que tanto los productores de aguardientes extranjeros como los filipinos usan publicidad televisiva y de prensa en buena medida similar y que desarrollan y comercializan productos nuevos de acuerdo a las mismas tendencias globales.

La UE también hizo referencia a otros ejemplos de estrategias de comercialización similares: patrocinar eventos deportivos (UE - Prueba documental 106), recurrir a actrices y cantantes famosos para promover sus productos (UE - Prueba documental 107), hacer calendarios con *top models* (UE - Prueba documental 108), organizar actos itinerantes de cata y publicidad (UE - Prueba documental 110) o cursos y competencias de mezcla de cócteles (UE - Prueba documental 111). La UE también destacó cómo los avisos publicitarios en la prensa a veces son extraordinariamente similares (véase UE - Prueba documental 109).

En séptimo lugar, según la UE, materias primas distintas no conllevan precios netos al por menor distintos. Para comenzar, la UE recordó que los aguardientes importados pagan derechos de aduana que se sitúan entre el 10 y el 15 por ciento *ad valorem* y observó que estos derechos significativos no se toman en cuenta cuando Filipinas habla de los "precios netos al por menor" de los aguardientes. Además, la UE agregó que ya que los importadores sólo pueden vender cantidades mínimas de sus productos, afrontan gastos desproporcionados de comercialización, distribución y logística, a diferencia de los productores nacionales. Destacó que no sólo los textos sobre economía reconocen la importancia de las economías de escala, sino que también Ginebra San Miguel la proclama abiertamente. A pesar de ser el líder absoluto del mercado filipino (representa aproximadamente la mitad del mercado total de aguardientes), su director general afirma que necesitan vender más productos cada año para alcanzar economías de escala -volúmenes para obtener más recursos para proseguir el crecimiento (UE - Prueba documental 112)-. En este contexto, la UE también observó que una investigación reciente muestra que globalmente las empresas de bebidas (incluidos los productores de aguardientes) han estado adquiriendo o asociándose con otras empresas de bebidas que están fuera de su segmento principal de productos (por ejemplo, en los segmentos de mercado de refrescos o frutas) para alcanzar economías de escala (UE - Prueba documental 113). Como muestra su Memoria Anual 2009, también Ginebra San Miguel de Filipinas lo ha hecho últimamente pues integró el negocio de bebidas no alcohólicas al de bebidas alcohólicas (Filipinas - Prueba documental 105). La UE opina que esto demuestra que los productores filipinos de aguardientes siguen tendencias mundiales no sólo respecto de, por ejemplo, la comercialización de sus productos o el desarrollo de productos nuevos, sino también de estrategias comerciales. Además, la UE subrayó que muchas pruebas demuestran que varios aguardientes importados ya tienen un precio comparable con el de los nacionales, tanto en los establecimientos de consumo en el propio local como en los de venta para llevar.

A continuación, la UE reiteró sus dudas sobre la integridad, corrección y exactitud de la Prueba documental 77 presentada por Filipinas. Entre otras cosas, la UE observó que esta tercera versión de la encuesta de precios aún carecía de algunos datos importantes. De hecho, el precio neto al por menor de algunos aguardientes importados todavía faltaba en el documento. Estima que esto es un defecto particularmente grave por cuanto algunos de estos aguardientes son precisamente los menos caros importados en el mercado filipino. Esta omisión pareció también inexplicable dado que el documento sí indica el precio promedio al por menor (es decir, incluidos los impuestos) y Filipinas no puede ignorar el impuesto aplicado a esos productos ya que su legislación establece las tasas impositivas. Seguidamente, la UE dio algunos ejemplos de importaciones cuyo precio neto al por menor no está indicado y que se refieren a algunas de las marcas de aguardientes de menor precio en Filipinas. Además, la UE observó que faltan en la lista algunos aguardientes. En particular, llama bastante la atención la ausencia de "Tanduay Centennial Rum" ya que este producto nacional es uno de los aguardientes más caros que se venden en Filipinas. En todo caso, según la UE, si se consideran los productos mencionados en la Prueba documental 77 presentada por Filipinas y cuyo precio neto al por menor está efectivamente indicado, se observa que numerosos productos importados tienen precios comparables a los de los productos nacionales equivalentes. La UE mencionó a continuación varios ejemplos de esos aguardientes de precios comparables.

En este contexto, la UE agrega dos pequeñas observaciones. Primero, observa que Filipinas admitió en el párrafo 18 de su declaración inicial que ya hay algún traslapo de precios de aguardientes importados y nacionales. Segundo, la UE nota que en el párrafo 35 de ese documento Filipinas expresó que la marca más barata de aguardiente importado tiene un precio neto al por menor de aproximadamente 150 pesos. Sin embargo, la UE observó que en la Prueba documental 77 presentada por Filipinas figuraban aguardientes importados cuyo precio neto al por menor era inferior a 150 pesos.

En conclusión, la UE consideró el gráfico ilustrativo que proporcionó Filipinas manifiestamente erróneo. Una abrumadora cantidad de pruebas confuta cada una de las aseveraciones

expresadas en el gráfico. En este contexto, la UE evocó que también ha demostrado que los reglamentos nacionales filipinos por ejemplo sobre distribución y conducción en estado de ebriedad no diferencian entre distintos tipos de aguardientes, si bien Filipinas puso en duda la relevancia de este aspecto. La UE observó que el Grupo Especial que se ocupó del asunto *Tailandia - Cigarrillos* parece estar de acuerdo a este respecto ya que concluyó que los cigarrillos importados y nacionales eran "similares" también basándose en el hecho que todos ellos eran objeto de "las mismas reglamentaciones internas sobre publicidad, comercialización, distribución y etiquetado".

En cuanto a la similitud, la UE concluyó con la observación de que todas las pruebas demuestran que lo que otros Grupos Especiales han constatado en casos anteriores parecía ser totalmente correcto también respecto de Filipinas. La UE no lo encontró sorprendente porque una botella de vodka es la misma sin importar dónde se la compre. De hecho, el comprador la beberá del mismo modo, en las mismas ocasiones y por las mismas razones por las que se bebe vodka en todo el mundo. Si el vodka fue destilado de papas, caña de azúcar, cereales, vino de uva o camote, es algo que de lo que el consumidor promedio ni siquiera estará consciente e indudablemente no afectará sus decisiones.

Tras haber tratado las cuestiones principales del asunto, la UE alude de nuevo al requisito inexplicable de que, para acogerse a la tasa impositiva baja y uniforme, las materias primas se deben producir a escala comercial en el país en que sean transformadas en aguardientes. Este requisito adicional acentúa aún más la naturaleza discriminatoria de las medidas en litigio. Es más, si una bebida espirituosa destilada de una de las materias primas mencionadas puede o no beneficiarse de la tasa impositiva baja depende sólo de si las condiciones climáticas y de cultivo del país de elaboración permiten producir a escala comercial esa materia prima. Es decir, dos productos que pueden ser idénticos podrían recibir un trato diferente sólo debido a su lugar de origen.

La UE dio un ejemplo concreto para ilustrar su argumentación y subrayó que no logra comprender la lógica de ese requisito y cómo Filipinas puede argüir que el régimen de impuestos especiales es neutral en cuanto al origen y no discriminatorio. Por último, la UE señaló que, en su respuesta a la pregunta 20 del Grupo Especial, Filipinas había afirmado que, a excepción de la caña de azúcar y la yuca, los aguardientes elaborados a partir de las demás materias del párrafo a) del artículo 141 no se producían a escala comercial en el país, sino sólo por productores artesanales. Por tanto, la UE se preguntó si, por ejemplo, a los aguardientes destilados de coco (como el "Lambanog") se les aplica erróneamente el impuesto de 13,59 pesos y si a los productos de Ginebra San Miguel se les deberían aplicar a prorrata tasas impositivas más altas si fueran elaborados a partir de camote. Como conclusión a este respecto, la UE subrayó que el mayor problema por lo que se refiere a las normas de la OMC era la distinción entre los aguardientes elaborados a partir de las materias designadas y las no designadas. Esto es lo que da lugar a una discriminación prohibida por el párrafo 2 del artículo III. Con todo, este requisito adicional referido a la producción de las materias primas (como, por ejemplo, el hecho de que a muchos rones, a pesar de producirse a partir de caña de azúcar, se les sigan aplicando las tasas impositivas más altas) era sólo una prueba adicional de que en el fondo del sistema hay proteccionismo puro y simple.

Además, la UE observó que en su segunda comunicación escrita Filipinas no se explayó en absoluto sobre la justificación provisoria que había formulado en la primera audiencia y que se refería a la supuesta efectividad del trato fiscal. La UE indicó que el Grupo Especial que examinó el asunto *Tailandia - Cigarrillos* estuvo en lo correcto al rechazar un argumento similar presentado por el demandado indicando que, en todo caso, que sólo lo podría haber examinado al amparo del artículo XX pero que el demandado no había planteado una defensa basada en ese artículo. El caso es similar al actual ya que Filipinas ha confirmado más de una vez que no se ha invocado ninguna defensa al amparo del artículo XX.

En conclusión, la UE indicó que, independientemente de que esos tres casos anteriores sobre alcoholes y el caso actual compartan varios elementos centrales, este último tiene dos características diferentes. Primero, en los casos anteriores la diferencia tributaria entre los productos nacionales y los importados era de menor magnitud. Nunca un Grupo Especial ha examinado un impuesto especial sobre productos alcohólicos que pudiese ser más de 43 veces superior al aplicado a productos nacionales similares.

Segundo, es importante destacar que en los casos anteriores había normalmente un aguardiente típico o tradicional (shochu, soju o pisco) al que se favorecía fiscalmente frente a otros aguardientes. Para todos los demás tipos de aguardientes (excepto en la diferencia *Japón - Bebidas alcohólicas II*), podía existir competencia normal independientemente del origen de los productos. No sucede tal cosa en la presente diferencia. En Filipinas, se favorece a todos los aguardientes nacionales (sin importar su tipo, contenido alcohólico, precio, etc.) frente a casi todos los productos importados. Es difícil imaginar un sistema impositivo más discriminatorio que éste. Y de hecho no sorprendía a la UE que este sistema impositivo casi hubiera aniquilado la competencia extranjera y hubiera constreñido las marcas importadas a un insignificante 2-3 por ciento del mercado general de aguardientes.

ANEXO F-4

**RESUMEN DE LA DECLARACIÓN ORAL FINAL DE LA UNIÓN EUROPEA
EN LA SEGUNDA REUNIÓN SUSTANTIVA**

En primer lugar, la UE observó que había cierto acuerdo entre las partes acerca de los hechos del caso. Al respecto, la UE destacó que era importante distinguir entre los hechos y su calificación jurídica. Los reclamantes deben aportar pruebas suficientes para fundamentar sus declaraciones de los hechos. Por otra parte, la calificación jurídica va un paso más allá y es un problema de criterio respecto del cual el Grupo Especial debe pronunciarse.

En segundo lugar, la UE observó que el Sr. Allen de la delegación filipina confirmó varias veces que la tasa impositiva baja beneficia a las materias primas que "*se dan bien en Filipinas*", "*son baratas en Filipinas*", "*se pueden conseguir fácilmente en Filipinas*". En cambio, las materias primas que son "*caras en Filipinas*", como el vino de uvas, no están entre las materias primas designadas. Esto confirma lo que la UE ha estado sosteniendo desde un principio: las medidas en litigio han sido concebidas y aplicadas "*de manera que se proteja la producción nacional*". En este contexto, la UE agregó que no era una justificación el hecho que las medidas en litigio hubieran sustituido a una medida que era evidentemente discriminatoria. Por el contrario, la UE evocó que el hecho que un Miembro de la OMC reemplazara una medida manifiestamente discriminatoria por otra que fuera sólo discriminatoria *de facto* se había considerado en diferencias anteriores como un factor que probaba la disposición del Miembro de prolongar el efecto de la medida manifiestamente discriminatoria (por ejemplo, el informe del Grupo Especial que examinó el asunto *Australia - Cuero para automóviles II* (párrafo 5 del artículo 21 - *Estados Unidos*)).

Por último, la UE recalcó que el criterio que Filipinas propuso en su declaración final (es decir, que los correclamantes tendrían que demostrar que todos los productos importados pueden sustituirse con todos los productos nacionales) era incorrecta y no se ajustaba a la jurisprudencia establecida. De hecho, para infringir el párrafo 2 del artículo III del GATT basta que *algunos* productos extranjeros sean similares o puedan sustituirse con *algunos* productos nacionales y no reciban el mismo trato. Significa que la UE no necesariamente tendría que probar que por ejemplo el licor de nipa compite con "Hennessy Cognac" o "Talisker Scotch Whisky". La UE demostraría su tesis y establecería una violación del párrafo 2 del artículo III si prueba que, por ejemplo, el Brandy Gran Matador compite con el Brandy Fundador.

ANEXO F-5

RESUMEN DE LA DECLARACIÓN ORAL INICIAL DE LOS ESTADOS UNIDOS EN LA SEGUNDA REUNIÓN SUSTANTIVA

1. Estamos ahora en las etapas finales del proceso de litigación y las cuestiones están claras. Como expresó Filipinas en su segunda comunicación escrita, es ciertamente un momento de reflexión.

A. LAS ALEGACIONES DE LOS ESTADOS UNIDOS SE REFIEREN A MEDIDAS ESPECÍFICAS DE FILIPINAS, NO A SUS MEDIDAS FISCALES O SU DESARROLLO ECONÓMICO

2. Los Estados Unidos solicitaron a este Grupo Especial que estudiara dos alegaciones específicas en relación con el *Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994* ("GATT de 1994") referidas a dos medidas impositivas concretas de Filipinas. La cuestión planteada al Grupo Especial es si el sistema impositivo filipino para aguardientes es incompatible con las obligaciones que corresponden a Filipinas en el marco de la OMC en virtud de la primera y de la segunda frase del párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994.

3. Las alegaciones de los Estados Unidos no dicen nada sobre la política fiscal general de Filipinas, las necesidades del país, ni qué cambios específicos debería introducir Filipinas en su sistema impositivo. Todas las partes en esta diferencia -con inclusión de Filipinas- reconocen que, como expresó el Órgano de Apelación en *Japón - Bebidas alcohólicas II*:

"Los Miembros de la OMC son libres de perseguir sus propios objetivos nacionales mediante la tributación o la reglamentación interiores siempre y cuando no lo hagan de manera que infrinjan lo dispuesto en el artículo III o cualquier otro compromiso contraído en el marco del *Acuerdo sobre la OMC*."

4. Sin embargo, al defender Filipinas sus medidas olvida la segunda parte de la cita, que es la parte fundamental para las alegaciones de las partes: *siempre y cuando no lo hagan de manera que infrinjan lo dispuesto en el artículo III o cualquier otro compromiso contraído en el marco del Acuerdo sobre la OMC*.

5. En el primer párrafo de su comunicación más reciente, Filipinas expresa que la "cuestión central" sometida al Grupo Especial es "si el artículo III del GATT de 1994 debería ser interpretado y aplicado de manera que prohíba a Filipinas tener la política tributaria que más se ajuste a sus necesidades". Por el contrario, esa no es la cuestión central de esta diferencia; la cuestión central es si las medidas filipinas son compatibles con sus compromisos en el marco de la OMC.

6. En la declaración que harán hoy, los Estados Unidos examinarán varios aspectos específicos de los argumentos de Filipinas:

- Primero, la categorización filipina de los aguardientes en "elaborados a base de azúcar" y "no elaborados a base de azúcar" no refleja exactamente sus medidas ni sus propios argumentos.
- Segundo, el artículo III del GATT de 1994 no exige que se demuestre la existencia de discriminación en una "mayoría" del segmento del mercado;
- Por último, el monto de la diferencia tributaria entre productos importados y nacionales es suficiente para determinar si la diferencia es "*de minimis*".

B. LAS EXPRESIONES FILIPINAS "ELABORADOS A BASE DE AZÚCAR" Y "NO ELABORADOS A BASE DE AZÚCAR" NO REFLEJAN EXACTAMENTE SUS MEDIDAS NI SUS PROPIOS ARGUMENTOS

1. Las medidas favorecen al alcohol elaborado de varias materias primas filipinas típicas - no sólo "azúcar"

7. Desde su primera comunicación a este Grupo Especial, Filipinas ha usado en general las expresiones "elaborados a base de azúcar" y "no elaborados a base de azúcar" para describir dos grupos de aguardientes que se venden en el país. Sin embargo, estas expresiones no sólo son una simplificación muy aproximativa de los productos elaborados de las distintas materias primas favorecidas por las medidas filipinas, sino que además son engañosas en el contexto de los argumentos económicos de Filipinas.

8. Filipinas reconoce que "elaborados a base de azúcar" no es una descripción precisa de los criterios que sus medidas usan para distinguir entre productos. Eso es verdad.

9. El artículo 141 del Código Nacional de Rentas Internas de Filipinas divide nítidamente el universo de los aguardientes en las dos categorías "A" y "B". "A" describe productos sujetos a impuestos más bajos y "B" incluye todo lo demás.

10. Las medidas no definen los productos idóneos para ser incluidos en la categoría "A" y por tanto con derecho a la tasa impositiva más baja como productos "de bajo costo" o "elaborados a base de azúcar". Más bien contiene dos requisitos específicos.

11. Primero, un producto de la categoría A debe ser elaborado de una de seis materias primas distintas -nipa, coco, yuca, camote, palma de burí o caña de azúcar-. Como los reclamantes han demostrado, casi lo único que estas materias tienen en común es que se producen en Filipinas.

12. Segundo, la materia prima debe ser producida a escala comercial en el país donde se elabora el aguardiente. Filipinas ha descrito cómo esto no requiere que la materia prima de hecho se produzca en Filipinas; los Estados Unidos no alegan que así sea. Más bien, como han explicado los Estados Unidos, este requisito reduce todavía más los aguardientes importados que podrían cumplir los requisitos para recibir un trato impositivo favorable e impide que los productores en muchos Miembros puedan cumplir los requisitos para la tasa impositiva más baja incluso si usan una de las materias primas favorecidas. Por ejemplo, un aguardiente elaborado de palma o camote no logra cumplir los requisitos para la tasa impositiva baja si el productor no puede demostrar que está ubicado en un país que produce a escala comercial palma o camote. En cambio, cualquier productor filipino no necesita preocuparse por este requisito porque todas las materias primas favorecidas se producen en Filipinas.

13. En pocas palabras, la categoría "A" es un sustitutivo no de "elaborado a base de azúcar" sino de "nacional". De hecho, los anexos de las reglamentaciones filipinas, que en repetidas ocasiones se refieren a los productos clasificados en la categoría "A" como "nacionales", no dejan dudas al respecto. Es importante tomar distancia de las comunicaciones y analizar esta terminología porque la defensa de Filipinas de sus medidas depende de si se acepta una premisa: que sus medidas están concebidas para establecer tasas tributarias más favorables a fin de conservar preservar la asequibilidad de determinados aguardientes -de hecho, sus medidas están concebidas para establecer impuestos más bajos a los productos nacionales, es decir, para proteger la producción nacional-.

2. A pesar de las diferencias en las materias primas, los productos importados y nacionales son "similares" o "directamente competidores o que pueden sustituirse directamente" entre sí

14. Cuando Filipinas analiza las diferencias físicas entre los productos importados y los nacionales, se centra casi exclusivamente en los atributos de las materias primas. Sin embargo, aun cuando afirma que los productos elaborados de distintas materias primas se pueden diferenciar porque hay un "vínculo indisoluble" entre un producto y sus materias primas, reconoce que hay "cierta posibilidad de comparación" entre productos elaborados de distintas materias primas y que se pueden agregar aditivos a los productos de caña de azúcar para "crear un sabor comparable al de los aguardientes no elaborados a base de azúcar".

15. En efecto, en Filipinas las materias primas se reducen a alcohol etílico, un "aguardiente neutro" del que han sido eliminados lo más posible los atributos de la materia prima. El alcohol etílico se puede elaborar de azúcares *de cualquier materia prima*, como se desprende de las respuestas a la primera pregunta que el Grupo Especial dirigió a las partes. En Filipinas, este producto neutro simplificado es transformado, mediante el uso de aditivos, en productos de consumo más reconocibles. Como Filipinas observó en su primera comunicación escrita respecto del whisky "el sabor original del material edulcorante se elimina lo más posible" y "los destiladores nacionales agregan los saborizantes e ingredientes pertinentes" a los aguardientes neutros para "crear el sabor de whisky".

16. A diferencia de los productos en cuestión en el asunto *Japón - Alcohol*, que no se reducían a un aguardiente neutro para luego agregarle saborizantes y elaborar el producto final, en el caso de Filipinas los productos se reducen a un alcohol etílico neutro que a continuación se usa para elaborar una gama de productos que son similares o directamente competidores de los productos importados o pueden ser sustituidos directamente por ellos. En la medida que haya un vínculo entre un aguardiente y su materia prima, los productores filipinos hacen lo que pueden para destruirlo.

17. La naturaleza de los productos filipinos en cuestión también determina la estructura de las medidas concretas en litigio. A diferencia de las medidas como las analizadas en anteriores diferencias sobre impuestos a los alcoholes que protegían un "tipo" de aguardiente como el shochu o el pisco, el sistema impositivo filipino permite que los productores nacionales elaboren básicamente cualquier tipo de producto final y se beneficien de un trato impositivo favorable, con tal que comiencen con un aguardiente neutro simplificado elaborado a partir de la clase adecuada de materia prima. Los ejemplos mencionados por los reclamantes -entre otros, información sobre marcas, anaqueles de tiendas, usos finales, etc.- demuestran que los tipos de productos que los productores filipinos crean a partir de aguardientes neutros elaborados a partir de materias primas nacionales son en esencia el mismo tipo de productos que los importadores ofrecen a los consumidores filipinos.

18. Los Estados Unidos han presentado al Grupo Especial pruebas que demuestran las similitudes entre los productos importados y los nacionales en el mercado filipino. También han suministrado pruebas que demuestran cómo las medidas se aplican a estos productos. Las medidas abarcan todo tipo de aguardientes y agrupan en una categoría los productos elaborados a partir de materias primas nacionales, y en otra todos los demás productos. Por tanto, los Estados Unidos han ofrecido pruebas en cuanto a tipos de productos distintos (como el whisky y el gin) de ambas categorías y han demostrado que los productos importados y los nacionales son similares y directamente competidores o pueden ser sustituidos directamente entre sí y que las medidas otorgan a los productos importados un trato menos favorable.

3. Las medidas filipinas no se basan en el precio para distinguir entre productos

19. Filipinas usa la expresión "elaborados a base de azúcar" no sólo como una simplificación para la lista más extensa de seis materias primas nacionales mencionadas en sus medidas, sino también en sus argumentos referidos a la supuesta falta de competencia entre productos nacionales e importados debida a diferencias de precio. Estos argumentos son igualmente deficientes.

20. Para mencionar un ejemplo, en el párrafo 53 de su segunda comunicación escrita Filipinas afirma que "la diferencia de precio entre aguardientes no elaborados y elaborados a base de azúcar comparada con el ingreso de la gran mayoría de los filipinos, impide que los consumidores del mercado mayoritario consideren los no elaborados a base de azúcar como un 'medio[] alternativo[] de satisfacer una necesidad o inclinación determinada'. Sin embargo, la medida filipina discrimina sobre la base de la materia prima, no del precio. De hecho, la única diferenciación de acuerdo al valor incluida en las medidas filipinas son las tres tasas progresivamente más altas que se aplican a los productos no elaborados a partir de tipos de materias primas nacionales.

21. En efecto, si las medidas hubiesen sido concebidas para favorecer a los consumidores de un cierto nivel de ingreso o poder adquisitivo, no habría razón para estructurar el impuesto en torno a la materia prima usada para elaborar el aguardiente -la medida podría simplemente distinguir entre productos según su precio sin tener en cuenta la materia prima-.

22. Dos cosas están claras: Filipinas aplica impuestos más bajos a los productos elaborados a partir de materias primas nacionales y los productores filipinos no escatiman esfuerzos para borrar las diferencias entre productos elaborados a partir de distintas fuentes de materias primas. Las materias primas que hacen que los productos sean idóneos para el trato favorable de acuerdo a las medidas filipinas no diferencian entre productos que no son similares, sino entre productos que son nacionales e importados. Las medidas "[protegen] la producción nacional".

4. Es difícil administrar las medidas impositivas filipinas

23. Filipinas ha presentado varios argumentos en relación con su capacidad administrativa; ha sugerido que el sistema actual podría estar justificado o ser necesario considerando lo que para su Gobierno es factible a fin de lograr sus objetivos. Estas aseveraciones sencillamente no parecen ciertas cuando se consideran las medidas en sí mismas.

24. El sistema impositivo establecido mediante las medidas filipinas es en realidad sumamente complicado. Está enunciado no sólo en las normas básicas del Código Nacional de Rentas Internas, sino también en varios reglamentos anteriores y posteriores a la Ley de 2004, así como en anexos sobre aplicación. Estas medidas establecen en detalle, para cada marca, la información del impuesto aplicable e incluyen determinaciones de la materia prima, del precio y del contenido alcohólico. Además, para mantenerlas actualizadas, las medidas filipinas prevén revisiones periódicas.

25. No resulta especialmente obvio cómo funciona el sistema y la diferenciación filipina de los productos según las materias primas -cuando también se recaba y emplea la información sobre los precios- agrega un estrato adicional que no parece tener otro propósito que proteger su industria nacional.

26. Además, merecen ser examinadas las repetidas actualizaciones de una de las pruebas centrales de Filipinas a la luz de sus aseveraciones sobre su capacidad administrativa. Filipinas ha actualizado dos veces su Prueba documental 19, una vez por iniciativa propia y otra vez, por lo menos en parte, aparentemente como reacción a información específica destacada por los reclamantes.

27. La información que contiene la prueba es del tipo del que el Gobierno filipino por lo visto debería llevar un registro simplemente para mantener su sistema actual. Sin embargo, en el contexto de la presente diferencia, la prueba con esta muestra representativa de productos -ni siquiera todos los productos tal como están indicados en los múltiples reglamentos y anexos de las medidas filipinas- ha estado plagada de problemas. Evidentemente, no es una tarea sencilla mantener todo esto en orden.

28. Quisiéramos hacer una acotación adicional sobre la prueba "corregida". La corrección de Filipinas cambia la información que los Estados Unidos usaron para identificar un producto que -de no ser por la tributación discriminatoria filipina- sería menos caro que uno nacional del mismo tipo. Incluso si omitimos este ejemplo, no se debilita el argumento general que presentaron los Estados Unidos: las categorías establecidas por Filipinas ("elaborado a base de azúcar" y "no elaborado a base de azúcar") no son sustitutivos razonables de los productos asequibles frente a los caros, ni están sus mercados tan segmentados como para impedir que compitan los productos importados y los nacionales.

29. Hay productos nacionales de costo más elevado en el mercado filipino y también un rango de precios para los productos importados. Incluso la Prueba documental 77 "corregida" incluye marcas nacionales de precio relativamente más elevado (por ejemplo Napoleon V.S.O.P.) e importaciones de precio relativamente más bajo (por ejemplo Myers Rum Original Dark). El rango de precios en los reglamentos filipinos también es revelador. Por ejemplo, el Reglamento de Rentas 23-2003 enumera precios netos al por menor para una lista larga de marcas importadas que incluye marcas de precio bajo (por ejemplo Cherry Brandy Walsh a 61,43 pesos sin impuestos, 750 mililitros, y José de Soto Brandy de Jerez Solera a 185 pesos sin impuestos, 700 mililitros) junto a marcas de precio elevado como los coñacs Hennessy. Los reglamentos también indican marcas nacionales de precio más elevado como Napoleon V.S.O.P. (750 mililitros, con un precio sin impuestos de 127,98 según el Reglamento de Rentas 02-07 de 1997).

C. UNA CONSTATAción DE INCOMPATIBILIDAD CON LA OMC EN VIRTUD DEL ARTÍCULO III DEL GATT DE 1994 NO EXIGE QUE SE DEMUESTRE LA EXISTENCIA DE DISCRIMINACIÓN EN UNA "MAYORÍA" DEL SEGMENTO DEL MERCADO

30. Los Estados Unidos quisieran señalar ahora a la atención del Grupo Especial otro aspecto del enfoque filipino que no es compatible con el GATT de 1994. Filipinas aduce, especialmente en su comunicación más reciente, que los Estados Unidos deben demostrar que los productos importados y los nacionales compiten en la "mayoría" del mercado filipino para probar que los productos importados son directamente competidores de los productos nacionales o pueden ser sustituidos directamente por ellos.

31. El artículo III del GATT de 1994 no contiene esa prescripción y la posición filipina tampoco encuentra apoyo en el razonamiento de Grupos Especiales anteriores ni del Órgano de Apelación. Primero, Grupos Especiales anteriores han dicho claramente que la demanda latente o potencial debe tomarse en consideración al determinar si los bienes son directamente competidores o pueden sustituirse entre sí. Por tanto, el hecho que la mayoría de los filipinos -o cualquier filipino- actualmente no pueda adquirir aguardientes importados no significa que los productos no sean directamente competidores o que no puedan sustituirse directamente entre sí. Además, los factores que determinan la competitividad o la sustituibilidad directa se refieren especialmente a los bienes en sí mismos -en particular los atributos como el uso final-. Según la interpretación que Filipinas propone, un Grupo Especial prescindiría de los atributos propios de los bienes, de si son sustitutivos entre sí y de cómo los consumidores los usarían.

32. Los Estados Unidos observan que una medida podría ser incompatible con la OMC incluso si los productos respectivos fueren sólo sustitutivos para un subconjunto de consumidores. Por ejemplo, supongamos que sólo un 10 por ciento de los filipinos bebe de algún modo aguardientes -para esos más de 9 millones de consumidores, las normas de la OMC obligan a Filipinas a no discriminar contra los aguardientes importados que se venden en el país-. En sí mismos, los argumentos filipinos sobre el mercado "mayoritario" no cambiarían las constataciones correspondientes en esta diferencia, aun cuando fueren válidos. E incluso conforme al enfoque que propone, Filipinas admite implícitamente que los aguardientes importados y nacionales compiten en por lo menos una "parte" de su mercado ya que las alusiones de Filipinas a un mercado "mayoritario" reconocen que hay un mercado "minoritario".

33. Para entender cómo el enfoque que propone Filipinas parte no sólo jurídicamente, sino también económicamente de una base equivocada, puede ser útil considerar en general el mercado filipino de aguardientes tal como se ve afectado por las medidas impositivas. En respuesta a la caracterización de su mercado mayoritario como consumidores de bajos ingresos y, por suposición, consumidores de marcas nacionales gravadas con menores impuestos, los Estados Unidos quisieran ofrecer un análisis adicional del mercado filipino.

34. El mercado filipino está dominado por marcas nacionales menos caras. Las marcas importadas casi no se encuentran en cualquier precio de referencia. Según Filipinas, esto se debe al exiguo poder adquisitivo de la mayoría de los consumidores filipinos. Sin embargo, un examen más atento de las marcas que se venden en el país confirma que los impuestos nacionales suponen una importante barrera para los importadores que desean vender en Filipinas productos a un precio de referencia más bajo. La falta de marcas importadas en la parte más baja del rango de precios no debería significar que no tengan el potencial para hacerlo.

35. Las cinco marcas principales (todas nacionales) representaban el 86 por ciento del mercado filipino en 2010. Si bien el precio, medido como costo por litro, varía de acuerdo al tamaño del envase, a la marca y al negocio minorista, el punto medio de cada marca se situaba entre 80 y 116 pesos por litro.

36. Habida cuenta de que el 86 por ciento del volumen total se vende a precios muy inferiores a 250 pesos por litro, el segmento bajo del mercado filipino es evidentemente importante.

37. En 2011 el impuesto especial para los aguardientes elaborados a partir de las materias primas favorecidas era de sólo 14,68 pesos por litro de prueba, mientras que el impuesto especial más *bajo* posible para otros productos era de 158,73 pesos por litro de prueba.

38. Para casi cada marca individual que forma parte del 86 por ciento superior de las ventas, la diferencia entre el impuesto nacional y el impuesto que se pagaría por una marca importada comparable es más del 50 por ciento del precio al por menor. Para 13 de las 23 marcas, la diferencia entre el impuesto para los aguardientes nacionales e importados es más del 80 por ciento del precio al por menor. El promedio simple es del 73 por ciento.

39. La incidencia del impuesto en los productos importados es evidentemente una barrera para los productos importados que se tratan de vender a un precio de referencia más bajo. Por ejemplo, si se importase una marca al mismo precio de distribuidor que Ginebra San Miguel, se vendería a 86 pesos por litro si se aplicase el impuesto nacional. Sin embargo, la tasa impositiva más alta agregaría 115 pesos al precio al por menor. Por consiguiente, un producto importado tendría un precio al por menor de 201 pesos por litro -un 133 por ciento más alto que la marca nacional-.

40. Es evidente que el impuesto especial sobre las importaciones imposibilita que los productos importados compitan con las marcas nacionales en este segmento del mercado. Las medidas filipinas crean diferencias significativas de precio para estos productos. Respecto de la teoría de Filipinas de que debe demostrarse la capacidad de competir en el mercado mayoritario, los productos importados ya tendrían que haber logrado una mayor penetración del mercado, simplemente para acreditar su tesis de conformidad con las normas del GATT de 1994 sobre trato nacional.

41. Los Estados Unidos presentan esta información para mostrar el problema que los impuestos filipinos significan para los importadores cuyos productos son objeto de impuestos más altos. Aparte de estos impuestos, el mercado filipino ofrece oportunidades importantes para las importaciones. En general hay un mercado bien desarrollado de los aguardientes en Filipinas. Las preferencias de los consumidores han cambiado con el paso del tiempo y muestran dinamismo en el mercado. Por ejemplo, los consumidores filipinos sustituyeron volúmenes significativos de gin por brandy entre 1999 y 2009, a pesar de que los precios de brandy fueron constantemente mucho más altos que los de gin. Asimismo, los productores filipinos siguen introduciendo al mercado nuevos vodkas y whiskies, incluso marcas de alta calidad.

D. EL MONTO DE LA DIFERENCIA TRIBUTARIA ENTRE PRODUCTOS IMPORTADOS Y NACIONALES ES SUFICIENTE PARA DETERMINAR SI LA DIFERENCIA ES "*DE MINIMIS*"

42. Por último, los Estados Unidos querrían formular algunas observaciones sobre el criterio que Filipinas propone respecto de "*de minimis*" y "competencia directa".

43. Una constatación de que una medida es incompatible con la OMC en virtud de la segunda frase del párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994 requiere que se demuestre que la diferencia de tributación entre productos directamente competidores o que pueden sustituirse directamente entre sí es superior a "*de minimis*". Filipinas aduce que "*de minimis*" es un concepto basado en el mercado.

44. Con esto Filipinas quiere decir que el Grupo Especial debería estudiar si la diferencia de tributación entre los aguardientes denominados "elaborados a base de azúcar" y "no elaborados a base de azúcar" afecta a las decisiones de los consumidores. Esta interpretación podría dar lugar a resultados extremos -por ejemplo, un Miembro podría tener una medida abiertamente discriminatoria y, con tal que la medida se pusiera en vigor antes de que hubiera una penetración significativa de las importaciones, el Miembro podría usar esa medida con impunidad para impedir que las importaciones compitan en igualdad de condiciones y aumenten su cuota del mercado-.

45. Filipinas alega que no se puede usar el monto de la diferencia tributaria para determinar si es "*de minimis*" -pero esto simplemente no tiene sentido-. Las tasas impositivas respectivas son el meollo de las medidas y, de hecho, Grupos Especiales anteriores han constatado que el monto de la diferencia tributaria por sí sola podría ser suficiente para demostrar que la discriminación en virtud de una medida es más que *de minimis*.¹

46. Por tanto, la proposición de los Estados Unidos que el Grupo Especial se concentre en el monto de la diferencia es sensata. En este caso, nuevamente, centrándonos en las medidas específicas de Filipinas, el impuesto por litro de prueba para los productos no elaborados a partir de tipos nacionales de materias primas es de 10 a 40 veces más alto que el que se aplica a las materias primas nacionales; esto hace que empalidezcan las diferencias de precio que se constataron como superiores a "*de minimis*" en otras diferencias sobre el párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994.

¹ Japón - Bebidas alcohólicas II (informe del Órgano de Apelación), páginas 34-37. Véase también Corea - Bebidas alcohólicas (informe del Grupo Especial), párrafo 10.101.

47. El enfoque filipino es similar a un criterio de los "efectos sobre el comercio", tal como los Estados Unidos describieron en su respuesta a las preguntas del Grupo Especial y no obstante las alegaciones en contrario de Filipinas. A este respecto, es similar al enfoque filipino sobre las cuestiones del producto similar y de los productos directamente competidores o que pueden sustituirse directamente entre sí -es decir, si los consumidores no pudieran adquirir más importaciones de no existir el impuesto discriminatorio, los productos no serían sustitutivos ni similares para los efectos del artículo III del GATT-.

E. CONCLUSIÓN

48. Para finalizar nuestras observaciones esta mañana, los Estados Unidos quisieran pedir al Grupo Especial que reflexione sobre la interpretación más sensata de las medidas. El enfoque de Filipinas mostraría sus medidas como un sistema impositivo progresivo y fácil de administrar para aguardientes de bajo costo. Los Estados Unidos ven una estructura tributaria compleja que efectivamente distingue entre productos nacionales e importados y grava con tasas mucho más altas los productos importados. Los Estados Unidos ven un conjunto de medidas que protegen la producción nacional, lo que infringe el artículo III del GATT de 1994.

ANEXO G

DIVERSOS DOCUMENTOS PERTINENTES

Índice		Página
Anexo G-1	Solicitud de establecimiento de un grupo especial presentada por la Unión Europea	G-2
Anexo G-2	Solicitud de establecimiento de un grupo especial presentada por los Estados Unidos	G-6
Anexo G-3	Procedimiento de trabajo del Grupo Especial (28 de julio de 2010)	G-8
Anexo G-4	Procedimiento de trabajo adicional relativo a la información comercial confidencial (31 de agosto de 2010)	G-12

ANEXO G-1

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

WT/DS396/4
11 de diciembre de 2009

(09-6455)

Original: inglés

FILIPINAS - IMPUESTOS SOBRE LOS AGUARDIENTES

Solicitud de establecimiento de un grupo especial presentada por la Unión Europea

La siguiente comunicación, de fecha 10 de diciembre de 2009, dirigida por la delegación de la Unión Europea al Presidente del Órgano de Solución de Diferencias, se distribuye de conformidad con el párrafo 2 del artículo 6 del ESD.

La Unión Europea (la "UE") solicita por la presente el establecimiento de un grupo especial de conformidad con el párrafo 7 del artículo 4 y el artículo 6 del *Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias* ("ESD") y el artículo XXIII del *Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio* ("GATT de 1994").

La presente solicitud se refiere al régimen de impuestos especiales vigente en Filipinas respecto de los aguardientes y, más en particular, a las medidas plasmadas, entre otras, en las disposiciones legales siguientes, en sí mismas y en su aplicación, *de iure* y *de facto*, en la medida en que se refieren a los aguardientes:

- el artículo 141 del *Código Nacional de Rentas Internas de 1997* (Ley de la República N° 8424, *Ley por la que se modifica el Código Nacional de Rentas Internas, modificado, y para otros fines*, Gaceta Oficial de 1° de junio de 1998, modificado posteriormente, en particular por el artículo 1 de la Ley de la República N° 9334, *Ley por la que se aumentan los tipos del impuesto especial sobre los productos alcohólicos y del tabaco, para lo cual modifica los artículos 131, 141, 142, 143, 144, 145 y 288 del Código Nacional de Rentas Internas de 1997, modificado*); y, en la medida en que sea pertinente respecto de las medidas de aplicación expuestas *infra*, el artículo 1 de la Ley de la República N° 8240, precedente y relacionada, *Ley por la que se modifican los artículos 138, 139, 140 y 142 del Código Nacional de Rentas Internas, modificado, y para otros fines* (Ley de la República N° 8240);
- los artículos 3.I, 4 y 5 del *Reglamento de Rentas N° 02-97*, precedente y relacionado, *por el que se rige la imposición especial sobre aguardientes, vinos y licores fermentados*, por el que se aplican las disposiciones pertinentes de la Ley de la República N° 8240;

- el artículo 1 del *Reglamento de Rentas N° 17-99*, por el que se aplican los artículos 141, 142, 143 y 145 A) y C) 1), 2), 3) y 4) del *Código Nacional de Rentas Internas de 1997* en relación con el aumento del impuesto especial sobre aguardientes, vinos, licores fermentados y cigarros y cigarrillos empaquetados a máquina en un doce por ciento (12%) el 1° de enero de 2000;
- el artículo 3 del *Reglamento de Rentas N° 9-2003*, por el que se modifican ciertas disposiciones del *Reglamento de Rentas N° 1-978* y el *Reglamento de Rentas N° 2-97* en relación con la imposición especial sobre productos alcohólicos, cigarros y cigarrillos con el fin de prescribir las normas y procedimientos que se habrán de observar en el establecimiento del precio neto corriente al por menor de las nuevas marcas y variantes de las nuevas marcas de productos alcohólicos y del tabaco;
- el artículo 2 del *Reglamento de Rentas N° 23-2003*, por el que se aplica la clasificación fiscal revisada de las nuevas marcas de productos alcohólicos y variantes de éstas sobre la base de los precios netos corrientes al por menor de las mismas determinados en la encuesta realizada de conformidad con el *Reglamento de Rentas N° 9-2003*;
- los artículos A, B y C 2) a) del *Reglamento de Rentas N° 12-2004*, por el que se establecen los tipos impositivos revisados sobre los productos alcohólicos y del tabaco introducidos el 31 de diciembre de 1996 o antes de esa fecha, y sobre los productos alcohólicos y del tabaco abarcados por los *Reglamentos de Rentas N° 22-2003* y *23-2003*, en aplicación de la *Ley N° 9334*; y
- los artículos 1 a 9 del *Reglamento de Rentas N° 3-2006*, por el que se establecen las directrices de aplicación relativas a los tipos impositivos revisados sobre los productos alcohólicos y del tabaco de conformidad con lo dispuesto en la *Ley de la República N° 9334*, y por el que se aclaran ciertas disposiciones de los *Reglamentos de Rentas* existentes en relación con dichos productos.

Con respecto a cada una de las medidas mencionadas *supra*, la presente solicitud abarca también cualesquiera modificaciones, sustituciones, prórrogas, medidas de aplicación u otras medidas conexas.

El artículo 141 del *Código Nacional de Rentas Internas de 1997*, con sus modificaciones y tal como se aplica, dispone en la parte pertinente lo siguiente¹:

"Aguardientes. - Se percibirán sobre los aguardientes ... impuestos especiales de la siguiente manera:

a) Si se han elaborado con savia de nipa, coco, yuca, camote o palma de buri o con jugo, jarabe o azúcar de caña, a condición de que esas materias se produzcan a escala comercial en el país en que sean transformadas en aguardientes, por litro de prueba (*proof liter*), once pesos y sesenta y cinco centavos (11,65 pesos).

b) Si se han elaborado con materias primas distintas de las enumeradas en el párrafo precedente, el impuesto se calculará en función del precio neto al por menor por botella de un volumen de setecientos cincuenta mililitros (750 ml) (excluidos el impuesto especial y el impuesto sobre el valor añadido), de la siguiente manera:

¹ Código Nacional de Rentas Internas de 1997, modificado y refundido hasta el 1° de marzo de 2009.

- 1) menos de doscientos cincuenta pesos (250 pesos) - Ciento veintiséis pesos (126 pesos), por litro de prueba;
- 2) desde doscientos cincuenta pesos (250 pesos) hasta seiscientos setenta y cinco pesos (675 pesos) - Doscientos cincuenta y dos pesos (252 pesos), por litro de prueba; y
- 3) más de seiscientos setenta y cinco pesos (675 pesos) - Quinientos cuatro pesos (504 pesos), por litro de prueba."

Los Reglamentos de Rentas mencionados *supra*, al establecer el tipo del impuesto especial aplicable a cada marca de aguardiente introducida en el mercado filipino, distinguen entre "aguardientes nacionales" (véase, por ejemplo, la sección A del Reglamento de Rentas N° 12-2004, donde se hace referencia a "Marcas de aguardientes nacionales elaborados con savia de nipa, coco, etc. abarcados por el artículo 141 ... ") y a "aguardientes importados" (véase, por ejemplo, la sección B del Reglamento de Rentas N° 12-2004, donde se hace referencia a "Marcas de aguardientes importados elaborados con granos, cereales y granos abarcados por el artículo 141 ..."). Las alegaciones de la UE se refieren a los distintos tipos del impuesto especial aplicables por Filipinas al "whisky", gin, brandy, ron, vodka y otros aguardientes nacionales e importados.

De conformidad con el artículo 141 del *Código Nacional de Rentas Internas de 1997* y las demás medidas mencionadas *supra*, Filipinas establece y aplica un régimen de impuestos especiales discriminatorio que afecta desfavorablemente a las importaciones de aguardientes (código 22.08) del Sistema Armonizado de Filipinas. En lo esencial, con arreglo a dicho régimen, los aguardientes elaborados con savia de nipa, coco, yuca, camote o palma de buri o con jugo, jarabe o azúcar de caña, a condición de que esas materias se produzcan a escala comercial en el país en que sean transformadas en aguardientes, están sujetos a un tipo impositivo uniforme (de 11,65 pesos en 2009). Estas materias primas son autóctonas de Filipinas. Al mismo tiempo, los aguardientes importados elaborados con otras materias primas están sujetos a un sistema de bandas de precios con tipos impositivos sustancialmente superiores (entre 126 y 504 pesos en 2009).

Estas medidas, por separado y en cualquier combinación, son, en sí mismas y en su aplicación, incompatibles de hecho y de derecho con las obligaciones contraídas por Filipinas en virtud del GATT de 1994 y, por lo tanto, se presume que anulan o menoscaban (y efectivamente lo hacen) ventajas que de otro modo, directa o indirectamente, resultarían para otros Miembros de la OMC, incluida la UE. En particular, Filipinas ha actuado de manera incompatible con la primera frase del párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994 al hacer que los aguardientes importados de otros Miembros de la OMC, incluida la UE, estén sujetos, directa o indirectamente, a impuestos interiores u otras cargas interiores superiores a los aplicados, directa o indirectamente, a los productos nacionales similares. Además, por separado y en combinación con la primera frase del párrafo 2 del artículo III, al aplicar impuestos u otras cargas interiores a los productos importados y/o nacionales en forma contraria a los principios enunciados en el párrafo 1 del artículo III del GATT de 1994, Filipinas ha actuado de manera incompatible con la segunda frase del párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994.

El 29 de julio de 2009, la UE solicitó la celebración de consultas con Filipinas con miras a lograr una solución mutuamente satisfactoria del asunto. La solicitud fue distribuida en el documento WT/DS396/1, de fecha 30 de julio de 2009. Las consultas sobre las medidas antes mencionadas se celebraron en Manila el 8 de octubre de 2009, pero no dieron lugar a una solución satisfactoria del asunto.

Por lo tanto, la UE solicita respetuosamente que se establezca un grupo especial con el mandato uniforme previsto en el párrafo 1 del artículo 7 del ESD, para examinar la reclamación que figura *supra* con miras a constatar que las medidas antes mencionadas, adoptadas o mantenidas por Filipinas, son, en sí mismas y en su aplicación, incompatibles de hecho y de derecho con las frases primera y segunda del párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994 y, por lo tanto, se presume que anulan o menoscaban (y efectivamente lo hacen) ventajas que de otro modo, directa o indirectamente, resultarían para otros Miembros de la OMC, incluida la UE.

ANEXO G-2

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

WT/DS403/4
29 de marzo de 2010

(10-1710)

Original: inglés

FILIPINAS - IMPUESTOS SOBRE LOS AGUARDIENTES

Solicitud de establecimiento de un grupo especial presentada por los Estados Unidos

La siguiente comunicación, de fecha 26 de marzo de 2010, dirigida por la delegación de los Estados Unidos al Presidente del Órgano de Solución de Diferencias, se distribuye de conformidad con el párrafo 2 del artículo 6 del ESD.

El 14 de enero de 2010, los Estados Unidos solicitaron la celebración de consultas con Filipinas de conformidad con el artículo 4 del *Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias* ("ESD") y el artículo XXII del *Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994* ("GATT de 1994") con respecto a los impuestos aplicados por Filipinas a los aguardientes (WT/DS403/1). Las consultas se celebraron el 23 de febrero de 2010, pero no permitieron resolver la diferencia.

Filipinas grava los aguardientes a tipos distintos según cuál sea el producto con el que se hayan elaborado. Los aguardientes elaborados con determinadas materias primas producidas generalmente en Filipinas se gravan a un tipo reducido. Otros aguardientes se gravan a tipos considerablemente superiores (por ejemplo, a un tipo que es, aproximadamente, de 10 a 40 veces superior al tipo aplicable al producto nacional). El tipo impositivo depende también de si el producto con que se elabora el aguardiente se produce a escala comercial en el país en que es transformado en aguardiente. Los impuestos de Filipinas sobre los aguardientes no parecen gravar de manera similar los aguardientes importados y los aguardientes nacionales directamente competidores o que pueden sustituirlos directamente. Los impuestos parecen aplicarse de manera que se protege la producción nacional. Además, los impuestos parecen someter los aguardientes importados a impuestos interiores superiores a los aplicados a los productos nacionales similares.

Los Estados Unidos entienden que entre los instrumentos en que figuran las medidas de Filipinas se incluyen los siguientes:

- el artículo 141 del *Código Nacional de Rentas Internas de 1997* (Ley de la República N° 8424, *Ley por la que se modifica el Código Nacional de Rentas Internas*, modificado, y para otros fines, modificado posteriormente, en particular por la Ley de la República N° 9334, *Ley por la que se aumentan los tipos del impuesto especial sobre los productos alcohólicos y del tabaco*, para lo cual modifica los artículos 131,

141, 142, 143, 144, 145 y 288 del Código Nacional de Rentas Internas de 1997, modificado);

- la Ley de la República N° 8240, *Ley por la que se modifican los artículos 138, 139, 140 y 142 del Código Nacional de Rentas Internas, modificado, y para otros fines*;
- el Reglamento de Rentas N° 02-97, *por el que se rige la imposición especial sobre aguardientes, vinos y licores fermentados*;
- el Reglamento de Rentas N° 17-99, *por el que se aplican los artículos 141, 142, 143 y 145 A) y C) 1), 2), 3) y 4) del Código Nacional de Rentas Internas de 1997 en relación con el aumento del impuesto especial sobre aguardientes, vinos, licores fermentados y cigarros y cigarrillos empaquetados a máquina en un doce por ciento (12 por ciento) el 1° de enero de 2000*;
- el Reglamento de Rentas N° 9-2003, *por el que se modifican ciertas disposiciones del Reglamento de Rentas N° 1-97 y el Reglamento de Rentas N° 2-97 en relación con la imposición especial sobre productos alcohólicos, cigarros y cigarrillos con el fin de prescribir las normas y procedimientos que se habrán de observar en el establecimiento del precio neto corriente al por menor de las nuevas marcas y variantes de las nuevas marcas de productos alcohólicos y del tabaco*;
- el Reglamento de Rentas N° 23-2003, *por el que se aplica la clasificación fiscal revisada de las nuevas marcas de productos alcohólicos y variantes de éstas sobre la base de los precios netos corrientes al por menor de las mismas determinados en la encuesta realizada de conformidad con el Reglamento de Rentas N° 9-2003*;
- el Reglamento de Rentas N° 12-2004, *por el que se establecen los tipos impositivos revisados sobre los productos alcohólicos y del tabaco introducidos el 31 de diciembre de 1996 o antes de esa fecha, y sobre los productos alcohólicos y del tabaco abarcados por los Reglamentos de Rentas N° 22-2003 y 23-2003, en aplicación de la Ley N° 9334*; y
- el Reglamento de Rentas N° 3-2006, *por el que se establecen las directrices de aplicación relativas a los tipos impositivos revisados sobre los productos alcohólicos y del tabaco de conformidad con lo dispuesto en la Ley de la República N° 9334, y por el que se aclaran ciertas disposiciones de los Reglamentos de Rentas existentes en relación con dichos productos*;

así como cualesquiera modificaciones, sustituciones, medidas conexas o medidas de aplicación.

Las medidas de Filipinas parecen ser incompatibles con las frases primera y segunda del párrafo 2 del artículo III del GATT de 1994.

En consecuencia, los Estados Unidos solicitan respetuosamente, de conformidad con el artículo 6 del ESD, que el Órgano de Solución de Diferencias establezca un grupo especial, con el mandato uniforme previsto en el párrafo 1 del artículo 7 del ESD, para que examine el asunto descrito *supra*.

ANEXO G-3

PROCEDIMIENTO DE TRABAJO DEL GRUPO ESPECIAL

28 de julio de 2010

1. En sus actuaciones, el Grupo Especial seguirá las disposiciones pertinentes del Entendimiento sobre Solución de Diferencias (ESD). Se aplicará además el Procedimiento de trabajo que se expone a continuación.
2. El Grupo Especial proporcionará a las partes¹ y los terceros² un calendario de sus actuaciones. El Grupo Especial, tras consultar a las partes, podrá modificar el calendario si procede.
3. Las deliberaciones internas del Grupo Especial tendrán lugar a puerta cerrada. Las partes en la diferencia y los terceros interesados sólo estarán presentes en las reuniones cuando el Grupo Especial los invite a comparecer.
4. Las deliberaciones del Grupo Especial y los documentos que se hayan sometido a su consideración tendrán carácter confidencial. Ninguna de las disposiciones del ESD impedirá a una parte hacer públicas sus posiciones. Los Miembros considerarán confidencial la información facilitada al Grupo Especial por otro Miembro a la que éste haya atribuido tal carácter. Como dispone el párrafo 2 del artículo 18 del ESD, cuando una parte presente al Grupo Especial una versión confidencial de sus comunicaciones escritas, también facilitará, a petición de otra parte, un resumen no confidencial de la información contenida en sus comunicaciones que pueda hacerse público. Normalmente los resúmenes no confidenciales se presentarán a más tardar una semana después de la presentación de la comunicación escrita al Grupo Especial, salvo que el Grupo Especial, por causa justificada, acepte un plazo distinto. El Grupo Especial podrá adoptar procedimientos adicionales para la protección de la información comercial confidencial ("ICC") facilitada por las partes durante las actuaciones.
5. Antes de celebrarse la primera reunión sustantiva del Grupo Especial con las partes, y de conformidad con el calendario aprobado por el Grupo Especial, las partes en la diferencia le presentarán comunicaciones escritas en las que expongan los hechos del caso y sus argumentos. Los terceros podrán presentar comunicaciones escritas al Grupo Especial después de que hayan sido presentadas las primeras comunicaciones de las partes y de conformidad con el calendario aprobado por el Grupo Especial.
6. En su primera reunión sustantiva con las partes, el Grupo Especial pedirá a la Unión Europea y a los Estados Unidos que presenten sus respectivas alegaciones, en ese orden. Posteriormente, pero en la misma reunión, se pedirá a Filipinas que exponga su opinión al respecto. Seguidamente se dará a las partes oportunidad de hacer declaraciones finales, conservando el mismo orden.
7. Se invitará por escrito a todos los terceros a exponer sus opiniones durante una sesión de la primera reunión sustantiva del Grupo Especial dedicada a ese fin. Todos esos terceros podrán estar presentes durante la totalidad de dicha sesión.

¹ En todo el presente documento, el término "parte" se refiere a la Unión Europea, los Estados Unidos o Filipinas, según proceda. El término "partes" se refiere a la Unión Europea, los Estados Unidos y Filipinas.

² En todo el presente documento, la expresión "terceros" se refiere a Australia, China, Colombia (con respecto al asunto DS403), la Unión Europea (con respecto al asunto DS403), la India, México, Tailandia, el Taipei Chino y los Estados Unidos (con respecto al asunto DS396).

8. Las réplicas formales se presentarán en la segunda reunión sustantiva del Grupo Especial. Filipinas tendrá derecho a hablar en primer lugar, y a continuación lo harán la Unión Europea y los Estados Unidos. Antes de la reunión, y de conformidad con el calendario aprobado por el Grupo Especial, las partes presentarán sus escritos de réplica al Grupo Especial.

9. El Grupo Especial podrá en todo momento formular preguntas a las partes y pedirles explicaciones, ya sea durante las reuniones con las partes o por escrito. Además, las partes podrán formularse mutuamente preguntas y formular preguntas a los terceros. Las respuestas a las preguntas se presentarán por escrito no más tarde de la fecha especificada por el Grupo Especial. Los terceros no podrán formular preguntas a las partes o a los demás terceros. Las respuestas de las partes y los terceros a las preguntas, así como las observaciones de las partes sobre las respuestas de la otra parte a las preguntas, no se adjuntarán al informe del Grupo Especial como anexos. Se reflejarán, cuando proceda, en la sección del informe del Grupo Especial relativa a las constataciones.

10. Las partes en la diferencia, y cualquier tercero que exponga sus opiniones oralmente, pondrán a disposición del Grupo Especial y de la otra parte una versión escrita de sus declaraciones orales, de preferencia al final de la reunión, y en cualquier caso al día hábil siguiente a más tardar. Se insta a las partes y los terceros a que faciliten al Grupo Especial y a los demás participantes en la reunión una versión escrita provisional de sus declaraciones orales en el momento de formularlas.

11. Todas las exposiciones orales de las partes se harán en presencia de las partes. Además, las comunicaciones escritas de cada una de las partes, incluidas las observaciones sobre la parte expositiva del informe, las respuestas a las preguntas del Grupo Especial y las observaciones sobre las respuestas de otras partes, se pondrán a disposición de las otras partes. Los terceros recibirán copias de las primeras comunicaciones escritas de las partes.

12. Las partes presentarán todas las pruebas fácticas al Grupo Especial lo antes posible y no más tarde de la primera reunión sustantiva, salvo en lo que respecta a las pruebas necesarias a efectos de las réplicas, las respuestas a las preguntas o las observaciones sobre las respuestas de otros. El Grupo Especial podrá admitir excepciones por causas justificadas. En esos casos, se dará a las otras partes un plazo para formular observaciones, según proceda.

13. Dentro de un plazo de siete (7) días naturales tras la presentación de una comunicación escrita o declaración oral ante el Grupo Especial, cada parte y cada tercero proporcionará al Grupo Especial un resumen de la respectiva comunicación o declaración. Estos resúmenes se utilizarán únicamente para ayudar al Grupo Especial a redactar una sección de su informe en la que se reflejen sucintamente los elementos de hecho y los argumentos, con objeto de facilitar la traducción de dicho informe y su distribución a los Miembros en tiempo oportuno. Los resúmenes no podrán en modo alguno sustituir a las comunicaciones de las partes. Cada uno de los resúmenes que las partes han de proporcionar no excederá de diez (10) páginas. Los resúmenes de los terceros no excederán de tres (3) páginas. El Grupo Especial podrá, a la luz de la evolución de las circunstancias, permitir a las partes y a los terceros que presenten resúmenes más extensos.

14. Para facilitar la constitución del expediente de la diferencia y en particular las referencias a las pruebas documentales presentadas por las partes, éstas numerarán consecutivamente sus pruebas documentales durante todas las etapas de la diferencia. Por ejemplo, las pruebas documentales presentadas por la Unión Europea deberían numerarse Unión Europea - Prueba documental 1, Unión Europea - Prueba documental 2, etc. Si la última Prueba documental presentada con la primera comunicación fue designada Unión Europea - Prueba documental 5, la primera Prueba documental de la comunicación siguiente se designará Unión Europea - Prueba documental 6. Las pruebas documentales presentadas por los Estados Unidos deberán numerarse Estados Unidos - Prueba documental 1, Estados Unidos - Prueba documental 2, etc. Las presentadas por Filipinas, Filipinas - Prueba documental 1, Filipinas - Prueba documental 2, etc.

15. Las partes en la diferencia tienen el derecho de determinar la composición de su propia delegación. Las partes serán responsables por todos los miembros de sus respectivas delegaciones y se asegurarán de que todos ellos actúen de conformidad con las normas del ESD y el Procedimiento de trabajo de este Grupo Especial, en particular en lo que respecta a la confidencialidad de las actuaciones. Las partes facilitarán una lista de los participantes de su delegación al Secretario del Grupo Especial y a la otra parte no más tarde de las 17.30h, hora local de Ginebra, del día hábil anterior a cualquier reunión con el Grupo Especial.

16. Tras la publicación del informe provisional, las partes dispondrán de dos (2) semanas para presentar por escrito solicitudes de revisión de aspectos precisos del informe provisional, y para solicitar una nueva reunión con el Grupo Especial. El derecho a solicitar dicha reunión debe ejercerse a más tardar en el momento en que se presente la solicitud de revisión. Una vez recibida cualquier solicitud escrita de revisión, en los casos en los que no se solicite una nueva reunión con el Grupo Especial, las partes tendrán la posibilidad, dentro de un plazo que especificará el Grupo Especial, de presentar observaciones escritas sobre las solicitudes de revisión formuladas por escrito por las otras partes. Dichas observaciones se limitarán estrictamente a las solicitudes de revisión formuladas por escrito por las otras partes.

17. Cualquier solicitud de que el Grupo Especial formule una resolución preliminar (incluidas las resoluciones sobre cuestiones jurisdiccionales) se presentará a más tardar en la primera comunicación escrita de las partes. El Grupo Especial podrá admitir excepciones por causas justificadas. Si cualquiera de las partes solicitare una resolución preliminar, el Grupo Especial recabará la opinión de las otras partes dentro de un plazo que se especificará. El Grupo Especial informará sin demora a las partes de cualesquiera resoluciones preliminares que pudiere formular en el curso de las actuaciones. Además, el Grupo Especial podrá también decidir informar a los terceros acerca de esas resoluciones preliminares, si procede.

18. Se aplicarán los siguientes procedimientos respecto de la notificación de documentos:

- a) Cada parte y cada tercero notificará directamente a todas las demás partes, y a los terceros cuando proceda, todos los documentos presentados al Grupo Especial y confirmará que lo ha hecho en el momento en que facilite el documento a la Secretaría.
- b) Cada parte y cada tercero facilitará a la Secretaría los documentos que deba presentar al Grupo Especial a más tardar a las 17.30h, hora local de Ginebra, de las fechas en que venzan los plazos establecidos por el Grupo Especial, a menos que este establezca otra hora.
- c) Las partes y los terceros facilitarán a la Secretaría siete (7) ejemplares impresos de cada una de sus comunicaciones escritas. Estas copias se enviarán al encargado del Registro de Solución de Diferencias, ***** (despacho 3178) antes de las 17.30h del día en que venza el plazo fijado por el Grupo Especial. El Grupo Especial podrá aceptar que se presenten menos de ocho copias impresas de las pruebas (por ejemplo si las pruebas no son susceptibles de ser presentadas en papel), si una parte formula como mínimo tres días hábiles antes de la respectiva fecha límite una solicitud razonada, con copia para las demás partes.

- d) Cada parte y cada tercero facilitará también copias electrónicas de cualquier documento presentado al Grupo Especial en el momento en que lo facilite a la Secretaría; el formato de las copias será compatible con el sistema informático de edición de textos de la Secretaría. Si la versión electrónica se presenta por correo electrónico, deberá dirigirse a DSRegistry@wto.org, con copia a *****.*****@wto.org y *****.*****@wto.org. Si se proporciona un CD-ROM, deberá entregarse al Sr. Ferdinand Ferranco en el Registro de Solución de Diferencias de la Secretaría de la OMC.

19. El Grupo Especial podrá modificar este Procedimiento de trabajo según corresponda, previa consulta con las partes.

ANEXO G-4

PROCEDIMIENTO DE TRABAJO DEL GRUPO ESPECIAL

Anexo

Procedimiento de trabajo adicional relativo a la información comercial confidencial

31 de agosto de 2010

El siguiente Procedimiento se aplica a la información comercial confidencial (ICC) presentada en el curso de las actuaciones del Grupo Especial.

20. A los efectos de estas actuaciones, por información comercial confidencial (ICC) se entiende cualquier información sensible desde un punto de vista financiero o comercial a) que sea claramente designada como tal por la parte que la presente, y b) que no esté disponible de otro modo para el público en general.

21. Con arreglo al párrafo 2 del artículo 18 del ESD, las partes que tengan acceso a ICC presentada en las actuaciones de este Grupo Especial la considerarán confidencial y sólo la comunicarán a las personas autorizadas a recibirla de conformidad con este Procedimiento. La información presentada como ICC en el marco de este Procedimiento sólo se utilizará para esta diferencia y no se utilizará para ningún otro fin. Cada una de las partes responderá de que sus funcionarios o asesores externos se atengan a este Procedimiento para proteger la ICC.

22. Los funcionarios de la Unión Europea, de los Gobiernos de los Estados miembros de la UE, del Gobierno de los Estados Unidos y del Gobierno de Filipinas que participen directamente a título oficial en las actuaciones de los asuntos DS396 o DS403, tendrán acceso a la ICC presentada en las actuaciones de este Grupo Especial. Las partes podrán otorgar acceso a la ICC a los asesores externos que actúen en su nombre en las actuaciones de este Grupo Especial y sus oficinistas. No se dará acceso a la ICC a los empleados, directivos o representantes de las empresas productoras, exportadoras o importadoras de los productos objeto de la presente diferencia.

23. Sin perjuicio de las disposiciones sobre resúmenes no confidenciales del párrafo 4 del Procedimiento de trabajo, los terceros en las actuaciones de este Grupo Especial recibirán versiones no confidenciales de las primeras comunicaciones presentadas por las partes al Grupo Especial. Los funcionarios de los Gobiernos de Australia, China, Colombia (con respecto al asunto DS403), la India, México, Tailandia y el Taipei Chino, así como los asesores externos en los términos establecidos en los párrafos 21 y 22 *supra*, podrán solicitar el acceso a la ICC incluida en las primeras comunicaciones de las partes al Grupo Especial para participar de manera efectiva en el procedimiento de éste. El Grupo Especial decidirá en consulta con las partes si concede el acceso a dicha ICC. De no existir justificación suficiente, los terceros accederán a la ICC en los locales de la Secretaría de la OMC. Los terceros podrán examinar la ICC a la que accedan en dichos locales, pero no copiarla. En caso necesario, se concederá a los terceros a los que se dé acceso a la ICC en virtud del presente párrafo un plazo adicional para que formulen observaciones sobre ella.

24. Los miembros del Grupo Especial y el personal de la Secretaría encargado de esta diferencia tendrán acceso a la ICC presentada en estas actuaciones.

25. Las partes que presenten ICC en una comunicación escrita (inclusive en las pruebas documentales) deberán hacer constar en la cubierta y en la primera página del documento que contenga información de esa índole las palabras "Contiene información comercial confidencial". La información específica en cuestión se pondrá entre corchetes dobles, del modo siguiente: [[xx.xxx.xx]]. Asimismo, se deberá hacer constar en la parte superior de cada página que contenga la ICC la mención "Contiene información comercial confidencial". A más tardar el día hábil después de la presentación de la versión confidencial de cualquier comunicación escrita (incluidas las pruebas documentales) que contenga ICC, se facilitará al Grupo Especial una versión no confidencial, claramente señalada como tal, de esa comunicación. Cuando una declaración oral contenga ICC, la parte que vaya a formular esa declaración informará al Grupo Especial antes de pronunciarla de que la declaración contendrá ICC, y el Grupo Especial se asegurará de que, cuando se formule la declaración, sólo se encuentren en la sala personas autorizadas para acceder a la ICC de conformidad con el presente Procedimiento. Se presentará una versión escrita no confidencial de la declaración oral que contenga ICC a más tardar el día hábil siguiente a la reunión en la que se hubiese formulado la declaración. Se formularán versiones no confidenciales de las declaraciones orales y escritas de tal manera que permitan una comprensión razonable del contenido sustancial de la ICC que se haya omitido en ellas.

26. Toda ICC que se presente codificada en binario deberá ostentar claramente en una etiqueta en el medio de almacenamiento, y en los ficheros codificados en binario, la mención "Información comercial confidencial".

27. El Grupo Especial no revelará en su informe información designada como ICC con arreglo a este Procedimiento de trabajo. No obstante, el Grupo Especial podrá formular conclusiones basándose en dicha información.

28. Tras la distribución del informe del Grupo Especial a los Miembros, y en el plazo que el Grupo Especial fije, cada parte devolverá todos los documentos presentados como ICC que estén en su poder a la parte que inicialmente los haya presentado. Subsidiariamente, dentro de ese plazo fijado por el Grupo Especial, las partes podrán certificar por escrito al Grupo Especial y a las otras partes que todos esos documentos han sido destruidos, con arreglo a las obligaciones en materia de mantenimiento de registros establecidos en las respectivas leyes nacionales. La Secretaría tendrá el derecho de conservar copia de los documentos que contengan la ICC para los archivos de la OMC.

29. Las comunicaciones que contengan información designada como ICC en el marco de este Procedimiento de trabajo se incluirán en el expediente que se remita al Órgano de Apelación en caso de que el informe del Grupo Especial sea objeto de apelación.

30. A petición de parte, el Grupo Especial podrá aplicar el presente Procedimiento de trabajo o una versión modificada del mismo para proteger información no comprendida en la categoría de la información a que se refiere el párrafo 20.
