

GRUPO ESPECIAL SOBRE LA IMPORTACIÓN, DISTRIBUCIÓN Y VENTA
DE BEBIDAS ALCOHÓLICAS POR ORGANISMOS PROVINCIALES DE
COMERCIALIZACIÓN CANADIENSES

Informe del Grupo Especial, adoptado el 22 de marzo de 1988
(L/6304 - 35S/38)

I. Introducción

1. En junio de 1984 las Comunidades Europeas pidieron al Gobierno del Canadá la celebración de consultas al amparo del párrafo 1 del artículo XXIII. Como en éstas no se llegó a una solución, las Comunidades Europeas pidieron que se estableciera un grupo especial del GATT; para que examinara el asunto (documento L/5777, de 12 de febrero de 1985).

1.2 El 12 de marzo de 1985 el Consejo acordó establecer un Grupo Especial y autorizó a su Presidente a formular el mandato y a designar a los miembros y al Presidente del Grupo Especial en consulta con las partes interesadas (documento C/M/186, punto 3). Los Estados Unidos, España, Nueva Zelandia y Australia se reservaron el derecho de presentar comunicaciones al Grupo Especial. Jamaica y Trinidad y Tabago pidieron que se les incluyera en las consultas relativas al mandato y a la composición del Grupo Especial.

1.3 El 12 de febrero de 1986 el Presidente del Consejo anunció que el mandato era el siguiente (documento C/M/195, punto 15):

Mandato

"Examinar, a la luz de las disposiciones pertinentes del Acuerdo General, el asunto sometido a las PARTES CONTRATANTES por las Comunidades Europeas en el documento L/5777, a saber, si ciertas prácticas de los organismos provinciales de comercialización de bebidas alcohólicas ("Liquor Boards") están en conformidad con las disposiciones del Acuerdo General, y formular conclusiones que ayuden a las PARTES CONTRATANTES a hacer recomendaciones o resolver sobre la cuestión, conforme a lo dispuesto en el párrafo 2 del artículo XXIII.

Para efectuar ese examen, el Grupo Especial tomará en cuenta, entre otras cosas, la declaración de intenciones de las provincias formulada en las negociaciones comerciales multilaterales de la Ronda de Tokio respecto de la venta de bebidas alcohólicas por los organismos provinciales de comercialización del Canadá"

1.4 El 12 de diciembre de 1986 se anunció que la composición era la siguiente (documento C/143):

Presidente: S.E. Sr. E.F. Haran
Miembros: Sr. E. Contestabile
Sr. J. Viganó

1.5 El Grupo Especial celebró reuniones el 18 de diciembre de 1986 y el 25 y 26 de marzo, 2 de mayo, 7 y 8 de julio, 21, 22 y 23 de julio y 8, 9, 10 y 14 de octubre de 1987. Oyó a las delegaciones de Australia y los Estados Unidos el 26 de marzo de 1987.

1.6 en el curso de su labor, el Grupo Especial consultó a las delegaciones del Canadá y a las Comunidades Europeas. Los argumentos e informaciones pertinentes presentados por ambas partes, las respuestas a las preguntas formuladas por el Grupo Especial, así como toda la documentación pertinente del GATT, sirvieron de base para el examen del asunto. Durante las actuaciones, el Grupo Especial dio a las dos partes la debida oportunidad de llegar a una solución mutuamente satisfactoria del asunto a él sometido.

2. Elementos de hecho

2.1 En el Canadá, la facultad constitucional de fiscalizar las transacciones de importación y exportación a través de las fronteras nacionales o provinciales forma parte de la potestad legislativa exclusiva del Parlamento Federal a tenor de lo dispuesto en el artículo 91 de la Ley Constitucional Canadiense de 1867 (anteriormente, British North America Act). Esa facultad de las autoridades federales en materia de comercio excluye fundamentalmente toda jurisdicción sobre la distribución de las mercancías importadas o nacionales en el seno de cada provincia. Si se determina que la legislación de uno de los diferentes niveles gubernamentales ha invadido la jurisdicción legislativa exclusiva del otro nivel gubernamental, esa legislación es ultra vires y por tanto írrita y nula. Sólo un tribunal canadiense de la jurisdicción competente está facultado para proceder a tal determinación.

2.2 En el Canadá, todos los organismos provinciales de comercialización de bebidas alcohólicas se establecen en virtud de una disposición legislativa provincial y el monopolio de que disfrutan con respecto al suministro y distribución de bebidas alcohólicas dentro de los límites de la provincia tiene por base leyes provinciales. Las provincias están constitucionalmente facultadas para sancionar esas leyes en virtud de lo dispuesto en el artículo 92 de la Ley Constitucional de 1867, en particular en virtud de los epígrafes referentes a "derechos de propiedad y derechos civiles" y "cuestiones locales en el marco de la provincia". Por otra parte, la importación de bebidas alcohólicas en el Canadá se rige por leyes federales. El Parlamento canadiense, por medio de la Ley de 1928 sobre la importación de bebidas alcohólicas (luego R.S.C., 1970), restringió las importaciones de dichas bebidas, salvo las que se efectuaran con arreglo a las disposiciones establecidas por los organismos provinciales facultados para la venta de bebidas alcohólicas. Esto ha traído consigo un monopolio de la importación de bebidas alcohólicas por los organismos provinciales de comercialización. La disposición legislativa federal restringe la importación de bebidas alcohólicas, a menos que se efectúe con arreglo a las disposiciones establecidas por esos monopolios provinciales de suministro y distribución. En virtud de la Ley, los importadores y consumidores en el Canadá no pueden eludir la intermediación de los organismos provinciales de comercialización de bebidas alcohólicas realizando importaciones directas.

2.3 La distribución de bebidas alcohólicas en el Canadá la controlan o efectúan los organismos provinciales de comercialización, denominados "liquor boards". Cada provincia cuenta con locales oficiales de venta de bebidas alcohólicas en todo su territorio. Algunas provincias permiten también la venta fuera de esos locales, por hoteles, restaurantes, tiendas de comestibles y "cervecerías" o "vinerías", sujeta a los precios y condiciones determinados por las autoridades provinciales (las comisiones de bebidas alcohólicas). Los objetivos de los monopolios provinciales de bebidas alcohólicas son: i) conseguir el máximo de beneficios a efectos fiscales (objetivo fiscal); y ii) limitar, por consideraciones de moral y salud públicas, el posible abuso de bebidas alcohólicas (objetivo social).

2.4 El precio al por menor de las bebidas alcohólicas vendidas en una provincia canadiense se obtiene añadiendo al precio de base los correspondientes derechos de aduana e impuestos federales y los aumentos de precio e impuestos provinciales. Los aumentos de precio provinciales se suman a los derechos de aduana, aplicados según los tipos consolidados que figuran en la lista de concesiones arancelarias del Canadá en el GATT. Todos los derechos sobre la cerveza, los vinos y las bebidas alcohólicas destiladas están consolidados en esa lista. Las Comunidades Europeas o sus diferentes Estados miembros son titulares de derechos de primer negociador respecto de cierto número de concesiones. Varias otras

partes contratantes, entre ellas los Estados Unidos, también tienen derechos de primer negociador respecto de cierto número de concesiones otorgadas por el Canadá sobre las bebidas alcohólicas.

2.5 El aumento de precio representa un incremento porcentual en relación con el precio de base. Este se obtiene, tanto en el caso de las mercancías importadas como en el de las nacionales, sumando al precio facturado el flete normal a un destino preestablecido y las cargas federales, incluidos los derechos de aduana. Habida cuenta de que se imponen en parte por razones fiscales, los aumentos de precio constituyen una fuente de ingresos importante para los gobiernos provinciales. La mayoría de las provincias canadienses vienen siguiendo desde hace mucho tiempo una política que consiste en aplicar aumentos de precio diferentes a las bebidas alcohólicas provinciales y a las importadas, siendo frecuente que los aplicados a éstas por los organismos provinciales de comercialización resulten, aunque en medida variable según la provincia y el tipo de bebida alcohólica, superiores a los aplicados a las bebidas de producción nacional. En los cuadros 1 y 2 *infra* se dan algunas indicaciones por lo que se refiere al nivel de la diferencia entre los aumentos de precio en cuestión. Ciertas provincias aplican igualmente aumentos de precio diferentes a algunas bebidas alcohólicas procedentes de las demás provincias.

2.6 Si bien la situación varía algo de provincia a provincia, por regla general todo proveedor que desee vender en una provincia cervezas, vinos o bebidas destiladas, tanto nacionales como importados, debe obtener previamente su inclusión en una lista por el organismo provincial de comercialización. La petición de inclusión en la lista (que puede variar según la provincia y la bebida alcohólica) se juzga sobre la base de criterios tales como, por ejemplo, la calidad, la comerciabilidad en función de los precios, la relación con otras mercancías del mismo tipo ya incluidas en la lista y los resultados registrados en otros mercados. Si se otorga la inclusión, la venta de la mercancía en cuestión en la provincia puede quedar sujeta a condiciones (por ejemplo cupos mínimos de venta, dimensiones de botellas y embalajes). Además, hay factores como las limitaciones de espacio y la busca de una recaudación máxima de ingresos fiscales que también influyen en las prácticas de inclusión en la lista y exclusión de ella seguidas por las diferentes comisiones de bebidas alcohólicas y los respectivos puntos de venta de los organismos de comercialización, que procuran funcionar como empresas comerciales dotadas de cierto grado de autonomía. En ciertas provincias (por ejemplo Columbia Británica, Ontario, Quebec) las condiciones y formalidades impuestas para la admisión de las bebidas alcohólicas importadas en la lista de productos disponibles para la venta por un organismo provincial de comercialización son más onerosas que las aplicadas a los vinos, bebidas destiladas y cervezas nacionales. Algunas de esas prácticas quedarán sin efecto el 1º de enero de 1988. Además, en cierto número de provincias hay puntos de venta adicionales -como las tiendas de comestibles o las "tiendas de venta al por menor con licencia"- en que pueden venderse las bebidas alcohólicas nacionales o embotelladas en el país pero no las importadas. Los organismos de comercialización de varias provincias también establecen diferencias entre las bebidas alcohólicas nacionales e importadas a través de las prácticas de inclusión y exclusión de los productos en la lista y de otras condiciones y requisitos.

2.7 Las prácticas descritas en los párrafos 2.5 y 2.6 *supra* figuran en la "Declaración de Intenciones de las Provincias respecto de la venta de bebidas alcohólicas por los organismos provinciales de comercialización del Canadá" (véase el anexo). La Declaración, que deberá quedar cabalmente aplicada para el 1º de enero de 1988, fue negociada por el Canadá en nombre de sus provincias con las Comunidades Europeas en el contexto de la Ronda de Tokio de Negociaciones Comerciales Multilaterales y enuncia compromisos concretos en lo referente a las prácticas en materia de aumentos de precio, inclusión en las listas y distribución. El Canadá también negoció declaraciones similares con los Estados Unidos, Australia, Nueva Zelanda y Finlandia.

2.8 La Declaración se refiere a las políticas y prácticas aplicadas a todas las bebidas alcohólicas importadas de la CE por el Canadá. En ella se estipula, entre otras cosas, que en el futuro no se incrementará por encima de los niveles vigentes ninguna diferencia en materia de aumentos de precio

entre los vinos nacionales e importados, a menos que ello se justifique por consideraciones comerciales normales. También se prevé en la Declaración que a partir del 1° de enero de 1988 toda diferencia de aumento de precio entre las bebidas alcohólicas destiladas de producción nacional y las de importación responderá a consideraciones comerciales normales, en particular a los gastos superiores de manipulación y comercialización que no estén incluidos en el precio de entrega básico. En abril de 1979 hubo un intercambio de cartas relativas a la Declaración entre el Canadá, en nombre de las provincias canadienses, y las Comunidades Europeas (véase el anexo I). En la de fecha 5 de abril de 1979 el Canadá informó a las Comunidades Europeas de que la Declaración era necesariamente de carácter no contractual. El texto de la Declaración de Intenciones fue realizado por el Gobierno del Canadá e incluido en un documento de la Comisión de las CE sobre los resultados de la Ronda de Tokio. También se ha hecho expresa referencia a dicha Declaración en las notificaciones enviadas a partir de 1982 por el Canadá al GATT sobre el comercio de Estado en cumplimiento de lo dispuesto en el párrafo 4 a) del artículo XVII. Sin embargo, la Declaración no forma parte integrante de la lista de concesiones arancelarias del Canadá en el GATT; no se notificó a todos los participantes en las Negociaciones Comerciales Multilaterales, y tampoco a las PARTES CONTRATANTES. En muchos casos se han reducido o eliminado desde abril de 1979 las diferencias de aumento de precio entre las bebidas alcohólicas importadas y las nacionales. En cierto número de casos se han acrecentado con posterioridad a esa fecha las diferencias de aumento de precio entre los vinos importados y nacionales.

2.9 Para fundamentar su posición, ambas partes facilitaron al Grupo Especial amplia información estadística y otros datos acerca de las importaciones y ventas nacionales de bebidas alcohólicas, los aumentos de precio y las demás políticas y prácticas que influyen en la venta de bebidas alcohólicas en el Canadá.

CUADRO 1

Aumentos de precio aplicados a determinados tipos
de bebidas alcohólicas destiladas - 1985

	Whisky (corriente)		Coñac o Brandy		Otras bebidas		Licores	
	N	I	N	I	N	I	N	I
Ontario	109	122	58	120	115	124	115	127
Columbia Británica	115	120	115	120	115	120	115	120
Quebec	113*	123*	115**	118**	113*	123*	113+	123+
			100	100				
Alberta	116	117	110	111	116	117	107	109
Nuevo Brunswick	127	132	127	132	127	132	127	132
Manitoba	133	138	133	138	133	138	133	138
Nueva Escocia	120	120	120	137	122	139	120	137
Saskatchewan	131	138	133	138	133	138	133	138

N = de producción nacional I = de importación

*Aumento de precio ad valorem aplicado únicamente a la porción del precio de costo (previo pago de los derechos) por encima de 65,00 dólares la caja.

**Coñac en Quebec: Aumento de precio ad valorem aplicado únicamente a la porción del precio de costo (previo pago de los derechos) entre 65,00 y 90,00 dólares la caja. En el caso de toda porción superior del precio de costo (por encima de 90,00 dólares la caja), el aumento de precio es del 100 por ciento para el coñac tanto nacional como importado.

+ Aumento de precio ad valorem aplicado únicamente a la porción del precio de costo (previo pago de los derechos) por encima de 55,00 dólares la caja.

Fuente: Cálculos de la CE basados en las estadísticas facilitadas por el Canadá.

CUADRO 2

Aumentos de precio aplicados a las cervezas
y los vinos de mesa - 1985

	Cerveza			Vinos		
	Local	N	I	Locales	N	I
Ontario (-1986)	**	21,2	80	58 1	105 66	123 6 6)
Columbia Británica	**	*	83	50	110	110
Quebec	n.d.	n.d.	124	94***	118***	1 25***
Alberta	**	49	57	77	77	83
Nuevo Brunswick	59	65	86	93	117	122
Manitoba	76	75	75	65	75	80
Nueva Escocia	**	66,6	81	86	111	121
Saskatchewan	**	54	60	n.d.	84	89

N = producción nacional I = de importación

*Cerveza de Columbia Británica:

aumento de precio del 43% si contiene entre 1,2 y 4,0% de alcohol por volumen;
aumento de precio del 50% si contiene entre 4,1 y 5,7% de alcohol por volumen; y
aumento de precio del 54% si contiene entre 5,8 y 8,5% de alcohol por volumen.

**No se establece ninguna diferencia entre las cervezas locales y las nacionales.

***Vino de Quebec: Aumento de precio ad valorem aplicado únicamente a la porción del precio de costo (previo pago de los derechos) entre 20,00 y 40,00 dólares la caja. En el caso de toda porción superior del precio de costo (por encima de 40,00 dólares la caja), el aumento de precio es idéntico para todas las categorías de vino.

Fuente: Cálculos de la CE basados en las estadísticas facilitadas por el Canadá.

3. PRINCIPALES ARGUMENTOS

a) Consideraciones generales

3.1 Las Comunidades Europeas sostuvieron que la aplicación de aumentos de precio discriminatorios y demás formas de restricción y discriminación por los organismos provinciales de comercialización de bebidas alcohólicas en el Canadá era incompatible con las obligaciones contraídas por el Canadá en virtud del Acuerdo General y anulaba o menoscababa las ventajas resultantes para la Comunidad del Acuerdo General, especialmente si se tenía en cuenta que los derechos adeudados por los productos en cuestión estaban consolidados en la lista canadiense de concesiones arancelarias. Las Comunidades Europeas consideraban que era de la incumbencia del Gobierno Federal del Canadá, actuando de conformidad con las disposiciones pertinentes de la Constitución canadiense, suprimir la incompatibilidad entre las medidas provinciales y federales que afectaban a la importación de bebidas alcohólicas y los compromisos asumidos por el Canadá en el GATT. Las Comunidades Europeas adujeron que el Canadá no había tomado las medidas que razonablemente tenía a su alcance y dentro de su esfera de competencia para garantizar la observancia por los gobiernos provinciales de las obligaciones que le imponía el Acuerdo General. Consideraban también que, en los casos en que la diferencia entre los aumentos era inferior al tipo consolidado, el Gobierno Federal del Canadá podía haber reducido los derechos de aduana para compensar dicha diferencia. Las Comunidades Europeas pedían, por tanto, al Grupo Especial que constatará lo siguiente:

- i) la imposición por los organismos provinciales de comercialización de aumentos de precio superiores para las bebidas alcohólicas importadas que para los productos nacionales era incompatible con las obligaciones contraídas por el Canadá en virtud de los artículos II o III del Acuerdo General;
- ii) la aplicación de medidas discriminatorias en cuanto al procedimiento de inclusión en las listas y exclusión de ellas y a la disponibilidad de puntos de venta para las bebidas alcohólicas importadas era incompatible con las obligaciones contraídas por el Canadá en virtud de los artículos III, XI o XVII del Acuerdo General;
- iii) el Canadá no había cumplido plenamente las obligaciones de notificación que le imponía el párrafo 4 del artículo XVII del Acuerdo General;
- iv) el Canadá había incumplido las obligaciones que le imponía el párrafo 12 del artículo XXIV del Acuerdo General;
- v) se habían anulado o menoscabado ventajas resultantes para la Comunidad Económica Europea.

La Comunidad invitaba además al Grupo Especial a recomendar que las PARTES CONTRATANTES pidieran al Canadá que tomase las medidas apropiadas para poner fin a la discriminación contra las bebidas alcohólicas importadas.

3.2 El Canadá consideraba que cumplía las obligaciones contraídas en virtud del artículo II al dar al comercio de las Comunidades Europeas un trato no menos favorable que el previsto en la lista de concesiones arancelarias del Canadá. En primer lugar, sostenía que se respetaban las correspondientes consolidaciones arancelarias y que no se aplicaban cargas adicionales en la frontera, salvo los gravámenes indirectos normales. En segundo lugar, el Canadá consideraba que sus provincias también cumplían las obligaciones impuestas por el artículo II, puesto que: i) la Declaración de Intenciones de 1979 era un acuerdo entre las partes en el sentido del párrafo 4 del

artículo II, y confirmaba y explicitaba la aceptación que desde hacía tiempo prestaban las Comunidades Europeas a los aumentos diferenciales y a otras prácticas de los organismos de comercialización de bebidas alcohólicas que establecían una diferencia entre los productos nacionales y los importados; ii) la diferencia de aumento de precio entre los productos importados y los nacionales se justificaba en general por "consideraciones de carácter comercial" y por un "margen de beneficio razonable"; iii) las provincias no habían aplicado una protección mayor que la autorizada en virtud del párrafo 4 del artículo II y iv) los aumentos de precio diferenciales constituían una política de larga data, anterior a la adhesión del Canadá al Acuerdo General.

3.3 El Canadá consideraba también que respetaba en todo las prescripciones de los artículos III, XVII y XI del Acuerdo General. Con respecto al artículo III el Canadá señaló que i) era aplicable a los productos "importados", es decir, los productos despachados de la aduana, y no a la "importación" de productos; ii) no abarcaba los aumentos de precio impuestos por los organismos de comercialización de bebidas alcohólicas, por cuanto de estos aumentos trataba expresamente el párrafo 4 del artículo II; iii) no era aplicable a empresas comerciales del Estado como los organismos de comercialización de bebidas alcohólicas, habida cuenta de las disposiciones más específicas enunciadas al respecto en el artículo XVII, y iv) eran admisibles en virtud del artículo III las cargas interiores diferenciales resultantes de los costos comerciales diferentes de los productos importados. El Canadá señaló también que las otras prácticas comerciales mencionadas por la CE no podían considerarse prescripciones "reglamentarias" comprendidas en el artículo III. El Canadá afirmaba que no eran aplicables en virtud del Acuerdo General a las empresas comerciales del Estado las obligaciones de trato nacional por no ser pertinente al respecto el artículo III a causa de las disposiciones del artículo XVII, en el que se enunciaba la única obligación relacionada con el comercio de Estado, a saber, otorgar el trato de la nación más favorecida. Por último, el Canadá sostenía que había cumplido plenamente las disposiciones del artículo XI por cuanto las prácticas de los organismos de comercialización de bebidas alcohólicas: i) eran medidas provinciales y no medidas adoptadas por el Canadá, ii) eran medidas aplicadas a los productos "importados" y no a la "importación" de productos y iii) eran conformes a la Declaración de Intenciones. El Canadá recordó que las provincias canadienses tenían la facultad constitucional de controlar el suministro y distribución de bebidas alcohólicas dentro de sus fronteras respectivas y señaló que los interlocutores comerciales del Canadá conocían desde hacía tiempo la limitación que imponía la Constitución al Gobierno Federal respecto de la firma de tratados en general, y en particular respecto de los acuerdos relativos al sector de las bebidas alcohólicas. Indicó el Canadá que el marco normativo aplicable a las bebidas alcohólicas era anterior a la adhesión del Canadá al GATT y que los interlocutores comerciales del Canadá habían tenido conocimiento de que toda concesión canadiense en ese sector se aplicaría dentro de dicho marco. El Canadá entendía que la obligación que le imponía el Acuerdo General con respecto a las medidas provinciales era la enunciada en el párrafo 12 del artículo XXIV, a saber: "tomar las medidas razonables que estén a su alcance para lograr que, dentro de su territorio, los gobiernos o autoridades regionales o locales observen las disposiciones del presente Acuerdo". Observó el Canadá que las prácticas en cuestión de los organismos de comercialización no eran controladas por el Gobierno Federal sino por los gobiernos provinciales. Si el propósito hubiera sido considerar como una violación automática y directa de una disposición concreta del Acuerdo General por un Estado federal una medida adoptada a otro nivel de gobierno, carecería de significado práctico la obligación enunciada en el párrafo 12 del artículo XXIV. El Canadá consideraba que había cumplido en todo las obligaciones que le incumbían en virtud de dicho párrafo y, por ende, en virtud del Acuerdo General. A juicio del Canadá las estadísticas del comercio mostraban claramente que no se había anulado ni menoscabado el acceso de la CE al mercado canadiense y que desde 1979 se registraba un aumento sustancial de las exportaciones de bebidas alcohólicas de la CE al Canadá.

3.4 Sobre la base de lo expuesto, el Canadá pidió al Grupo Especial que constatará lo siguiente:

- i) el Canadá no había actuado de modo incompatible con las obligaciones contraídas en virtud de los artículos II, III, XI o XVII;
- ii) las provincias del Canadá habían actuado en observancia de las disposiciones del Acuerdo General y de la Declaración de Intenciones de 1979;
- iii) el Canadá había cumplido su obligación en esta materia, enunciada en las disposiciones del párrafo 12 del artículo XXIV; y
- iv) no se había anulado ni menoscabado ninguna ventaja resultante directa o indirectamente para las Comunidades Europeas.

b) El artículo II y la Declaración de las Provincias

3.5 Las Comunidades Europeas sostuvieron que, como de la combinación de la recaudación de derechos consolidados con la imposición de aumentos del precio de importación resultaba un trato menos favorable que el previsto en la lista canadiense de concesiones arancelarias, la práctica considerada era incompatible con el párrafo 1 a) del artículo II. Como los aumentos superiores al costo y a los márgenes de beneficio razonables se imponían con el fin de obtener ingresos fiscales, constituían "cargas de cualquier clase" en el sentido del párrafo 1 b) del artículo II. Las Comunidades Europeas estimaban que la imposición de aumentos de precio discriminatorios no podía justificarse sobre la base de la segunda cláusula del párrafo 1 b) del artículo II, puesto que las diferencias de aumento no representaban derechos o cargas aplicados con anterioridad al 30 de octubre de 1947, ni estaba prescrita su aplicación por la legislación vigente en esa fecha en el Canadá. Las Comunidades Europeas señalaron que en 1947 ni siquiera había registros del nivel y las diferencias de los aumentos de precio, y a su juicio era evidente que se habían introducido nuevos aumentos. Las Comunidades argumentaron además que el párrafo 4 del artículo II contenía una disposición expresa que limitaba el grado de protección que podía brindarse a través de las actividades de los monopolios de importación respecto de los productos que eran objeto de concesiones arancelarias. No había en el párrafo 4 del artículo II ninguna referencia a los márgenes de monopolio aplicados en la fecha del Acuerdo y no existían fundamentos para aplicar, por analogía o de otro modo, en el contexto de esa disposición la segunda cláusula del párrafo 1 b) del artículo II. En todo caso estaba claro que no era posible justificar las diferencias de aumento invocando el párrafo 2 a) del artículo II, por cuanto eran incompatibles con lo prescrito en materia de trato nacional en el párrafo 2 del artículo III.

3.6 El Canadá adujo que las medidas tomadas por los organismos provinciales de comercialización de bebidas alcohólicas debían considerarse a la luz de las obligaciones del Canadá como parte contratante y afirmó que cumplía plenamente las obligaciones contraídas en virtud del párrafo 1 a) del artículo II. El Canadá estimaba que concedía al comercio de las Comunidades Europeas un trato no menos favorable que el previsto en la lista de concesiones arancelarias del Canadá y que, conforme a la Ley relativa a la importación de bebidas alcohólicas, no existía discriminación entre los proveedores. Dijo que el Canadá no recordaba haber indicado nunca a las Comunidades Europeas que no pudieran obtenerse todos los registros de los aumentos de precio anteriores a 1947 y señaló que, si bien tal vez fuese difícil o aun imposible obtener algunos, muchos otros estaban disponibles.

3.7 A juicio de las Comunidades Europeas los organismos canadienses de comercialización de bebidas alcohólicas eran monopolios de importación en el sentido del párrafo 4 del artículo II.

Las Comunidades señalaron que, habida cuenta de lo dispuesto en el párrafo 4 del artículo II, el funcionamiento de dichos organismos no podía tener por efecto asegurar una protección superior a la prevista en la Lista de concesiones arancelarias del Canadá. De conformidad con el párrafo 4 del artículo II, una concesión sobre el nivel de protección del monopolio quedaba comprendida en las concesiones arancelarias, y la aplicación por los organismos provinciales de comercialización de bebidas alcohólicas de aumentos de precio superiores para la cerveza, los vinos y las bebidas destiladas de importación que para los productos nacionales similares, constituía, por tanto, una imposición de cargas adicionales a la importación y vulneraba las consolidaciones arancelarias. El hecho de que se aplicaran aumentos discriminatorios del precio de importación además de los derechos de aduana consolidados daba lugar a la presunción de que regían niveles de protección equivalentes a la diferencia de aumento y era, por ende, contrario a las disposiciones del párrafo 4 del artículo II.

3.8 El Canadá admitió sin reservas que "... autoriza, de hecho o de derecho, un monopolio de importación" de toda bebida alcohólica en virtud de la Ley sobre la importación de bebidas alcohólicas. Sin embargo, la Constitución facultaba a las provincias para controlar la oferta y distribución de bebidas alcohólicas dentro de sus respectivas fronteras. A juicio del Canadá, las provincias habían respetado plenamente las disposiciones del párrafo 4 del artículo II en lo concerniente a la aplicación de aumentos de precio. En primer lugar, tanto el mencionado párrafo como su nota interpretativa se referían a la posibilidad de un acuerdo como el que representaba la Declaración de Intenciones de 1979, que sólo debía llegar a su plena aplicación al final de 1987 y que permitía la fijación de aumentos de precio diferenciales. En segundo lugar, la historia de la redacción del párrafo 4 del artículo II daba a entender, en opinión del Canadá, que en el caso de un monopolio de importación debía entenderse por "margen de beneficio razonable" un margen que "no fuese tan excesivo que restringiese el volumen del comercio" (véase la sección d)), y el análisis de las exportaciones de bebidas alcohólicas efectuadas desde 1979 por las Comunidades al Canadá mostraba claramente un crecimiento apreciable del volumen del comercio.

3.9 Las Comunidades Europeas señalaron que el artículo II preveía la posibilidad de opción entre la recaudación de un derecho de aduana consolidado y la protección mediante aumentos del precio de importación. En la medida en que el Gobierno Federal podía haber optado por compensar mediante una reducción o eliminación de derechos de aduana la protección que otorgaba a través del aumento de los precios de importación, el Canadá no podía sostener, a juicio de la CE, que se trataba simplemente de una cuestión de observancia por las provincias del párrafo 4 del artículo II.

3.10 El Canadá sostuvo que nunca había considerado necesario reducir los derechos de aduana para compensar las diferencias de aumento, por cuanto las medidas federales y provinciales eran plenamente conformes al Acuerdo General y a la Declaración de Intenciones. Más aún: según su interpretación, la propuesta significaba que se pediría al Canadá que aplicase tipos de derechos diferentes a las distintas provincias, en función del aumento diferencial respectivo. El Canadá adujo que esta fórmula no era factible y que desde el punto de vista administrativo era imposible hacerla cumplir.

3.11 El Canadá dijo que el intercambio de cartas acerca de la "Declaración de Intenciones de las Provincias" (véase el anexo) efectuado entre el Gobierno del Canadá y la Comisión de las Comunidades Europeas el 12 de abril de 1979 representaba un acuerdo en el sentido del párrafo 4 del artículo II. A juicio del Canadá, a tenor de las cláusulas de ese acuerdo las Comunidades Europeas habían aceptado que las diferencias de aumento de precio en el caso del vino no se incrementarían por encima de los niveles de 1979 y que las diferencias de aumento aplicables a las bebidas destiladas responderían únicamente a consideraciones de carácter comercial. En ambos

casos, sólo estarían autorizados los incrementos que pudieran justificarse por consideraciones comerciales normales.

3.12 Las Comunidades Europeas manifestaron que nunca habían convenido, ni en virtud del párrafo 4 del artículo II ni de ningún otro modo, en que el funcionamiento de los organismos canadienses de comercialización de bebidas alcohólicas pudiese tener por efecto asegurar una protección superior a la prevista en la lista canadiense anexa al Acuerdo General. Entendían las Comunidades Europeas que los acuerdos a que se refería el párrafo 4 del artículo II debían ser de naturaleza contractual y transparentes, es decir, conocidos por todas las partes contratantes, y debían reflejar el propósito de las partes de excluir o modificar las obligaciones resultantes de la existencia de una consolidación arancelaria.

3.13 Las Comunidades Europeas argumentaron que la Declaración no era un acuerdo de la índole prevista en el párrafo 4 del artículo II por cuanto era de naturaleza unilateral. Añadieron que habían simplemente tomado nota de un compromiso unilateral de las provincias canadienses. A su juicio, la Declaración contenía un compromiso de desmantelamiento respecto de las diferencias de aumento de precio entre las bebidas alcohólicas destiladas nacionales y las importadas que fueran incompatibles con el Acuerdo General y un compromiso de statu quo en el caso de las diferencias de aumento de precio entre los vinos nacionales y los importados, pero no se indicaba que dichos compromisos estuviesen destinados a sustituir las obligaciones dimanantes del párrafo 4 del artículo II. Además, las Comunidades Europeas observaban que la Declaración no abarcaba los aumentos del precio de la cerveza y no podía, por lo tanto, justificar estos aumentos. El propio título "Declaración de Intenciones" ponía en evidencia, a juicio de la CEE, que este instrumento no había sido concebido para recoger obligaciones vinculantes en el plano jurídico sino, a lo sumo, compromisos no vinculantes.

3.14 El Canadá alegó que la Declaración era un entendimiento de buena fe entre las partes, alcanzado en el contexto del proceso de las Negociaciones Comerciales Multilaterales y destinado a surtir efecto como parte de ese proceso. Manifestó el Canadá que la Declaración figuraba entre los documentos públicos dados a conocer por el Gobierno del Canadá y la Comisión de la CEE para informar sobre los resultados de la Ronda de Tokio. Aseveró que los párrafos siguientes de una comunicación de la Comisión de las Comunidades Europeas al Consejo de las Comunidades Europeas en la que se exponían los resultados de la Ronda de Tokio (COM(79)514 Final, Bruselas, 8 de octubre de 1979, páginas 72-73) demostraban claramente la legitimidad y la naturaleza precisa del acuerdo:

"En las negociaciones con el Canadá, el objetivo de la Comunidad era ..., ... en el sector de las bebidas alcohólicas, poner fin a la discriminación existente en el Canadá entre proveedores extranjeros y nacionales y también entre los distintos proveedores extranjeros.

Los resultados obtenidos con el Canadá son los siguientes: ... con respecto a las bebidas alcohólicas, ha habido un intercambio de cartas (véase el anexo B 17) que contiene una declaración de intenciones de los gobiernos provinciales del Canadá en la cual se prevé para todos los productos la no discriminación entre proveedores extranjeros; respecto de las bebidas destiladas, la discriminación entre productos nacionales y productos importados quedará suprimida al cabo de ocho años; en el caso del vino, el vermut y el champaña, la diferencia actual entre productos nacionales y productos importados quedará congelada y se introducirá un precio mínimo de importación para los vinos.

En estas condiciones, la Comunidad ha dado respuesta favorable a cierto número de peticiones canadienses de ofertas arancelarias sobre algunos productos agrícolas (bayas, whisky, jarabe de arce) y ciertos productos pesqueros."

A juicio del Canadá el texto empleado por la propia CE al referirse a los "entendimientos" y "compromisos" contenidos en la Declaración confirmaba y ponía de manifiesto que la CE aceptaba desde hacía mucho tiempo los aumentos de precio diferenciales. La delegación presentó las páginas pertinentes del citado documento.

3.15 Las Comunidades Europeas dijeron que la comunicación citada por el Canadá era un documento puramente interno. Sostuvieron que el último párrafo citado contenía una evaluación global de las negociaciones con el Canadá en el sector agrícola, que la cita estaba hecha fuera de contexto y que no podía entenderse en el sentido de que la Comisión hubiese considerado que la Declaración constituía una concesión del Canadá en el GATT. El Canadá indicó que había facilitado el texto completo de dicha comunicación.

3.16 Las Comunidades señalaron que las consolidaciones arancelarias eran objeto de un acuerdo internacional y sólo podían modificarse por otro acuerdo internacional, claramente celebrado, y no por una declaración unilateral. Adujeron que todo documento en el cual se dijera que una parte contratante había renunciado unilateralmente a ciertos derechos debía provenir de la parte cuyos derechos fueran objeto de la referida renuncia y no de la parte que se declaraba libre de sus obligaciones normales. A juicio de las Comunidades, se desprendía del párrafo 4 del artículo II y de su nota interpretativa ("... salvo acuerdo expreso entre las partes contratantes ..."; en la versión francesa: "... sauf convention expresse entre les parties contractantes ..."; en la versión inglesa: "... as otherwise specifically agreed ...") que sólo era admisible un acuerdo de naturaleza contractual por el cual los márgenes de monopolio quedasen expresamente excluidos de las obligaciones resultantes de una concesión arancelaria. Un acuerdo de esa naturaleza determinaría un nivel de protección del monopolio que sería distinto del que de otro modo resultaría admisible jurídicamente en virtud del artículo II y, en consecuencia, afectaría necesariamente a los derechos dimanantes del GATT, no sólo los de las partes que hubiesen negociado el acuerdo sino también los de todas las partes contratantes, pues las obligaciones que imponía el párrafo 4 del artículo II debían aplicarse erga omnes y en conformidad con el principio de la nación más favorecida. En opinión de la CE, los esfuerzos por resolver discrepancias acerca de la aplicación del Acuerdo General resultarían más difíciles si siempre fuese necesario, al recibir promesas unilaterales de corrección de infracciones, responder formalmente declarando que no se aceptaban las promesas y que no se renunciaba a ningún derecho.

3.17 Las Comunidades Europeas recordaron que la carta del Gobierno canadiense de 5 de abril de 1979, con la cual se remitió la Declaración, subrayaba que ésta era necesariamente de naturaleza no contractual y representaba un compromiso positivo de seguir ciertas políticas y prácticas, y que se consideraba una contribución valiosa para llegar a un arreglo en esta esfera entre el Canadá y la Comunidad. El Gobierno del Canadá había simplemente aceptado servir de vía de comunicación con los gobiernos extranjeros y sólo había empleado sus buenos oficios con las autoridades de las provincias en relación con la aplicación de la Declaración. No había en ésta ni en la carta que la acompañaba indicación alguna de la intención de llegar a un acuerdo sobre la exclusión de los márgenes de monopolio de las obligaciones previstas en el párrafo 4 del artículo II, ni sobre otras obligaciones vinculantes y exigibles con respecto a esos márgenes. En su respuesta, por carta de la misma fecha, la Comisión se había circunscrito a acusar recibo de la carta antes mencionada sin repetir el contenido de la Declaración de Intenciones ni referirse de otro modo a ella. A juicio de la CE, la conclusión de un acuerdo en forma de intercambio de cartas requería habitualmente que en las cartas de ambas partes se repitiera el contenido del acuerdo. En una nueva carta, de fecha 29 de junio de 1979, la Comisión había comentado la

Declaración diciendo en particular que la Comunidad había examinado muy detenidamente su texto, que el examen había despertado cierta inquietud en relación con lo dicho en la Declaración acerca de los aumentos de precio y que la Comunidad deseaba pruebas de la efectividad del compromiso de eliminar la discriminación en perjuicio de las bebidas alcohólicas destiladas de origen comunitario. Según el parecer de la CE, ninguna de las partes había tenido la intención de concluir un acuerdo con respecto al contenido de la Declaración de Intenciones.

3.18 Las Comunidades Europeas recordaron seguidamente que la Declaración no había sido transmitida en nombre del Gobierno Federal del Canadá, sino en nombre de las provincias, que no podían ser parte en un acuerdo internacional en el marco del GATT. Más aún: la Comunidad no tenía derechos de primer negociador sobre las concesiones relativas a todos los productos comprendidos en la Declaración y sólo podría haber suscrito un acuerdo conforme al párrafo 4 del artículo II respecto de esos productos. Estimaba la CE que la Declaración era un compromiso unilateral de las autoridades provinciales del Canadá, no formaba parte de un acuerdo entre las partes contratantes que habían negociado las concesiones arancelarias pertinentes y no afectaba a los derechos que asistían a las partes contratantes en virtud del párrafo 4 del artículo II. El mero hecho de que la Declaración de Intenciones figurase en el mandato del Grupo Especial no indicaba, a juicio de las Comunidades, que la Declaración de por sí modificara los derechos de la Comunidad en el GATT o crease derechos adicionales. Las Comunidades admitían que la consideración de la naturaleza y contenido de la Declaración y de su aplicación era pertinente para la evaluación del grado en que el Canadá había tomado medidas razonables para garantizar la observancia por sus provincias de las obligaciones que había contraído en virtud del Acuerdo General. Sin embargo, ello no debía hacer perder de vista el hecho de que la cuestión planteada por las Comunidades no era si la Declaración se había aplicado plenamente sino si las prácticas de los organismos provinciales de comercialización de bebidas alcohólicas eran conformes a las disposiciones del Acuerdo General y si el Canadá había cumplido las obligaciones que le imponía el Acuerdo, teniendo en cuenta la Declaración de Intenciones.

3.19 El Canadá argumentó que la calificación de "no contractual" aplicada a la Declaración de Intenciones provinciales se refería a la falta de potestades constitucionales de las provincias canadienses para adquirir obligaciones formales de tratados con potencias extranjeras y significaba que la Declaración no estaba destinada a constituir un tratado jurídicamente vinculante por derecho propio. En otras palabras, carecía de valor jurídico fuera del GATT pero sí tenía un efecto jurídico dentro del marco del GATT. Era el parecer del Canadá que no había nada en el texto del párrafo 4 del artículo II ("salvo acuerdo expreso entre las partes contratantes que hayan negociado originalmente la concesión") que pudiera interpretarse como exigencia de una obligación superior con carácter de "tratado" en el sentido jurídico del término. Todo lo que se exigía era un acuerdo en sentido fáctico, un entendimiento de facto entre las partes. El Canadá consideraba que la condición "no contractual" de la Declaración de Intenciones -en otras palabras, el hecho de que no fuera una obligación independiente dimanante de un tratado en el sentido jurídico- no podía privar al instrumento de su efecto como entendimiento al que se había llegado por "acuerdo expreso" en el marco del artículo II.

3.20 A juicio del Canadá no era lógico el argumento de la CE según el cual el Acuerdo General, como acuerdo internacional que era, sólo podía modificarse en virtud de otro acuerdo internacional. El Canadá entendía que los acuerdos a que se refería el párrafo 4 del artículo II no estaban concebidos para derogar disposiciones del Acuerdo General sino como instrumentos subsidiarios. Estaban expresamente previstos por el propio Acuerdo General con objeto de aportar un elemento de flexibilidad. A cambio de la Declaración, el Canadá había recibido una respuesta favorable a cierto número de peticiones de concesiones de importancia comercial. Señaló el Canadá que, como en toda negociación comercial, las cláusulas de la Declaración mostraban hasta dónde estaban dispuestas a ir ambas partes en aquel entonces para alcanzar

objetivos determinados. Señaló también que había habido algunas conversaciones entre la CE y el Canadá sobre borradores de la Declaración, y que la Declaración contenía un acuerdo sobre márgenes o niveles de protección específicos. Con respecto a la carta de 29 de junio a que se había hecho referencia, el Canadá observó que no era inhabitual que las partes en un acuerdo se plantearan mutuamente cuestiones durante el período de vigencia del acuerdo.

3.21 Las Comunidades Europeas sostuvieron que había habido numerosas infracciones de la Declaración de Intenciones por parte de las provincias canadienses. Las Comunidades Europeas dijeron que desde 1979 se habían efectuado varios incrementos de las diferencias de aumento de precio y que no se habían presentado pruebas satisfactorias de las consideraciones de carácter comercial que pudieran justificarlos. Las Comunidades, precisamente por no estar satisfechas con la aplicación de la Declaración y por no existir medios jurídicos para hacerla cumplir, llegaban a la conclusión de que no tenían otra alternativa que hacer valer los derechos que les correspondían en virtud del Acuerdo General.

3.22 El Canadá dijo que no era exacto afirmar que hubiese habido numerosas violaciones del acuerdo. De hecho, las provincias habían facilitado a la CE en diversas ocasiones una relación detallada, punto por punto, de las razones que le habían inducido a incrementar las diferencias de aumento de precio, y la CE nunca había prestado ninguna prueba en contra. El Canadá también había proporcionado una amplia información adicional que le había sido facilitada por diez provincias canadienses relativa a la adhesión de las provincias a la Declaración de 1979. El Canadá consideraba que en general las provincias cumplían la Declaración. Se reconoció que en unos pocos casos todavía era necesario efectuar algunos cambios más para ajustar una determinada práctica a la Declaración, y que se habían asumido compromisos para lograr la total observancia en el momento en que la Declaración fuera a ser aplicada plenamente, es decir, el 31 de diciembre de 1987. El Canadá señaló que era prematuro y muy inexacto afirmar que los compromisos provinciales no se habían cumplido o llevado a efecto plenamente.

3.23 Las Comunidades Europeas manifestaron que estaban de acuerdo en que el párrafo 4 del artículo II, con arreglo a su correspondiente nota, se interpretase teniendo en cuenta el artículo 31 de la Carta de La Habana, en particular su párrafo 4. Por ello, el aumento de los precios de los productos importados por parte de monopolios de importación sólo podía justificarse por consideraciones de carácter comercial, tomando en consideración: i) los gastos de transporte y de distribución y otros gastos asignables a la compra, venta o ulterior elaboración, y ii) un margen de beneficio razonable. Las Comunidades Europeas no afirmaban que las diferencias de aumento de precios entre los productos importados y los productos nacionales no pudieran justificarse nunca por los gastos adicionales asignables a los productos importados. La CE estimaba, sin embargo, que la existencia de esas diferencias constituía una presunción de que esos aumentos se efectuaban con fines de protección. A juicio de la CE, el Canadá no había presentado pruebas que justificaran, en esos términos, las diferencias de aumento. Tampoco se habían presentado pruebas que explicasen, sobre la base de las diferencias en los costos, la gran variedad de aumentos de precio aplicados en las distintas provincias. En este contexto, las Comunidades observaron que algunas provincias no aplicaban ninguna diferencia en los aumentos de precios, mientras que Ontario, Columbia Británica y Quebec mantenían altos niveles diferenciales. Las Comunidades observaban incrementos sustanciales en las diferencias de aumento de precio entre los vinos del país y los vinos importados. Afirmaron que esos incrementos no estaban justificados por "consideraciones comerciales normales" y eran contrarios a los compromisos contraídos por el Canadá en virtud de la Declaración de Intenciones de 1979. Las Comunidades Europeas señalaron que los "costos ambientales" invocados por una de las provincias no parecían constituir una "consideración comercial normal", y no comprendían cómo la aplicación de este último criterio podía ser compatible con una variedad tan grande de diferencias entre los aumentos aplicados por las distintas provincias.

3.24 El Canadá no estaba de acuerdo en que la existencia de diferencias de aumento de precio entre los productos importados y los nacionales diera lugar a una presunción de proteccionismo. En primer lugar, mientras los productores de vino del país eran responsables del transporte de sus productos a los almacenes, los organismos provinciales de comercialización de bebidas alcohólicas eran responsables de la entrega a los almacenes de los productos importados. El hecho de que en algunas provincias canadienses hubiera que recorrer grandes distancias significaba que los gastos relacionados con el transporte y la distribución de los productos importados eran considerables y que las provincias trataban de resarcirse de ellos mediante las políticas de precios. El Canadá dijo también que los organismos provinciales de comercialización de bebidas alcohólicas, consecuentes con la práctica de las empresas comerciales privadas, cobraban lo que consideraban que podía soportar el mercado. Como los organismos de comercialización de bebidas alcohólicas vendían los productos importados como productos de categoría superior, era normal que esos productos tendieran a alcanzar precios elevados. El Canadá señaló que en la propia Declaración de Intenciones se daba una explicación de los diversos diferenciales que se observaban entre las distintas provincias en materia de aumento del precio. Por ejemplo, en la disposición de la Declaración sobre el aumento del precio de los vinos se preveía que se congelara la diferencia a los niveles de 1979 (con la excepción de los incrementos que se justificaran desde el punto de vista comercial). El Canadá afirmó que, de esta forma, la CE había accedido a que se permitiera a los monopolios provinciales establecer una diferencia entre productos importados y productos nacionales. El Canadá recordó que en la Declaración no había ningún compromiso sobre la cuestión de los aumentos del precio de la cerveza, aun cuando en 1979 existían en este sector aumentos diferenciales y éstos eran bien conocidos por los interlocutores comerciales del Canadá en el momento en que se negoció la Declaración. El Canadá estimaba que la justificación de ciertos incrementos aislados de las diferencias de aumento por encima de los niveles de 1979 ya se había proporcionado anteriormente a la CE, y se ponía ahora a disposición del Grupo Especial.

3.25 En cuanto a las variadas diferencias de aumento que se aplicaban en las distintas provincias, el Canadá indicó que en el país había diez sistemas provinciales independientes, cada uno de ellos con sus propios costos y objetivos, y que existían importantes divergencias regionales en cuanto a las tendencias del consumo. Además, el propio texto de la Declaración explicaba por qué existían en el país distintas diferencias de aumento de precios.

3.26 Las Comunidades Europeas respondieron que el argumento del "margen de beneficio razonable" no podía justificar la aplicación a los productos importados de aumentos de precio generalmente superiores a los que se aplicaban a los productos nacionales. A juicio de las Comunidades, el criterio para juzgar si un margen era o no razonable no podía basarse en el origen de los productos. La expansión real de las exportaciones de las Comunidades al Canadá y de su participación en el mercado canadiense tampoco guardaba ninguna relación con la noción de un "margen de beneficio razonable". A juicio de la CE, esa expansión no indicaba lo que habría ocurrido si no hubieran existido las diferencias de aumento de precios. Las Comunidades sostuvieron que el Canadá no había proporcionado pruebas de que se ajustara al requisito de un "margen de beneficio razonable" y no había indicado cuál era la base sobre la cual se calculaban los márgenes de beneficios.

3.27 El Canadá dijo que también aportaba una justificación comercial de la existencia de dichas diferencias basándose, en particular, en la historia de la redacción del párrafo 4 del artículo II. El Canadá afirmó que teniendo en cuenta las disposiciones del artículo 31 de la Carta de La Habana, en particular su párrafo 4, las provincias no habían aplicado una protección superior a la que se permitía en virtud del párrafo 4 del artículo II. El Canadá dijo, en primer lugar, que los diferentes aumentos de los precios que se aplicaban en cada una de las provincias reflejaban por lo general los gastos de transporte, de distribución y otros gastos asignables a la compra, así como un margen de beneficio razonable, que, con arreglo al párrafo 4 del artículo 31 de la Carta de La

Habana deberían excluirse del cálculo de la protección permitida en virtud del párrafo 4 del artículo II. A juicio del Canadá, la historia de la redacción del párrafo 4 del artículo II daba a entender que inicialmente un margen razonable de beneficio significaba un margen en el caso de un monopolio de exportación que "no podrá ser tan excesivo que restrinja el volumen del comercio del producto en cuestión" (Informe del primer período de sesiones del Comité Preparatorio de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo, octubre de 1946, página 17). El Canadá afirmó que en una etapa ulterior del proceso de redacción del párrafo 4 del artículo II se aclaró que la expresión "margen de beneficio razonable" era aplicable también a los monopolios de importación. El Canadá mostró que el total de sus importaciones de bebidas alcohólicas había registrado importantes aumentos en valor, lo que significaba que sólo se aplicaban "márgenes de beneficio razonables".

3.28 El Canadá señaló también que en la nota al párrafo 4 del artículo II se hacía referencia al artículo 31 de la Carta de La Habana en su conjunto, incluidos los fines fiscales mencionados en el párrafo 6 del artículo 31. Reconocía que en ciertos casos los aumentos diferenciales reflejaban los objetivos de elevar al máximo los ingresos fiscales y que dichos objetivos eran particularmente importantes en el sector del vino. Pero el Canadá sostuvo que esto era una excepción y que generalmente las diferencias de aumento reflejaban los costos comerciales adicionales que iban asociados a los productos importados y que esto se había aceptado en 1979 en el marco de la Declaración de Intenciones. Por último, el Canadá dijo que teniendo en cuenta la aceptación por la CE de las disposiciones en materia de aumento de precios de la Declaración de Intenciones -un acuerdo según lo previsto en la nota al párrafo 4 del artículo II- el Canadá estimaba que los aumentos de precio provinciales que eran compatibles con las distintas obligaciones impuestas sobre el particular por la Declaración de Intenciones eran ipso facto compatibles con el párrafo 4 del artículo II y no proporcionaban una protección ... superior a la prevista en la lista canadiense.

3.29 Las Comunidades Europeas afirmaron que los elevados aumentos de precio y las elevadas diferencias entre éstos se establecían para maximizar los beneficios con objeto de generar ingresos fiscales. A juicio de la CE, era, por lo tanto, evidente que los aumentos de precios se situaban a un nivel superior al que podía considerarse como un margen de beneficio razonable, es decir, al margen que era razonable esperar en condiciones normales de competencia.

3.30 Las Comunidades Europeas dijeron que la búsqueda de un máximo de ingresos fiscales no justificaba en sí misma la imposición sobre los productos importados de aumentos de precios más elevados que sobre los productos nacionales. Esas diferencias en los aumentos de precios debían considerarse equivalentes a un derecho de importación, y la CE mantenía que no había en el artículo II ninguna base que las justificara por razones de generación de ingresos fiscales. A juicio de las Comunidades, era también dudoso que el párrafo 6 del artículo 31 de la Carta de La Habana pudiera servir para interpretar el párrafo 4 del artículo II del Acuerdo General. Las Comunidades afirmaron que el párrafo 6 del artículo 31 no podía interpretarse en ningún caso en el sentido de que justificara aumentos de precio superiores para los productos importados que para los productos nacionales. La CE señaló que el párrafo 4 del artículo II no tenía en cuenta el carácter fiscal de un monopolio comercial del Estado y que la interpretación literal del párrafo 4 del artículo 31 de la Carta de La Habana indicaba que los aumentos de precio aplicados a los productos importados por motivos fiscales que excedieran de los márgenes de beneficio razonables debían asimilarse en su totalidad a los derechos de importación. Ahora bien, la Comunidad no decía que la totalidad del aumento aplicado con fines fiscales fuera necesariamente equivalente a un derecho de importación. En cambio, admitía que el párrafo 4 del artículo II podía interpretarse en el sentido de que incluía sólo las diferencias de aumento de precio, ya que los aumentos con fines fiscales podían asimilarse a los impuestos internos. La CE señaló que el párrafo 4 del artículo 31 de la Carta de La Habana no consideraba los impuestos interiores que se ajustaban a lo dispuesto en el artículo 18 (artículo III del Acuerdo General) como derechos de importación. Ello

correspondía al principio recogido en el apartado a) del párrafo 2 del artículo II del Acuerdo General y a la definición de "aumento de su precio de importación" que figura en la nota interpretativa al párrafo 4 b) del artículo XVII. Las Comunidades estimaban que los aumentos con fines fiscales aplicados de conformidad con las disposiciones sobre trato nacional enunciadas en el párrafo 2 del artículo III no estaban comprendidos en el párrafo 4 del artículo II. A la inversa, los aumentos fiscales que fuesen superiores para los productos importados que para los productos nacionales similares debían considerarse como márgenes de protección del monopolio sujetos a las disposiciones del párrafo 4 del artículo II.

c) Artículo III

3.31 Las Comunidades Europeas consideraron que los objetivos fiscales eran la finalidad principal de los organismos provinciales de comercialización y que los aumentos de precio con fines fiscales también debían tratarse en el marco del artículo III. A juicio de las Comunidades, esos aumentos de precio eran una forma de tributación sobre el consumo de bebidas alcohólicas. Esos aumentos entraban en los amplios conceptos de "cargas interiores" (párrafo 1 del artículo III) y de "cargas interiores, de cualquier clase que sean" (párrafo 2 del artículo III). A juicio de la CE, los aumentos de precio aplicados a las bebidas alcohólicas importadas eran superiores a los aplicados a los productos nacionales y, por consiguiente, contrarios a lo dispuesto en el párrafo 2 del artículo III. De este forma, protegían la producción nacional, por lo que eran también contrarios al párrafo 1 del artículo III. Las Comunidades Europeas señalaron que tanto el Informe de 1967 del Comité de Tributación de Ontario (Informe Smith) como el Informe de la Comisión de Investigación (de Quebec) sobre el Comercio de Bebidas Alcohólicas (Informe Thinnel) llegaron a la conclusión de que la recaudación fiscal obtenida con los aumentos de precio impuestos por los respectivos monopolios provinciales de bebidas alcohólicas constituía una forma de tributación, y criticaron severamente el carácter proteccionista de las diferencias de aumento de precio.

3.32 Las Comunidades Europeas citaron ejemplos de condiciones discriminatorias en relación con los procedimientos de inclusión y supresión de la lista y con los puntos de venta y señalaron que el Canadá reconocía la existencia de tales prácticas. Las Comunidades opinaban que las medidas las establecían con carácter general y obligatorio las autoridades provinciales, y no eran simplemente el resultado de decisiones individuales de los directores de los puntos de venta de los organismos de comercialización. Se aplicaban de forma general y contenían condiciones que tenía que cumplir el exportador extranjero para lograr acceder al mercado canadiense. Las Comunidades dijeron que las autoridades provinciales establecían las condiciones para la inclusión de un producto en la lista y fijaban previamente las condiciones para que el producto permaneciera en esa lista, tales como un mínimo de ventas. Las Comunidades señalaron que la exclusión de las bebidas alcohólicas importadas de ciertos puntos de venta se prescribía también de forma general y obligatoria. Un importador sólo lograría ser incluido en la lista o tener acceso a los puntos de venta si se reunían las condiciones establecidas por las autoridades provinciales. Las medidas en cuestión constituían, pues, reglamentos o por lo menos prescripciones tal como se entendían en el artículo III. A juicio de las Comunidades, del informe del Grupo Especial sobre el tema "Canadá - Aplicación de la Ley sobre el Examen de la Inversión Extranjera" (IBDD, 30S/151) se desprendía que se daba al término "prescripción" empleado en los párrafos 1 y 4 del artículo III una interpretación amplia.

3.33 A juicio de las Comunidades, las medidas provinciales discriminatorias daban lugar a presunción de una protección de la producción nacional incompatible con el párrafo 1 del artículo III. Constituían, en particular, un trato menos favorable que el concedido a los productos similares de origen nacional, contrario al párrafo 4 del artículo III. Las Comunidades Europeas estimaban que las medidas discriminatorias no podían justificarse basándose en la Declaración de

Intenciones, ya que la Comunidad no había renunciado a sus derechos en virtud del Acuerdo General al tomar nota de la Declaración. Las Comunidades Europeas señalaron también que la Declaración preveía, en el segundo párrafo del artículo 5 un trato nacional respecto del acceso a las listas de las bebidas alcohólicas destiladas importadas.

3.34 El Canadá respondió, en primer lugar, que el Gobierno Federal del Canadá no aplicaba ninguna medida interna discriminatoria y que la Ley sobre importación de bebidas alcohólicas no tenía relación con el artículo III, ya que no se trataba de un impuesto, carga, ley, reglamento o prescripción interiores. A juicio del Canadá, el artículo III hablaba de productos "importados", es decir, productos que ya habían cruzado la frontera y habían sido despachados en aduana, mientras que la legislación federal en cuestión se refería a la "importación" del producto. En segundo lugar, el Canadá recordó que la Ley sobre importación de bebidas alcohólicas era una legislación vigente en el sentido del párrafo 1 b) del Protocolo de Aplicación Provisional. En tercer lugar, el Canadá estimaba que, como el Acuerdo General trataba concretamente la cuestión de los aumentos de precio en el párrafo 4 de su artículo II en el contexto de los derechos de aduana, no se debía examinar este tema en relación con el artículo III. En opinión del Canadá, el artículo III no era aplicable en este caso, habida cuenta de lo dispuesto en el artículo XVII. En primer lugar, refiriéndose a la historia de la redacción del artículo XVII, al subsiguiente cambio de título del artículo XVII del Acuerdo General y al Índice Analítico del Acuerdo General (véanse los párrafos 3.39 y 3.41 a 3.42) el Canadá afirmó que era evidente que los redactores no habían tenido la intención de introducir, respecto de las actividades llevadas a cabo por las empresas comerciales del Estado, el principio de trato nacional respecto del artículo XVII. En segundo lugar, el Canadá se refirió al informe del Grupo Especial relativo a la aplicación por el Canadá de la Ley sobre el Examen de la Inversión Extranjera y llegó a la conclusión de que los organismos provinciales de comercialización de bebidas alcohólicas podían legítimamente otorgar a los productos nacionales un trato más favorable que el acordado a los productos importados, porque los organismos provinciales de comercialización no estaban obligados a observar el principio de trato nacional en relación con sus prácticas de aumento de precios, inclusión en listas o distribución (véase el párrafo 3.43). Sin perjuicio de esta postura, el Canadá afirmó también que las cargas interiores diferenciales resultantes de los diferentes costos comerciales imputables a los productos de importación estaban permitidas con arreglo a lo dispuesto en el artículo III.

3.35 El Canadá dijo también que al aceptar la Declaración de Intenciones, en particular su disposición sobre aumentos de los precios de las bebidas alcohólicas, la CE había reconocido que existían costos diferentes para los productos importados. Señaló que la nota al párrafo 4 del artículo XVII definía la expresión "aumento de su precio de importación" en un sentido que excluía lo que en general se entendía por "consideración de carácter comercial" en el párrafo 1 b) del artículo XVII. Es más, como a juicio del Canadá la Declaración de Intenciones constituía un acuerdo del tipo previsto en el párrafo 4 del artículo II, los aumentos de precio diferenciales no podrían ser, ipso facto, incompatibles con el artículo III.

3.36 El Canadá estimaba, además, que el artículo III no era aplicable a este caso, teniendo en cuenta lo dispuesto en el artículo XVII (véanse los párrafos 3.47 a 3.49). Tampoco aceptaba el Canadá el argumento de que muchas prácticas comerciales a las que había hecho referencia la CE eran auténticas "prescripciones" reglamentarias contempladas en el artículo III. El Canadá dijo que los dos informes citados por la CE no reflejaban la postura de los gobiernos provinciales interesados. A juicio del Canadá, los textos citados por las Comunidades se habían tomado también fuera de contexto e inducían un tanto a error.

d) Artículo XVII.1

3.37 Las Comunidades Europeas afirmaron que el párrafo 1 del artículo XVII contenía una obligación de trato nacional. En primer lugar, a juicio de la CE, como el apartado a) del párrafo 1 del artículo XVII hacía referencia en el texto inglés a los "general principles of non-discriminatory treatment" en plural, quedaba incluido, al parecer, el trato nacional. En segundo lugar, en el apartado b) se imponía a las empresas comerciales del Estado que tuvieran debidamente en cuenta las demás disposiciones del Acuerdo, con lo que se hacía también referencia al artículo III y que actuaran exclusivamente por consideraciones de carácter comercial. Ello significaba, a juicio de la CE, que esas empresas no deberían dar a los productos importados un trato menos favorable que a los productos de origen nacional. En tercer lugar, el párrafo 2 del artículo XVII eximía del cumplimiento del párrafo 1 a las importaciones de productos destinados a ser utilizados por los poderes públicos o por su cuenta, disposición semejante a la del párrafo 8 a) del artículo III. En su segunda frase incluía, en relación con tales importaciones, la obligación de conceder un trato equitativo al comercio de las demás partes contratantes, lo que significaba esencialmente un trato de nación más favorecida. El párrafo 2 del artículo XVII resultaría superfluo y contradictorio si las obligaciones impuestas en virtud del párrafo 1 sólo se refiriesen al trato de nación más favorecida.

3.38 El Canadá consideraba que el párrafo 1 del artículo XVII sólo contenía el principio de nación más favorecida. En primer lugar, el Canadá afirmó que la historia de la redacción del apartado b) del párrafo 1 del artículo XVII no corroborara la pretensión de la CE de que éste hacía referencia, entre otras cosas, al artículo III. A juicio del Canadá, el apartado b) del párrafo 1 del artículo XVII se refería claramente al apartado a) del mismo párrafo, donde era aplicable el principio de nación más favorecida. El Canadá consideraba que la finalidad del apartado b) del párrafo 1 del artículo XVII era aclarar el significado del apartado a), es decir, proporcionar algunas directrices comerciales para las compras y ventas de esas empresas. A este respecto, el Canadá señaló que el delegado canadiense había hecho una referencia concreta a la frase "consideraciones de carácter comercial" durante la Conferencia de Ginebra. El delegado había señalado a la atención el hecho de que la expresión "consideraciones de carácter comercial" no debía definirse en términos estrechos. "Esas palabras no significaban simplemente el precio más bajo sino que se referían a otras consideraciones legítimas que la empresa podría tener en cuenta; no significaban simplemente comprar al precio más bajo y vender al precio más alto." En segundo lugar, el Canadá recordó que "las actividades de las [oficinas de comercialización] que no proceden a dichas operaciones [de compra o de venta] deben ajustarse a las demás disposiciones del Acuerdo General" (IBDD, 9S/193, párrafo 8). A juicio del Canadá, esta cláusula indicaba que las actividades de los organismos provinciales de comercialización que compraban y vendían se regían por el artículo XVII y no necesitaban estar de acuerdo con otras disposiciones del Acuerdo General. En tercer lugar, el Canadá recordó que el informe del Grupo Especial sobre Subsidios Familiares (IBDD, 1S/60, párrafo 4) decía lo siguiente:

"Por lo que respecta a la excepción prevista en el párrafo 2 del artículo XVII, al parecer ésta se refería únicamente al principio enunciado en el párrafo 1 de dicho artículo, es decir, la obligación de efectuar las compras con arreglo a consideraciones de carácter comercial, y no se aplicaba a las cuestiones tratadas en el artículo III."

3.39 El Canadá afirmó también que no estaba de acuerdo en que el texto del párrafo 8 del artículo III fuera semejante al del párrafo 2 del artículo XVII y dijo que en la Conferencia de Ginebra (E/PC/T/A/PV/37, 12 de agosto de 1947) un delegado, al examinar las diferencias existentes entre los textos de ambos artículos había indicado que "no era necesario que los textos fueran iguales, porque la naturaleza del tema era diferente". El Canadá recordó también el origen de la actual redacción del párrafo 2 del artículo XVII, que era la que había propuesto una

delegación en la Conferencia de Londres (E/PC/T/CII 52, página 1*) y sacó en conclusión que esa redacción no se había introducido para que incluyera el concepto de trato nacional. El Canadá añadió que en una referencia de la Conferencia de Ginebra (E/PC/T/A/PV/37, 12 de agosto de 1947) se confirmaba esa misma idea. En esa Conferencia un delegado había dicho "en el caso del artículo 15, nos parece que está planteado el trato nacional pero en el caso del comercio de Estado, tal como se prevé en este artículo (léase XVII), no figura para nada el trato nacional". El Canadá se refirió también a una declaración de otro delegado en la Conferencia de Ginebra que había dicho que las empresas comerciales del Estado deberían estar sujetas a la misma norma de conducta que regía para las empresas privadas (E/PC/T/A/PV/37, 12 de agosto de 1947). A juicio del Canadá convenía que esto se señalara porque las empresas privadas no tenían ninguna obligación de trato nacional en virtud del Acuerdo General. El Canadá recordó que en la Conferencia de Ginebra de 1947 el artículo 30 llevaba por título "Tratamiento no discriminatorio" y preveía que una empresa del Estado "en sus compras o ventas que impliquen importaciones o exportaciones, se ajuste a los principios generales de tratamiento no discriminatorio aplicados en esta Carta a las medidas gubernamentales concernientes a las importaciones o exportaciones realizadas por empresas privadas". Señaló que en el Índice Analítico del Acuerdo General (tercera revisión, páginas 93 y 94*) se proponía que en Ginebra se insertaran las palabras "principios generales de no discriminación" para disipar la duda de que "principios comerciales" significaba que debía existir exactamente el mismo precio en diferentes mercados (E/PC/T/A/SR.14, página 3*). A juicio del Canadá era evidente que la intención de esa enmienda no era introducir el principio de trato nacional en el artículo XVII.

3.40 El estudio intensivo llevado a cabo por el Canadá sobre la historia de la redacción había revelado que no existía ninguna referencia a la inclusión del trato nacional en el debate que condujo a la aprobación del párrafo 1 del artículo XVII. En virtud del artículo 26 de la Carta de una Organización de las Naciones Unidas para el Comercio Internacional propuesta por los Estados Unidos, y que sirvió de base para la Conferencia de Londres de octubre-noviembre de 1946, las empresas comerciales del Estado tenían que dar "un trato no discriminatorio en comparación con el trato otorgado al comercio de cualquier país que no sea el de domicilio de la empresa". En la Conferencia de Londres se volvió a formular la obligación de no discriminación, de la forma siguiente: "... se otorgará al comercio de otros Miembros un trato no menos favorable que el otorgado al comercio de cualquier país que no sea el de domicilio de la empresa ...". En las actas de la Conferencia de Londres había tres referencias al artículo sobre el comercio de Estado que, a juicio del Canadá, confirmaban la interpretación según la cual ese artículo establecía únicamente una obligación de nación más favorecida. Al presentar el artículo, un delegado había dicho que la norma de no discriminación era aplicable al comercio de Estado igual que el principio de nación más favorecida era aplicable a los derechos de aduana, y que la obligación de un país que realizaba comercio de Estado era ajustarse en sus compras a consideraciones de carácter comercial (E/PC/T/C.II/36, página 11*). El Canadá dijo que esta referencia y otras citadas en el documento E/PC/T/C.II/52, páginas 2 y 3*, confirmaban que en el artículo no se preveía el trato nacional sino únicamente el trato de nación más favorecida.

3.41 El Canadá afirmó que el texto de Ginebra, con ligeras modificaciones de carácter formal, se había incorporado a la Carta de La Habana y al texto original del Acuerdo General. El título del artículo XVII del Acuerdo General se había modificado de forma que dijera "Tratamiento no discriminatorio por parte de las empresas comerciales del Estado". El cambio de este título por el título actual, "Empresas Comerciales del Estado", no se efectuó hasta 1955, cuando se amplió el alcance del artículo para que incluyera disposiciones relativas a las negociaciones y notificaciones (párrafos 3 y 4 del artículo XVII). Refiriéndose al análisis de la Secretaría sobre esta revisión del

*Páginas de la versión inglesa. Estos documentos no existen en español.

artículo XVII (W.9/99, 15 de diciembre de 1954), el Canadá señaló que no había nada en ese documento que diera a entender que el concepto de "tratamiento no discriminatorio" o "no discriminación" hubiera pasado a incluir el "trato nacional".

3.42 El Canadá recordó también que durante el segundo período de sesiones del Comité Preparatorio de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo, por lo menos en dos ocasiones distintas las delegaciones se habían referido expresamente al alcance de las disposiciones relativas al comercio de Estado. Un delegado había dicho que el artículo sobre el comercio de Estado se limitaba al "trato de nación más favorecida y no incluía el trato nacional" (E/PC/T/A/SR/10). El Canadá señaló también que en la Conferencia no se había expresado ningún desacuerdo con la interpretación del artículo 31 (léase artículo XVII) hecha por otro delegado, a saber, que las disposiciones del capítulo V, que incluían las relativas al trato nacional, "no serían de aplicación" en el caso de las empresas del Estado (E/PC/T/A/SR/15, páginas 6 y 7*). Compartía también esta interpretación sobre el ámbito de aplicación del artículo XVII una autoridad académica en derecho mercantil internacional.

3.43 El Canadá recordó que el Grupo Especial que había estudiado la aplicación por el Canadá de la Ley sobre el Examen de la Inversión Extranjera decía en su informe lo siguiente: "es muy fuerte ... el argumento del Canadá de que en el ámbito del principio general mencionado en el párrafo 1 a) del artículo XVII sólo tienen cabida las obligaciones de nación más favorecida y no las de trato nacional".

3.44 Las Comunidades Europeas no negaron que inicialmente la intención de algunos de los proyectos anteriores pudiera haber sido incluir sólo una obligación de trato de nación más favorecida en el artículo XVII. Sin embargo, señalaron que esta intención no se refleja en el texto actual, que estaba inspirado en un texto introducido en el artículo 30 del proyecto en la Conferencia de Ginebra de 1947. Las Comunidades afirmaron que la interpretación dada por el Canadá sólo parecía concordar con los principios generales del Acuerdo General si la referencia que figuraba en el párrafo 1 a) del artículo XVII a "sus compras o sus ventas que entrañen importaciones o exportaciones" se interpretaba en el sentido de que incluía sólo las compras de procedencia extranjera y las ventas a mercados extranjeros, pero no la reventa en el mercado interior de productos de procedencia extranjera. A juicio de las Comunidades, la interpretación canadiense reducía considerablemente el ámbito del artículo XVII. Las Comunidades Europeas arguyeron también que si esa interpretación fuera correcta sería aún más necesario aplicar las disposiciones del artículo III, y en particular su párrafo 4, a las medidas discriminatorias impuestas por organismos gubernamentales que afectasen a la venta, y la oferta para la venta, la compra, el transporte, la distribución o el uso de los productos de importación en el mercado interior. Las Comunidades Europeas dijeron que si, en cambio, se interpretara que el párrafo 1 del artículo XVII abarcaba la reventa de productos importados en el mercado interior por empresas comerciales del Estado, como la Comunidad creía que era correcto, parecería entonces contradictorio limitar al trato de nación más favorecida las obligaciones impuestas por esta disposición.

e) Párrafo 4 del artículo XVII: Notificación

3.45 Las Comunidades Europeas estimaron que el Canadá no había cumplido plenamente las obligaciones de notificar que le imponía el párrafo 4 a) del artículo XVII porque la información proporcionada por el Canadá había sido insuficiente, habida cuenta de los procedimientos de notificación y de examen adoptados el 9 de noviembre de 1962 (IBDD, 11S/60) y, en particular, a la luz del cuestionario prescrito para la presentación de las notificaciones (IBDD, 9S/197). Las Comunidades observaron que en una sección fundamental del cuestionario se invitaba a las partes contratantes a que proporcionasen una descripción de: "Las modalidades para la fijación de los

precios de exportación y para el aumento de los de los productos importados; la situación, con relación a los precios interiores, de los de exportación y de los de reventa de los productos importados." Las Comunidades también señalaron que las notificaciones habituales del Canadá relativas a las cifras de la producción nacional de vinos y de bebidas alcohólicas destiladas no proporcionaban un desglose según los grupos de productos principales (por ejemplo, documento L/5445/Add.9). Las Comunidades argumentaron que la solución de la diferencia que tenían con el Canadá desde hacía tiempo sobre las cuestiones presentadas al Grupo Especial se habría facilitado si se hubiesen cumplido los requisitos de notificación conforme a la voluntad de las PARTES CONTRATANTES.

3.46 El Canadá sostuvo que había cumplido sus obligaciones en virtud del párrafo 4 del artículo XVII, ya que desde 1977 había estado proporcionando información a las PARTES CONTRATANTES sobre las prácticas de los organismos provinciales de comercialización de bebidas alcohólicas, incluida la información correspondiente a la determinación de los aumentos de precio provinciales. En la notificación efectuada por el Canadá en 1982 sobre el comercio de Estado se hacía saber a las partes contratantes que las disposiciones de la Declaración de Intenciones se aplicaban a las políticas de aumento de precio de los distintos organismos provinciales de control de la comercialización de bebidas alcohólicas. Como había diez provincias y un gran número de políticas diferentes de aumento de precio, las autoridades canadienses habían decidido que resultaría imposible efectuar un análisis tan detallado respecto de cada producto y de cada provincia. Sin embargo, el Canadá expresó que siempre había estado dispuesto a proporcionar más detalles sobre la determinación de los aumentos de precio en respuesta a cualquier pregunta que planteara una parte contratante. Desde 1977 sólo se había recibido una petición en ese sentido (de la CE) y las autoridades canadienses habían respondido facilitando una información detallada en la que se indicaban los distintos costos relacionados con los productos nacionales y con los productos importados, que justificaban la aplicación de aumentos de precio diferenciales. En varias oportunidades se había proporcionado a la CE una información similar en el contexto de la Declaración de Intenciones de 1979. En algunos casos no se habían facilitado datos que eran confidenciales desde el punto de vista comercial, como lo permitía el párrafo 4 del artículo XVII. Además, el Canadá observó que, en virtud de la Declaración de Intenciones de 1979, las provincias se obligaron a mantener en toda sucursal de los organismos de comercialización de bebidas alcohólicas una lista de precios actualizada de todas esas bebidas alcohólicas que se vendieran en la provincia, y que cualquiera que solicitara dicha lista podía obtenerla sin demora. El Canadá declaró también que la referencia al aumento de precio que figuraba en el párrafo 4 b) del artículo XVII se refería a un producto "para el que no se haya otorgado concesión alguna de las indicadas en el artículo II" y que en la lista arancelaria del Canadá cada posición del capítulo de las bebidas alcohólicas se hallaba consolidada. Asimismo, indicó que la CE se refería a varias preguntas del cuestionario relativo a las exportaciones. A juicio del Canadá, estas preguntas no eran pertinentes porque los organismos de comercialización de bebidas alcohólicas no tenían intereses en materia de exportación. Las estadísticas proporcionadas en la notificación canadiense eran compatibles con los procedimientos de notificación convenidos, ya que no había ningún requisito que exigiera un desglose pormenorizado, como lo sugería la CE. El Canadá observó también que sus estadísticas contenían datos mensuales de las importaciones y exportaciones.

f) Relación entre el artículo III y el artículo XVII

3.47 El Canadá afirmó que el artículo III no era pertinente en el presente caso habida cuenta de las disposiciones del artículo XVII, que contenía la única obligación relativa al comercio de Estado, es decir, el trato de nación más favorecida. El Canadá argumentó que no había ninguna obligación de trato nacional aplicable a las empresas comerciales del Estado. Sostuvo que la nota

interpretativa a los artículos XI, XII, XIII, XIV y XVIII demostraba que sólo en virtud de una referencia expresa se aplicaban otras disposiciones del Acuerdo General a las empresas comerciales del Estado. A juicio del Canadá, esta nota sería inútil si todas las disposiciones del Acuerdo General tuvieran que aplicarse a las empresas comerciales del Estado. Además, si todas las disposiciones del Acuerdo General debieran aplicarse igualmente a las empresas comerciales del Estado, ello significaría que el artículo XVII era inútil. El Canadá estimaba que sin duda no era ese el caso. El Canadá rechazó por improcedente la referencia de la CE al informe del Grupo Especial que estudió la aplicación de la Ley canadiense sobre el examen de la inversión extranjera porque, a su juicio, el Grupo Especial no examinaba el funcionamiento de las empresas comerciales del Estado. El Canadá observó también que a la luz del párrafo 8 del informe del Grupo Especial sobre la notificación de las empresas comerciales del Estado (IBDD, 9S/193) y del párrafo 4 del informe del Grupo Especial sobre los subsidios familiares belgas (IBDD, 1S/60) las actividades de las empresas comerciales, caso de los organismos de comercialización de bebidas alcohólicas, no tenían por qué ajustarse al artículo III. El Canadá recordó también que en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo no se había expresado ningún desacuerdo en cuanto a la interpretación del artículo 31 (léase artículo XVII) según la cual las disposiciones del capítulo V, que incluían las de trato nacional, "no serían de aplicación" en el caso de las empresas del Estado (E/PC/T/SR/15, páginas 6 y 7*).

3.48 Las Comunidades Europeas sostuvieron que el artículo XVII no excluía la aplicación del artículo III, sino que imponía algunas obligaciones adicionales con respecto a las compras y ventas efectuadas por las empresas comerciales del Estado. El objetivo del artículo XVII consistía en someter las operaciones de las empresas comerciales del Estado a determinadas normas que no se aplicaban a las empresas privadas, pero indudablemente sin el propósito de privilegiar a esas empresas y de eximir a las partes contratantes de sus demás obligaciones en lo que se refería al funcionamiento de las empresas comerciales del Estado. Las Comunidades observaron que las disposiciones del artículo III, y en particular la prescripción sobre el trato nacional enunciada en el párrafo 4, se aplicaban a todas las leyes, reglamentos y prescripciones que regían las actividades comerciales de los organismos gubernamentales fuera del campo de aplicación del párrafo 8 a). Las Comunidades sostuvieron también que la nota interpretativa a los artículos XI, XII, XIII, XIV y XVIII significaba que el artículo XVII no era una lex specialis que eximía al comercio de Estado de todas las demás disposiciones del Acuerdo General. A juicio de la CE, tanto el informe de Londres como el informe del Grupo Especial sobre la notificación de las empresas comerciales de Estado (IBDD, 9S/192) confirmaban que las demás disposiciones del Acuerdo General podían aplicarse a las actividades de los organismos de comercialización y no establecían la inaplicabilidad de estas disposiciones en el contexto de los organismos de comercialización que compraban y vendían. En opinión de la Comunidad, el artículo XVII, por su carácter subsidiario, se aplicaba únicamente en el grado en que las medidas aludidas no quedaban comprendidas en otras disposiciones del Acuerdo General. Las Comunidades indicaron que esta opinión también quedaba confirmada por el párrafo 5.16 del informe del Grupo Especial sobre el asunto "Canadá - Aplicación de la Ley sobre el examen de la inversión extranjera" (IBDD, 30S/151), que declaraba lo siguiente: "[El Grupo Especial] no consideró necesario decidir en este caso concreto si la referencia general al principio de no discriminación contenida en el párrafo 1 del artículo XVII comprendía también el principio del trato nacional, por cuanto ya había constatado que los compromisos de compra en examen eran incompatibles con el párrafo 4 del artículo III, que da aplicación concreta al principio del trato nacional respecto de las prescripciones de compra."

3.49 El Canadá adujo que la afirmación de la CE según la cual existían "obligaciones adicionales" para las empresas comerciales del Estado tampoco era sustentable a la luz de los

*Páginas de la versión inglesa. Estos documentos no existen en español.

debates de la Conferencia de Ginebra. En la Conferencia una delegación había estimado que tenía que dar batalla para conseguir que las empresas comerciales del Estado estuviesen supeditadas a la misma norma de conducta por la que se regían las empresas privadas (E/PC/T/A/PV.14, páginas 28 y 29*). Este mismo tema se encontraba en el documento E/PC/T/A/SR/17 (24 de junio de 1947, páginas 11 y 12*) donde otra delegación argumentó que "la Carta no debía imponer cargas exclusivas a ningún país ..." y otra observó que la Carta representaba una transacción entre el comercio libre y el comercio exterior dirigido. Además, el Canadá recordó que en la Conferencia un delegado también había puesto de relieve la naturaleza especial del artículo XVII cuando observó que "el artículo 31 [es decir, el artículo XVII] y el artículo 32 estaban destinados a aplicarse únicamente cuando desaparecieran las dificultades especiales del período de posguerra y el comercio internacional funcionara en condiciones normales (E/PC/T/A/SR/14, 19 de junio de 1947, página 1*). Frente a estos antecedentes el Canadá llegó a la conclusión de que el artículo XVII era una disposición especial concebida para tomar en cuenta las peculiaridades de las empresas comerciales del Estado.

g) Artículo XI

3.50 Las Comunidades Europeas opinaron que las medidas provinciales discriminatorias que restringían la inclusión de las bebidas alcohólicas extranjeras en las listas y su acceso a los puntos de venta, debían examinarse también en el marco del artículo XI a la luz de la nota interpretativa a los artículos XI, XII, XIV y XVIII, según la cual la expresión "restricciones a la importación" comprendía las restricciones aplicadas por medio de transacciones de comercio de Estado. Las Comunidades Europeas sostuvieron que estas medidas se aplicaban como restricciones a la importación de bebidas alcohólicas en el Canadá y, por tanto, podían considerarse contrarias al párrafo 1 del artículo XI.

3.51 El Canadá argumentó que no imponía ni mantenía respecto de ninguna bebida alcohólica "-aparte de los derechos de aduana, impuestos u otras cargas- prohibiciones ni restricciones a la importación ..., ya sean aplicadas mediante contingentes, licencias de importación o de exportación, o por medio de otras medidas". A juicio del Canadá, las medidas señaladas eran de carácter provincial, no eran medidas adoptadas por el Canadá. Las medidas se aplicaban al producto "importado" y no a la "importación" del producto. Por último, el Canadá adujo que las prácticas eran compatibles con la Declaración de Intenciones. En consecuencia, el Canadá creía que las medidas provinciales aludidas eran compatibles con el artículo XI.

h) Artículo XXIV.12

3.52 Las Comunidades Europeas sostuvieron que el párrafo 12 del artículo XXIV no podía interpretarse en el sentido de que limitaba la aplicación de otras disposiciones del Acuerdo General, sino sólo como una enunciación matizada de la obligación de los Estados federales de lograr la aplicación de dichas disposiciones. Las Comunidades argumentaron que el criterio de la "aplicación limitada" perturbaría el equilibrio de derechos y obligaciones entre Estados unitarios y federales y abriría amplias e incontrolables posibilidades de eludir muchas de las obligaciones fundamentales del Acuerdo General. Las Comunidades adujeron que las disposiciones debían interpretarse a la luz del principio fundamental de derecho internacional establecido en el artículo 27 de la Convención de Viena sobre el derecho de los tratados, a saber, que "una parte no podrá invocar las disposiciones de su derecho interno como justificación del incumplimiento de un tratado".

*Páginas de la versión inglesa. Estos documentos no existen en español.

3.53 El Canadá objetó la sugerencia de la CE de que las cláusulas aplicables al Estado Federal debían interpretarse restrictivamente a fin de evitar "desequilibrios" en los derechos y obligaciones dimanantes del tratado. El Canadá observó también que no intentaba apoyarse en las disposiciones de su derecho interno como "justificación" del "incumplimiento de un tratado", en contravención del artículo 27 de la Convención de Viena. Por el contrario, a juicio del Canadá, la aplicación del propio tratado requería una consideración del derecho interno del Canadá. El párrafo 12 del artículo XXIV era una cláusula de Estado Federal y, por definición, el derecho constitucional interno de las partes contratantes que poseían una estructura federal era decisivo para la interpretación y aplicación de dicha cláusula. El derecho interno del Canadá era pertinente en este caso, no con el fin de suspender la aplicación del tratado o justificar una transgresión de cualquiera de sus disposiciones, sino más bien para dar una efectividad adecuada a las disposiciones del tratado en su totalidad, incluido el párrafo 12 del artículo XXIV.

3.54 Las Comunidades Europeas recordaron que el Grupo Especial sobre las medidas que afectan a la venta de monedas de oro había examinado detalladamente la cuestión de la interpretación del párrafo 12 del artículo XXIV y pidieron que el actual Grupo Especial confirmara la interpretación que de esta disposición había efectuado aquel Grupo. Las Comunidades apoyaban la constatación de que, según la historia del proceso de redacción, "el párrafo 12 del artículo XXIV se aplica únicamente a las medidas tomadas a nivel local o regional que el Gobierno Federal no pueda controlar porque quedan fuera de su jurisdicción de acuerdo con la distribución de competencias que establece la constitución" (L/5863, párrafo 56). Las Comunidades recordaron que el Grupo Especial sobre las monedas de oro llegó a la conclusión de que, "en cuanto excepción a un principio general del derecho que favorece a ciertas partes contratantes, el párrafo 12 del artículo XXIV debería interpretarse de manera que, a la vez que responda a las dificultades constitucionales con que puedan enfrentarse los Estados Federales para lograr la observancia de las disposiciones del Acuerdo General por los gobiernos locales, permita reducir al mínimo el riesgo de que tales dificultades den lugar a desequilibrios en los derechos y obligaciones de las partes contratantes. La única interpretación que permitiría alcanzar este objetivo es la que entiende que el párrafo 12 del artículo XXIV no limita la aplicabilidad de las disposiciones del Acuerdo General sino que limita simplemente la obligación de los Estados Federales de lograr su aplicación".

3.55 El Canadá adujo que el Grupo Especial sobre las monedas de oro se había excedido al interpretar las actuales obligaciones del Canadá en virtud del Acuerdo General y había formulado un nuevo equilibrio de derechos y obligaciones. El Canadá dijo que nunca había entendido la sugerencia de que las medidas provinciales podían dar lugar a presumir la existencia de anulación o menoscabo sin considerar si la parte contratante había cumplido sus obligaciones en virtud del párrafo 12 del artículo XXIV. A juicio del Canadá, no había tal presunción sin una transgresión del tratado, y no podía existir transgresión si se habían adoptado medidas razonables como lo exigía el párrafo 12 del artículo XXIV. El Grupo Especial sobre las monedas de oro había considerado que existía presunción porque la medida de Ontario era "incompatible" con el párrafo 2 del artículo III. El Canadá argumentó que había falta de lógica en esta conclusión. Si el párrafo 12 del artículo XXIV limitaba las obligaciones, como lo había sugerido el Grupo Especial, resultaba indudable que no tenía sentido interpretar las disposiciones del artículo III o cualquier otra disposición de fondo del Acuerdo General aislándolas de esta cláusula. El Canadá sugirió que no había nada que pudiera calificarse propiamente como "incompatible" con un tratado, que de hecho no equivaliera a una transgresión o violación de los términos del tratado. A juicio del Canadá, una medida provincial no podía dar lugar a presunción a menos que se comprobara previamente que la parte contratante no había tomado las medidas razonables en un caso al que fuera aplicable el párrafo 12 del artículo XXIV. Según el Canadá, el análisis precedente era tan válido si se aceptaba su opinión de que el párrafo 12 del artículo XXIV afectaba a la aplicabilidad como si se aceptaba el criterio contrario propugnado por la CE. El

Canadá afirmó que el Grupo Especial debía ignorar la interpretación del párrafo 12 del artículo XXIV que figuraba en el informe sobre las monedas de oro, informe que carecía de fuerza jurídica en el GATT y con el cual ni el Canadá ni el Brasil podían estar de acuerdo.

3.56 Las Comunidades Europeas alegaron que si se aceptaban los argumentos del Canadá no se lograría ninguna reparación en los casos en que no se pudiera lograr la observancia de las disposiciones del Acuerdo General por los gobiernos locales, con excepción tal vez del caso en que se hubiese menoscabado una concesión arancelaria.

3.57 El Canadá observó que ninguna disposición impedía a una parte contratante tratar de obtener reparación por conducto del artículo XXIII si creía que una ventaja resultante para ella directa o indirectamente del Acuerdo General se hallaba anulada o menoscabada por, entre otras cosas, una medida incompatible con las obligaciones de otra parte contratante en virtud del Acuerdo General o por el hecho de "que exista otra situación" (es decir, anulación o menoscabo no violatorios).

3.58 El Canadá consideró que dada la falta de jurisprudencia del GATT en relación con el párrafo 12 del artículo XXIV era necesario analizar la historia de la redacción de esta disposición para determinar sobre qué base las partes contratantes habían adoptado la decisión de adherirse al Acuerdo General. El Canadá recordó que la cuestión de los gobiernos locales y regionales se planteó poco después del comienzo de la primera reunión preparatoria de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo, celebrada en octubre de 1946 en Londres, cuando un delegado, en particular, observó que en varios países la constitución no permitiría controlar las medidas de los Estados y de otras autoridades de rango inferior (E/PC/T/C.II/W.2, página 5*). Como resultado del debate subsiguiente, el 31 de octubre de 1946 se presentó un artículo 9 revisado en cuyo párrafo 4 se decía: "Cada miembro conviene en adoptar todas las medidas a que pueda recurrir para lograr que los objetivos de este artículo no se vean menoscabados en modo alguno por impuestos, gravámenes, leyes, reglamentaciones o prescripciones establecidos por gobiernos subsidiarios dentro del territorio del gobierno miembro." (E/PC/T/C.II/W.5, 31 de octubre de 1946). El Canadá recordó que ya en ese momento su delegación había expresado preocupaciones en el sentido de que la aceptación de semejante compromiso significaría que el Gobierno canadiense estaría legalmente obligado a ejercer a este respecto el derecho de veto, que se había establecido para resolver importantes cuestiones constitucionales (E/PC/T/C.II/W.14, páginas 4 y 5). Una delegación observó en ese contexto que por "todas las medidas a que pueda recurrir" se entendían todas las medidas jurídicamente posibles y que no se exigiría ninguna medida incompatible con la constitución de un país (E/PC/T/C.II/W.14, página 7*). A juicio del Canadá, la referida intervención indicaba que se había reconocido de inmediato la necesidad de abordar la cuestión de determinar en qué medida un miembro estaba obligado a tomar disposiciones con respecto a la medida adoptada a un nivel de gobierno inferior al nacional y mostraba que el Canadá había discrepado en el acto con el criterio de "adoptar todas las medidas a que pueda recurrir".

3.59 En el contexto de los debates que siguieron celebrándose sobre esta cláusula en el período de sesiones celebrado en Ginebra en 1947, una delegación, haciéndose eco de la opinión mayoritaria, se refirió a las autoridades locales "que en rigor no están obligadas, por así decir, por las disposiciones del Acuerdo, con dependencia, por supuesto, del procedimiento constitucional del país de que se trate". (Documento E/PC/T/TAC/PV.19 de las Naciones Unidas, páginas 32 y 33*). El Canadá llegó a la conclusión de que las delegaciones reconocieron en las primeras conferencias de redacción que: i) en el contexto de los debates sobre el Acuerdo General y la

*Páginas de la versión inglesa. Estos documentos no existen en español.

Carta para una Organización Internacional de Comercio, era necesario tomar en cuenta las medidas adoptadas por otro nivel de gobierno en un Estado Federal; ii) varios países no estarían en condiciones de aprobar el Acuerdo General si esas medidas adoptadas a nivel local originaran una infracción directa de las obligaciones fundamentales que imponía el Acuerdo General al gobierno nacional que era parte contratante; y, por consiguiente, iii) era preciso contraer una obligación separada para tratar de dar cabida a ese caso especial, y dicha obligación debía abarcar todo el Acuerdo. Esa obligación separada era la contenida en el párrafo 12 del artículo XXIV. El Canadá argumentó además que esta opinión se veía reforzada por las propuestas formuladas en la Conferencia de La Habana para ampliar aún más el alcance de la obligación consagrada en el párrafo 12 del artículo XXIV mediante la siguiente adición: "Cada miembro ... será responsable de todo acto u omisión contrarios a las disposiciones de la presente Carta por parte de cualquiera de esos gobiernos o autoridades" (es decir, los regionales o locales). Esta enmienda se propuso dos veces y fue dos veces retirada, ya que varias delegaciones no podían aceptarla (E/CONF.2/C.6/12, página 28*; E/CONF.2/C.6/48/Rev.1, página 4*; E/CONF.2/C.6/12/Add.18, página 1*; E/CONF.2/C.6/SR.32, página 5*). A juicio del Canadá, ello indicaba claramente que las delegaciones aceptaban que, según la naturaleza precisa de los regímenes constitucionales de que se tratase, la obligación de una parte contratante con respecto a las medidas adoptadas a otros niveles de gobierno no incluía necesariamente la responsabilidad directa por dichas medidas desde el punto de vista de las obligaciones básicas impuestas por el Acuerdo General sino más bien la responsabilidad dimanante del párrafo 12 del artículo XXIV. El Canadá observó que esta posición se había visto reforzada por la declaración de la delegación canadiense en La Habana (recogida en un documento del Gobierno del Canadá, titulado "Informe de la delegación del Canadá a la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo celebrada en La Habana" (13 de julio de 1948).

3.60 El Canadá señaló a continuación que el Acuerdo General era un contrato que preveía un equilibrio general y que en el presente caso este equilibrio residía en el párrafo 12 del artículo XXIV. El Canadá sólo consideraba necesario y adecuado examinar la naturaleza y alcance de sus obligaciones en virtud del párrafo 12 del artículo XXIV en el caso en que el Grupo Especial constataste que las medidas provinciales no observaban algunas disposiciones del Acuerdo General. El Canadá indicó que la redacción del párrafo 12 del artículo XXIV introducía el concepto de la "observancia" de las demás disposiciones del Acuerdo General por los gobiernos regionales o locales y estimó que la falta de observancia por parte de otro nivel de gobierno no entrañaba, por sí sola, la transgresión de una obligación de la parte contratante y representaba un concepto distinto e importante del Acuerdo General. En opinión del Canadá, el párrafo 12 del artículo XXIV limitaba la aplicabilidad de otras disposiciones del Acuerdo General porque, de lo contrario, el párrafo quedaría desprovisto de su contenido práctico. Esto significaba que las medidas provinciales, aun cuando no observaran el Acuerdo General, no podían considerarse incompatibles con éste y, por consiguiente, no constituían por sí solas una base de presunción de anulación o menoscabo.

3.61 Las Comunidades Europeas respondieron que la interpretación según la cual el párrafo 12 del artículo XXIV limitaba la obligación de los Estados federales de conseguir la aplicación de las disposiciones del Acuerdo General no significaba que el artículo era superfluo. Observaron que en casos anteriores las PARTES CONTRATANTES siempre habían resuelto que debían suprimirse las medidas juzgadas incompatibles con el Acuerdo General y que no se debía proceder a la compensación sino en el caso de que no fuese factible anular inmediatamente esas medidas, y como solución provisional hasta su supresión (IBDD, 26S/235, párrafo 4). Según el criterio de la aplicación, la reparación se limitaría al derecho subsidiario a la compensación, en espera del resultado de las medidas razonables adoptadas de conformidad con el párrafo 12 del artículo XXIV. Las Comunidades Europeas estimaron que esta fórmula respetaba el objetivo del párrafo 12 del artículo XXIV de evitar situaciones en las que un gobierno estuviera obligado a adoptar

medidas incompatibles con su constitución, pero respetaba también el derecho de una parte contratante a obtener reparación en casos de anulación o menoscabo de ventajas a consecuencia de la falta de cumplimiento por otra parte contratante de las obligaciones contraídas en virtud del Acuerdo General. A juicio de las Comunidades Europeas la historia de la redacción del párrafo 12 del artículo XXIV presuponía la aplicación de las disposiciones del Acuerdo General a todos los niveles de gobierno y simplemente resolvía la cuestión de cómo había que cumplir estas obligaciones en situaciones que quedaban fuera del control directo de los gobiernos centrales. El Canadá argumentó que el Entendimiento relativo a las Notificaciones, las Consultas, la Solución de Diferencias y la Vigilancia, adoptado en 1979 (IBDD, 26S/235, párrafo 4), no corroboraba el criterio de que una parte contratante tenía que suprimir una medida que era incompatible con el Acuerdo General o no lo observaba, ni tampoco lo corroboraba la práctica del GATT. El Canadá observó que evidentemente dicha supresión debía constituir habitualmente el primer objetivo pero, a su juicio, este enfoque no era absoluto; no debía entenderse sin reservas. El Canadá argumentó que una parte contratante podía optar por no eliminar una medida que, según constataciones formuladas, fuera incompatible con el Acuerdo General o no lo observara; por eso era posible recurrir a procedimientos de compensación y de retiro compensatorio. Si se adoptara el criterio de "aplicación" respecto del párrafo 12 del artículo XXIV, la comparación de un sistema federal muy descentralizado como el del Canadá con un sistema constitucional más centralizado, arrojaría el siguiente resultado: a) ninguna diferencia en relación con la posibilidad de establecer la presunción de anulación o menoscabo con respecto a las disposiciones del Acuerdo General salvo el párrafo 12 del artículo XXIV; b) ninguna diferencia en cuanto a lograr la supresión de una medida incompatible con las disposiciones del Acuerdo General o que no las observase. Sin embargo, a juicio del Canadá, el párrafo 12 del artículo XXIV debía tener un contenido práctico.

3.62 Las Comunidades Europeas alegaron que las medidas provinciales consideradas y, en particular, la imposición de aumentos de precio discriminatorios eran ultra vires y que el Gobierno Federal tenía facultades para rectificar esta situación. En primer lugar, citaron a una autoridad jurídica canadiense que, sobre la base de dos decisiones de la Corte Suprema del Canadá (Murphy v. C.P.R. (1958), S.C.R. 626, Caloil v. A.G. for Canada (1971), S.C.R. 353), llegó a la conclusión de que el Parlamento Federal, por su competencia exclusiva en materia de reglamentación del comercio, poseía todas las facultades necesarias para lograr la observancia de las disposiciones del Acuerdo General por las provincias. A juicio de las Comunidades, esta tesis era convincente a fortiori con respecto a las medidas de los monopolios de importación autorizados por la legislación federal y a la imposición de aumentos de precio discriminatorios incompatibles con las concesiones arancelarias del Canadá. En segundo lugar, las Comunidades recordaron que tanto la Comisión de Investigación sobre el Comercio de Bebidas Alcohólicas en Quebec como el Comité de Tributación de Ontario habían considerado que las medidas proteccionistas adoptadas por los monopolios provinciales de comercialización de bebidas alcohólicas no se ajustaban a la distribución de poderes prevista en la Constitución del Canadá.

3.63 A juicio del Canadá no podía constituir un argumento serio sostener que la legislación provincial no era válida a causa de su supuesto carácter proteccionista, al menos en lo que se refería a los principios básicos de esa legislación. El Canadá recordó que las provincias tenían plenas atribuciones para establecer los organismos de comercialización y controlar sus políticas de fijación de precios y de venta al por menor y que los tribunales canadienses habían confirmado esas atribuciones. El Canadá argumentó que las bebidas alcohólicas eran un producto como cualquier otro y que los organismos provinciales de comercialización que controlaban las transacciones internas habían sido confirmados en muchas oportunidades (por ejemplo, en el caso Home Oil de 1940). Por tanto, según el criterio del Canadá, no se podía poner en duda la validez de la legislación en sí. El Canadá observó también que la situación era diferente en el caso de las monedas de oro, en que el Canadá reconoció la existencia de una cuestión válida acerca de la constitucionalidad de la legislación.

3.64 El Canadá señaló a la atención del Grupo Especial varias limitaciones constitucionales que condicionaban el ejercicio por las provincias de su autoridad constitucional sobre la distribución interna de los productos importados. Por una parte, se reconocía que la legislación provincial en materia de comercio local podía tener efectos válidos sobre el comercio internacional o interprovincial. Por otra parte -alegó el Canadá- los casos ya decididos en la esfera de la comercialización agrícola demostraban que las provincias no podían establecer un organismo monopolista con la finalidad específica de intervenir en ese comercio. No obstante, el Canadá afirmó que el principio esencial del control provincial exclusivo sobre las prácticas internas de comercio al por menor estaba más allá de toda controversia.

3.65 Refiriéndose a la opinión jurídica que sugería que el Parlamento Federal tenía todas las atribuciones necesarias para lograr que las provincias observaran las disposiciones del Acuerdo General, el Canadá alegó que ningún caso ya decidido justificaba esas conclusiones excesivamente generales. En opinión del Canadá, la cuestión de si las autoridades federales canadienses tenían las atribuciones legislativas necesarias para controlar las medidas provinciales relativas al trato aplicado a las bebidas alcohólicas importadas implicaba la referencia al derecho constitucional canadiense en relación con el alcance, en último término, de las atribuciones en materia de comercio ("Trade and Commerce power") (s. 91 (2), Ley Constitucional, 1987) y con la cuestión de la aplicación de los tratados. A juicio del Canadá, sólo era competente para resolver esos problemas la Corte Suprema del Canadá. El Canadá dijo que su jurisprudencia constitucional estaba en constante evolución desde la Confederación en 1867 y que era concebible que decisiones adoptadas en el futuro por la Corte Suprema dieran lugar a una ampliación de las facultades federales en esos terrenos. No obstante, el Canadá recordó que los casos ya decididos no respaldaban la idea de que el Gobierno Federal pudiera ejercer un control directo sobre esas cuestiones. En primer lugar, contrariamente a lo que ocurría en casi todas las federaciones, las facultades en materia de ejecución de tratados previstas en la legislación federal del Canadá eran limitadas. En relación con el caso de los Convenios de trabajo de 1937, se había dictaminado que el Parlamento Federal canadiense no podía intervenir en las esferas sometidas a la jurisdicción exclusiva de las provincias, alegando que resultaban afectadas obligaciones derivadas de tratados. En segundo lugar, los tribunales canadienses habían interpretado en forma extremadamente restrictiva las atribuciones en materia de comercio. Esencialmente, éstas se habían limitado al control de las transacciones entre las provincias, excluyendo toda autoridad sobre la distribución interna de los productos importados o locales. Existían decisiones aisladas que habían permitido, como excepción, el establecimiento de controles muy limitados sobre la distribución posterior, cuando esos controles se habían considerado indispensables para un plan de reglamentación de las políticas de importación. No obstante, a juicio del Canadá, no se podía considerar que esas decisiones constituirían una base para cualquier forma de reglamentación global de la política de comercio al por menor, ya fuera en general o en relación con un determinado sector económico. El Canadá señaló que en una serie de decisiones más recientes de la Corte Suprema parecía invertirse la tendencia a la ampliación de las atribuciones federales en materia de comercio y restablecerse en la práctica la limitación tradicional de la autoridad federal a las transacciones entre las provincias.

3.66 El Canadá dijo que los tribunales se habían referido de vez en cuando a un concepto nebuloso denominado autoridad "general" en materia de comercio. Nunca se habían atribuido efectos prácticos a este concepto, que seguía siendo esencialmente letra muerta. A juicio del Canadá, este aspecto de las atribuciones en materia de comercio no abarcaba la reglamentación detallada del comercio local. En numerosas ocasiones, los tribunales habían insistido en que la autoridad en materia de comercio en sentido general no podía constituir una base para el control de un "comercio o ramo determinado", es decir, de un sector económico específico. El Canadá dijo que, en una serie de casos que se habían planteado en los primeros tiempos en relación con la legislación sobre la "templanza" y la "prohibición de las bebidas alcohólicas", los tribunales habían reconocido que el Parlamento Federal podía encargarse (junto con las provincias) del

control de las bebidas alcohólicas, como cuestión de moralidad y orden público. Sin embargo, esa facultad extraordinaria no daba al Gobierno Federal ninguna autoridad sobre los aspectos puramente comerciales de la venta al por menor. En opinión del Canadá, los tribunales habían insistido en que se trataba de una facultad de prohibir y no de reglamentar (véase, por ejemplo, *Gold Seal Ltd. v. A.G. Alta* (1921) 62 S.C.R. 424 at 465). En cualquier caso, el Gobierno Federal no había seguido interviniendo en la esfera de la legislación sobre la "templanza" o la "prohibición de las bebidas alcohólicas". Por último, el Parlamento no podía sancionar legislación en forma de principios generales que actuaran como limitaciones de las facultades legislativas de las provincias. Esto sólo podía hacerse mediante una enmienda constitucional. El Canadá citó la siguiente opinión de un especialista en derecho constitucional canadiense: "Nuestros tribunales, contrariamente a los de los Estados Unidos y Australia, se niegan ahora a declarar la no aplicabilidad de las normas del derecho provincial cuando existe meramente un conflicto abstracto o teórico con una ley federal supuestamente superior. Debe haber una "incompatibilidad efectiva", en el sentido de que el cumplimiento de una ley provincial implique la violación de una ley federal en las circunstancias concretas de que se trate." El Canadá alegó que la doctrina de la "superioridad" se refería a las situaciones en que existía una superposición de las jurisdicciones y permitía que la legislación federal suspendiera la aplicación de una norma provincial cuando ambas estaban en conflicto directo. Con arreglo a la jurisprudencia reciente, esta doctrina sólo se aplicaba cuando había un conflicto directo entre dos normas concretas. No permitía la interferencia en leyes provinciales de las que pudiera decirse que estaban en conflicto con un principio general enunciado en una ley federal. Refiriéndose a las opiniones expresadas por la Comisión de Investigación del Comercio de Bebidas Alcohólicas en Quebec y por el Comité sobre Tributación de Ontario, citadas por la CE en apoyo de su argumento constitucional, el Canadá señaló que esos organismos carecían de autoridad legal y que los informes eran documentos sobre políticas, que no pretendían tratar la cuestión de la validez constitucional.

3.67 Las Comunidades Europeas no consideraban que el Canadá hubiera adoptado las medidas razonables que estaban a su alcance para lograr que las provincias observaran las disposiciones del Acuerdo General. Recordaron que, según la nota interpretativa al párrafo 1 del artículo III, para determinar qué medidas eran "razonables", debían sopesarse las consecuencias del incumplimiento por el gobierno local para las relaciones comerciales con las demás partes contratantes y las dificultades internas que pudiera plantear el logro de ese cumplimiento. En primer lugar, la Comunidad consideraba que las diferencias de aumento de precio y las condiciones discriminatorias de acceso al mercado tenían graves consecuencias para las demás partes contratantes porque anulaban o menoscababan las concesiones comerciales negociadas con el Canadá. Tenían también consecuencias negativas para el Canadá porque podían menoscabar su capacidad de intercambiar concesiones arancelarias con otras partes contratantes. En segundo lugar, la Comunidad alegó que no era evidente que la rectificación de esa situación creara graves dificultades administrativas y financieras a las provincias. La Comunidad dijo que la insuficiencia de las medidas adoptadas por el Canadá podía ya deducirse del hecho de que ese país consideraba erróneamente que la Declaración de Intenciones representaba la totalidad de las obligaciones de las provincias en ese sector. La Comunidad Europea estaba de acuerdo en que la aplicación de esa Declaración constituiría un paso para lograr que las provincias canadienses observaran las disposiciones del Acuerdo General. No obstante, a su juicio, las medidas que se contemplaban en la Declaración eran claramente insuficientes para garantizar el pleno cumplimiento dado que, en relación con ciertas prácticas incompatibles con el Acuerdo General, sólo se referían a un compromiso de statu quo, y no cubrían otras prácticas, como por ejemplo los aumentos discriminatorios del precio de importación de la cerveza. Por consiguiente, la aplicación de la Declaración no implicaría el pleno cumplimiento de las obligaciones resultantes del párrafo 12 del artículo XXIV. En opinión de la Comunidad, esas obligaciones sólo se cumplirían si se adoptaran medidas que aseguraran que los organismos canadienses que comercializaban las bebidas alcohólicas eliminaran todas las prácticas incompatibles con el Acuerdo General en un plazo

razonable. La Comunidad Europea observó que el Canadá no había logrado que se observara la Declaración de Intenciones puesto que no se habían llevado gradualmente a la práctica los compromisos en muchas esferas, se habían incrementado ciertas diferencias de aumento de precio y se habían introducido otras nuevas.

3.68 El Canadá no estuvo de acuerdo en que la Nota interpretativa al párrafo 1 del artículo III respaldara la posición de la CE en relación con el párrafo 12 del artículo XXIV. En primer lugar, los ejemplos utilizados en esa Nota interpretativa se referían a las "disposiciones legislativas nacionales que faculten a los gobiernos locales para establecer impuestos interiores...". El Canadá alegó que, en el caso de las medidas provinciales de que se trataba, el Gobierno Federal no facultaba para nada, puesto que la autoridad de las provincias procedía de la Constitución canadiense. En segundo lugar, de la primera frase de la Nota interpretativa al párrafo 1 del artículo III se deducía claramente que la aplicación de ese párrafo a los impuestos interiores establecidos por los gobiernos locales estaba sujeta a las disposiciones del párrafo 12 del artículo XXIV y no a la inversa. Refiriéndose a las observaciones de la Comunidad sobre las consecuencias negativas de las diferencias de aumento de precio, el Canadá afirmó que el Acuerdo General establecía un equilibrio en su totalidad y que, en el caso de que se trataba, era evidente que ese equilibrio resultaba del párrafo 12 del artículo XXIV. El Canadá dijo que esto confirmaba la opinión de que su obligación era la prevista en el párrafo 12 del artículo XXIV. Para aclarar el sentido de la expresión "las medidas razonables", el Canadá había realizado una extensa investigación de la historia de la redacción del párrafo 12 del artículo XXIV. Observó que, durante la reunión preparatoria celebrada en Londres en 1946, una delegación se había referido a "nuestros mayores esfuerzos" (E/PC/T/13, página 1*) y otra había señalado que "la obligación de dar un trato justo y equitativo al asignar los contratos se aplicaba tanto al gobierno local como al central, cuando este último podía controlar al gobierno local, sobre bases tradicionales o constitucionales" (E/PC/T/C.II/27, página 1*). El Canadá señaló que los posteriores intentos de reforzar la obligación con objeto de prescribir la adopción de "todas las medidas necesarias a que pueda recurrir" ("all necessary measures open to it") (E/PC/T/C.II/54, página 6*) no habían tenido éxito y que, en los proyectos de acuerdo resultantes de la Conferencia de Nueva York (artículo 88, párrafo 5, del proyecto de Carta), se hacía referencia a "las medidas razonables que estén a su alcance" ("such reasonable measures as may be available") (E/PC/T/34, página 53, y E/PC/T/34, página 79*). Asimismo, el Canadá señaló que varios otros intentos de reforzar la fórmula hechos por una delegación durante la Conferencia de La Habana (véase E/CONF.2/C.6/12, página 28, E/CONF.2/C.6/48/Rev.1, página 4 y E/CONF.2/C.6/12/Add.18, página 1*) se habían abandonado porque "algunos países no podían aceptarlo, por razones administrativas" (E/CONF.2/C.6/SR/32, página 5*).

3.69 Por último, el Canadá recordó que, en su informe al Gobierno canadiense sobre la Conferencia de La Habana, la delegación del Canadá había comentado lo que era entonces el párrafo 3 del artículo 104 del proyecto de Carta del modo siguiente: "El párrafo 3, que funciona en forma independiente y se aplica a todas las obligaciones dimanantes de la Carta, se tomó sin ningún cambio del proyecto de Ginebra. Se refiere a la cuestión de las facultades de los miembros en relación con las de los gobiernos o autoridades regionales y locales existentes dentro de su territorio. Los Estados no federales intentaron introducir disposiciones que habrían obligado a los miembros a "tomar todas las medidas necesarias" para lograr que, dentro de su territorio, los gobiernos o autoridades regionales o locales observaran las disposiciones de la Carta. Esto resultó inaceptable, por razones evidentes. El texto, tal como fue aprobado, requiere que cada Miembro tome "las medidas razonables que estén a su alcance" para lograr que, dentro de su territorio, los gobiernos o autoridades regionales o locales observen las disposiciones de la Carta." La

*Páginas de la versión inglesa. Estos documentos no existen en español.

delegación del Canadá decía a continuación: "Conviene señalar que, aunque una medida esté "al alcance" del gobierno (por ejemplo, en virtud de la Constitución o, en el caso del Canadá, en virtud de la British North America Act [ahora la Ley Constitucional de 1967], puede no ser "razonable". En ese caso, el miembro no tiene ninguna obligación de adoptar una medida que él mismo considere irrazonable." El Canadá recordó la opinión que había expresado con ocasión de la elaboración de la Carta de La Habana -y que seguía manteniendo- de que ninguna parte contratante estaba obligada a adoptar cualquier medida que considerara irrazonable. Evidentemente medidas "razonables" significaba algo menos que "todas las medidas a que pueda recurrir" la autoridad federal o "todas las medidas necesarias". El Canadá aceptaba que debía tomar las medidas que pudieran ser razonables, dadas las circunstancias, para intentar convencer a las provincias de que observaran las disposiciones del Acuerdo General en las políticas y prácticas de sus organismos provinciales de comercialización de bebidas alcohólicas. Sugirió también que, al aplicar esa norma, serían útiles las siguientes orientaciones de carácter general:

- a) La adopción de medidas razonables implicaba que la parte contratante se esforzara, de buena fe y con diligencia, en lograr que se observara el Acuerdo General;
- b) no cabía duda de que lo "razonable" variaba según las circunstancias de hecho en cada caso;
- c) entre esas circunstancias, era primordial la naturaleza general de la federación de que se tratara y, en particular, el grado de autonomía de que gozaran, de hecho y de derecho, los gobiernos regionales y locales dentro de la Federación, y las prácticas constitucionales que ésta adoptara para coordinar sus asuntos internos;
- d) por estas razones, las "medidas razonables" eran medidas compatibles con el funcionamiento político normal de una federación y entre ellas no se incluían aquellas que se considerarían excepcionales o extraordinarias en ese contexto;
- e) debían tenerse en cuenta la naturaleza y los efectos de la inobservancia sobre el equilibrio de derechos y obligaciones resultante del Acuerdo General.

3.70 En opinión del Canadá, en este caso las "medidas razonables" significaban lograr que las provincias se ajustaran a sus obligaciones con arreglo a la Declaración de Intenciones. El Canadá declaró que, desde 1979, el Gobierno Federal había estado en constante contacto con las autoridades provinciales en numerosas ocasiones para examinar los progresos de las provincias en la aplicación de la Declaración. Desde 1979 se habían recibido también numerosas comunicaciones de los interlocutores comerciales del Canadá y, en cada caso, el Canadá había hecho uso de sus buenos oficios en la preparación de la respuesta. Por otra parte, a juicio del Canadá, la extensa información acerca de la adhesión provincial a la Declaración de 1979 proporcionada por las provincias y presentada al Grupo Especial sugería que las provincias se ajustaban en general a la Declaración. El Canadá reconoció que, en un número reducido de casos, eran aún necesarios algunos otros cambios para adaptar a éstas determinadas prácticas, pero existían compromisos de llevar totalmente a cabo esa adaptación antes de la fecha en que debía aplicarse plenamente la Declaración (es decir, el 31 de diciembre de 1987).

3.71 Las Comunidades Europeas alegaron que una medida razonable que podía tomar el poder legislativo federal era sancionar legislación por la que se exigiera a las provincias que respetaran las obligaciones del Canadá con arreglo al Acuerdo General. No obstante, el Canadá ni siquiera había adoptado las medidas que el Gobierno Federal tenía claramente a su alcance para eliminar las violaciones de las concesiones arancelarias o, por lo menos, atenuar su importancia, por ejemplo, la reducción de los derechos de aduana percibidos en la frontera. A juicio de las Comunidades Europeas, esos derechos, junto con la imposición de aumentos del precio de importación, constituían una protección que excedía de la prevista con arreglo a las concesiones arancelarias otorgadas por el Canadá y era incompatible con el artículo II.

3.72 Las Comunidades Europeas sostenían que también podía considerarse una medida razonable que el Gobierno Federal impugnara formalmente la constitucionalidad de las normas provinciales sobre la imposición de aumentos del precio de importación y condiciones discriminatorias del acceso al mercado, que constituirían una violación de las obligaciones contraídas por el Canadá en virtud del Acuerdo General. Recordó, en relación con un caso similar, la opinión de un experto que había recomendado que el Gobierno Federal pusiera a prueba los límites de su autoridad, impugnando formalmente la constitucionalidad de las medidas provinciales. Por consiguiente, a juicio de la CE, el hecho de que el Gobierno Federal del Canadá no hubiera tomado ninguna medida legislativa o judicial para corregir la situación demostraba que el Canadá no había cumplido sus obligaciones con arreglo al párrafo 12 del artículo XXIV.

3.73 El Canadá alegó que cualquier norma legislativa federal derogatoria tendría que tener un carácter de reglamentación detallada y representaría, por tanto, una intervención directa en los aspectos específicos de la política del comercio al por menor. Pero, en opinión del Canadá, las atribuciones federales no abarcaban la reglamentación de una industria o comercio determinado. No permitían que el Gobierno Federal se encargara de la reglamentación detallada de un sector económico específico, en sus aspectos locales. El Canadá recordó que, aunque no siempre estaban claros los límites máximos de las atribuciones en materia de comercio, los tribunales siempre habían insistido en la mencionada limitación. A juicio del Canadá, esto excluía la sanción de la legislación derogatoria detallada que sería necesaria para resolver la cuestión en examen. El Canadá señaló de nuevo que la Constitución canadiense estaba sujeta a una evolución y que nada era eterno pero, por lo menos en este aspecto, la teoría de la CE sobre el alcance de las atribuciones legislativas federales era extremadamente dudosa. En opinión del Canadá, si se planteaba una cuestión constitucional en relación con la legislación provincial sobre los organismos de comercialización de bebidas alcohólicas ésta no se derivaba de los términos de la ley sino sólo de su aplicación detallada en la práctica.

3.74 El Canadá dijo que, en resumen, existían dos formas de que los tribunales canadienses entendieran en asuntos constitucionales. En primer lugar, en la gran mayoría de los casos -centenares todos los años- esos asuntos se planteaban en el curso de procedimientos ordinarios enablados por iniciativa de parte ante los tribunales provinciales de primera instancia. En segundo lugar, en casos muy raros y excepcionales, el propio Gobierno Federal tomaba la iniciativa mediante una "remisión" directa a la Corte Suprema del Canadá, que era la instancia judicial más alta del país. Las provincias podían hacer también "remisiones" directas a sus propios tribunales de apelación pero, a juicio del Canadá, esa posibilidad no tenía ninguna relevancia práctica en este caso. El Canadá señaló que existían dos diferencias principales entre ambos procedimientos. Los procedimientos ordinarios se iniciaban con un juicio, en el que se desplegaban las pruebas de hecho, sobre la base de testimonios y de indagaciones preliminares. Tras la sentencia, existía la posibilidad de presentar dos apelaciones, la última de ellas ante la Corte Suprema del Canadá. Aunque los procedimientos eran generalmente privados, el Gobierno Federal tenía la oportunidad de participar en ellos, constituyéndose en parte. Eso es lo que había hecho en algunos de los principales casos en materia de comercio. El procedimiento de la remisión era totalmente diferente, además de poco frecuente. No había juicio ni testigos ni pruebas, en el sentido habitual del término, y todo el procedimiento consistía en una sola fase. A juicio del Canadá, el procedimiento de la remisión podía desempeñar una importante función en ciertas circunstancias excepcionales. Se utilizaba por lo general para obtener un fallo definitivo en situaciones de emergencia de importancia nacional. No obstante, el Canadá señaló que se recurría al procedimiento de remisión cuando se trataba de teorías constitucionales nuevas, que no se habían puesto a prueba. En opinión del Canadá, las remisiones tenían carácter excepcional (sólo había habido unas ocho en los últimos 20 años, en comparación con los centenares de cuestiones constitucionales de que habían conocido los tribunales con arreglo al procedimiento ordinario). El

Canadá afirmó que existían importantes razones de principio que explicaban esa práctica. La remisión a la Corte Suprema evitaba el recurso al sistema de los tribunales provinciales. En varios casos recientes, la Corte Suprema había insistido en que esos tribunales eran el eje del sistema constitucional canadiense. El Canadá alegó que esa función quedaría afectada si el procedimiento de la remisión iniciada por el Gobierno Federal se utilizaba fuera de las circunstancias más excepcionales. En opinión del Canadá, la remisión del Gobierno Federal en este caso podía considerarse un recurso indebido a la instancia de la Corte Suprema.

3.75 El Canadá reconoció que la legislación federal favorecía indudablemente el funcionamiento efectivo de los regímenes provinciales pero, a su juicio, no podía considerarse una condición esencial de la validez constitucional o la viabilidad de esos regímenes. La legislación tampoco implicaba ningún control de las políticas de esos organismos sobre el comercio al por menor. El Canadá afirmó que si se derogara la legislación federal, dejarían naturalmente de estar prohibidas las importaciones privadas directas, sin intervención de esos organismos, pero permanecería intacto el monopolio provincial de la posterior distribución al por menor del producto. Por consiguiente, el Canadá alegó que, fuera cual fuere el alcance exacto de las "medidas razonables" a que se hacía referencia en el párrafo 12 del artículo XXIV, éstas no podían comprender legislación sobre cuestiones que tradicionalmente se habían considerado prerrogativa constitucional exclusiva de los gobiernos locales ni legislación que constituyera un abandono radical de la práctica constitucional establecida y pudiera ser objeto de una grave impugnación legal con arreglo al ordenamiento jurídico interno de la parte contratante interesada.

i) Anulación o menoscabo

3.76 El Canadá sostuvo que desde abril de 1979 las importaciones de bebidas alcohólicas procedentes de la CE (10) efectuadas en el Canadá y la parte de las mismas en las importaciones totales canadienses se habían acrecentado sustancialmente. Convino en que el volumen de las ventas era una de las medidas que podían examinarse pero señaló al mismo tiempo que el examen de las ventas de productos importados sin analizar las ventas totales de esos productos podía inducir a error. A juicio del Canadá, entre las razones demostrables de la variación de las ventas figuraban también los cambios en las preferencias de los consumidores y las pautas de consumo canadienses, que se manifestaban en el incremento de las ventas de algunos tipos de productos y la disminución de las de otros. Para el Canadá era de observar que la CE resultaba ser un gran beneficiario de esas variaciones.

3.77 El Canadá dijo que las ventas totales de vino en el país venían aumentando de manera sostenida desde principios del decenio de 1970. A su juicio, la comparación detallada de las diferencias, en volumen, de las ventas anuales de distintos tipos de vino en el período comprendido entre 1980 y 1985 mostraba que las ventas de los productos importados de las Comunidades registraban mejores resultados que las ventas de productos canadienses en casi todas las categorías. En los casos en que había aumentado el consumo de un tipo de producto, las ventas del producto comunitario habían progresado en mayor grado que las ventas del producto canadiense. En otros casos, en los que había disminuido el consumo global de un producto, las ventas del producto canadiense habían sido más perjudicadas que las del producto de la CE. El Canadá argumentó que las ventas de la CE no habían disminuido a causa de las medidas provinciales sino por la variación de las preferencias de los consumidores canadienses. Además, el Canadá opinaba que esa variación de las preferencias había dañado a la industria canadiense más que a la CE. Si bien habían aumentado las ventas de vino, las ventas totales de bebidas destiladas venían disminuyendo casi sin cesar desde 1979. Por ejemplo, entre 1979 y 1985 las ventas totales de brandy, ginebra y whisky habían decrecido en todos los casos. Durante ese período, las ventas de ginebra y whisky de importación se habían reducido pero las ventas internas de dichos productos habían menguado a un ritmo aún mayor. Las ventas de brandy importado

habían experimentado un incremento efectivo durante dicho período, mientras que habían disminuido las de brandy nacional. Por lo tanto, el Canadá entendía que, durante el período en cuestión, en las categorías en que la CE era el proveedor principal los productos importados habían acrecentado sus partes de mercado al tiempo que había disminuido la participación de los productos nacionales.

3.78 En opinión del Canadá, el examen de las estadísticas del comercio mostraba claramente que el acceso de la CE al mercado canadiense no había sido ni era anulado o menoscabado. La CE no había demostrado su afirmación de que las prácticas de los organismos provinciales de comercialización de bebidas alcohólicas constituían obstáculos para el comercio de la Comunidad. Entendía el Canadá que esa demostración era imposible porque desde 1979 se había registrado un incremento sustancial de las exportaciones de la CE.

3.79 Las Comunidades Europeas consideraron que la aplicación de medidas juzgadas incompatibles con las obligaciones que el Acuerdo General imponía a la parte contratante interesada daban lugar a una presunción de anulación o menoscabo. Las Comunidades sostuvieron que, por lo tanto, no era necesario aportar pruebas de un daño efectivo causado a su comercio por las medidas discriminatorias. Las Comunidades observaban que el Canadá tendía a evaluar los resultados del comercio en términos de participación comunitaria en el mercado total de importación sin tomar en cuenta la evolución de la producción y las ventas nacionales en las principales categorías de productos. Asimismo, se debía prestar la debida atención a los volúmenes del comercio, más bien que a su valor. A este respecto, las Comunidades Europeas señalaron que si se consideraba el promedio correspondiente al período 1983-85 y se comparaba con la situación anterior a 1979, los aumentos de volumen en las ventas totales de vino de ese período coincidían con disminuciones sustanciales de volumen en las ventas de ciertas categorías de vinos o de bebidas alcohólicas destiladas.

3.80 Las Comunidades Europeas consideraban que las estadísticas presentadas por el Canadá no indicaban las exportaciones que se podían haber efectuado en ausencia de prácticas discriminatorias. Por añadidura, las Comunidades Europeas observaban que, sobre la base de la información facilitada por el Canadá, era evidente que entre 1979 y 1985 las importaciones, expresadas como parte porcentual de las ventas totales canadienses (en valor) de vino, habían disminuido en seis de las diez provincias, incluidas las tres provincias de mayor población, a saber, Ontario, Quebec y Columbia Británica. Las Comunidades habían centrado su análisis principalmente en el volumen del comercio y señalaban que en el período 1978-1985 habían disminuido las importaciones canadienses de varias importantes categorías de bebidas alcohólicas. Por otra parte, a juicio de las Comunidades la información relativa a las exportaciones comunitarias al Canadá en el período 1978-1985 confirmaba que las exportaciones de bebidas alcohólicas de la Comunidad sólo habían registrado un pequeño aumento global de volumen.

j) Exposición de Australia

3.81 En una exposición ante el Grupo Especial, Australia apoyó la posición formulada por la CE en el documento L/5777 con respecto a los aumentos del precio de los productos importados y a las restricciones relativas a los puntos de venta disponibles para dichos productos. A juicio de Australia, estas últimas prácticas constituían efectivamente una restricción cuantitativa de las importaciones. La exigencia de inclusión en listas resultaba particularmente desventajosa para los productos nuevos o especiales, como determinados vinos australianos. Australia consideraba que la exigencia de la inclusión en las listas infringía el párrafo 4 del artículo III. Aseveró también Australia que al aplicarse aumentos más altos a los productos australianos se daba a éstos un trato menos favorable que el previsto en la lista de concesiones arancelarias, y Australia estimaba que los aumentos contravenían el párrafo 4 del artículo II. En opinión de Australia, el Canadá tenía,

en virtud del artículo XXIV, la obligación de tomar "medidas razonables" para lograr que los organismos provinciales de comercialización aplicaran un régimen de importación abierto en el Canadá para los vinos, aguardientes y demás bebidas alcohólicas, teniendo en cuenta en particular el hecho de que las medidas se aplicaban en todas las provincias del Canadá y tenían, por tanto, características de política nacional. Australia recordó los siguientes casos concretos en que el Gobierno canadiense no había tomado medidas razonables para mejorar las prácticas de las provincias, a pesar de las representaciones formuladas por Australia:

- El hecho de que una marca sólo se incluyese en la lista para la venta cuando el organismo de comercialización tenía el convencimiento de que alcanzaría el volumen de ventas requerido. Esta práctica constituía una discriminación en contra de los productos nuevos o menos conocidos.
- En algunas provincias, la política oficial exigía que se asignara al producto local un espacio excesivamente grande en los almacenes. En Columbia Británica y en Alberta no se aceptaban vinos importados cuyo precio al por menor fuera inferior a determinado nivel, lo cual, unido a la sensibilidad de los consumidores respecto del costo, suponía una discriminación considerable.
- Los aumentos de precio eran mayores para los vinos importados que para los vinos canadienses.
- En dos casos se permitía la venta directa de vino al por menor fuera de los almacenes del monopolio, pero en ninguno de esos casos se permitía la venta de vinos de importación.

3.82 A pesar de las numerosas representaciones dirigidas en el plano bilateral al Gobierno del Canadá, el Gobierno australiano no consideraba que aquél hubiese tomado todas las medidas razonables que estaban a su alcance dentro de su régimen constitucional. Al mismo tiempo, Australia consideraba que la sanción de una legislación federal que tuviese un efecto predominante sobre el equilibrio político de una federación al incidir en mecanismos constitucionales y en la división de poderes entre el Gobierno nacional y los gobiernos provinciales no podía considerarse como "medidas razonables".

3.83 Australia dijo que al llegar a un acuerdo con el Canadá en la Ronda de Tokio había señalado que la Declaración de Intenciones de las Provincias no resolvería los problemas que tenía la industria vinícola australiana con los organismos provinciales de comercialización de bebidas alcohólicas del Canadá, de modo que Australia no estaba dispuesta a ofrecer nada más a cambio de la inclusión de la Declaración en un arreglo. Australia recordó que el Gobierno canadiense había reconocido que la Declaración no resolvería todas las dificultades experimentadas por Australia pero había considerado que ésta "entreabría la puerta" a los proveedores. El Gobierno canadiense había expresado la esperanza de que, si la Declaración formase parte de un arreglo bilateral con Australia, ésta pudiese indicar que la acogía favorablemente como un paso positivo "tomado en cuenta" al llegar al arreglo global. Se sostuvo que ello daría al Gobierno canadiense un poco más de influencia sobre los gobiernos provinciales. A juicio de Australia, el Gobierno canadiense no había pedido nada a cambio de la inclusión de la Declaración en el arreglo bilateral. La Declaración de Intenciones del Canadá había sido transmitida al Gobierno australiano con una nota que recogía una referencia a la disposición del Gobierno canadiense a emplear sus "buenos oficios" para plantear las preocupaciones australianas a los organismos provinciales. El Gobierno canadiense había aducido que esto contribuiría a convencer a Australia de que el Gobierno Federal del Canadá asumiría una función activa (más que de enlace) a la hora de interceder ante los organismos provinciales en nombre de los gobiernos extranjeros. En consecuencia, entendía

Australia que el Gobierno canadiense no había planteado la Declaración únicamente como una intención de los organismos provinciales de comercialización de bebidas alcohólicas. Antes bien, la intención del Gobierno canadiense había sido, al parecer, asumir, en relación con este asunto, un mayor grado de obligación en virtud del párrafo 12 del artículo XXIV. Según Australia, esta opinión estaba corroborada por el hecho de que el Gobierno canadiense hubiera obtenido promesas colectivas de las provincias y las hubiese vinculado a un arreglo internacional. En opinión de Australia, una medida razonable del Gobierno canadiense acerca de una reclamación sería que comprobase los hechos objeto de la reclamación con el organismo provincial de comercialización de bebidas alcohólicas interesado y exigiese una rectificación de conformidad con el Acuerdo. Preocupaba a Australia la aseveración formulada por el Canadá, según la cual el compromiso de los organismos de comercialización de bebidas alcohólicas hacía menos onerosas sus obligaciones. Australia afirmó que no había aceptado una interpretación como esa durante las negociaciones de la Ronda de Tokio, ni la aceptaba ahora.

3.84 En respuesta a la observación de Australia sobre la relación entre las exigencias de inclusión en listas y el volumen de las ventas, el Canadá señaló que los cupos tenían por objeto velar por que las ventas, y por ende los beneficios, justificaran las inversiones hechas por los organismos de comercialización de bebidas alcohólicas en la ordenación, almacenamiento, distribución y venta al por menor de esos productos. Aunque Australia sostuviera que esa práctica era discriminatoria para los productos nuevos o menos conocidos, a juicio del Canadá la política de cupos de venta se aplicaba virtualmente a todos los productos, nacionales e importados. En algunas provincias, los cupos de venta para algunos productos importados, como las bebidas destiladas, eran efectivamente inferiores a los de los productos nacionales. Por otra parte, los agentes, recabando pedidos para existencias de particulares y de establecimientos habilitados, tenían amplias posibilidades de demostrar al organismo de comercialización de bebidas alcohólicas que un determinado producto podía satisfacer el cupo de ventas exigido. En respuesta a la observación de Australia sobre la distribución del espacio en almacén, el Canadá señaló que las decisiones en la materia las tomaban los administradores de los distintos almacenes tomando en cuenta los surtidos y ventas de productos de cada establecimiento. Se recordó asimismo que la razón de ser de las diferencias de aumento de precio figuraban detalladamente en otras partes del informe y se señaló que los proveedores extranjeros tenían también a su disposición listas de productos especiales no basadas en cupos. El Canadá presentó al Grupo Especial copia de una carta de la Misión de Australia en Ginebra a la Misión del Canadá en Ginebra y un texto firmado por las delegaciones canadiense y australiana, ambos con fecha 22 de enero de 1980, referentes a los resultados de las negociaciones bilaterales entre ambos países durante la Ronda de Tokio. El Canadá dijo que ambos documentos confirmaban que la Declaración de Intenciones de las Provincias respecto de la venta de bebidas alcohólicas por los organismos provinciales de comercialización del Canadá formaban parte de los resultados de las negociaciones bilaterales entre el Canadá y Australia en la Ronda de Tokio. En el texto presentado también se decía que la oferta (la Declaración de Intenciones) y su aceptación se habían hecho con sujeción a los derechos y obligaciones dimanantes del Acuerdo General. El Canadá señaló también que Australia, en su exposición ante el Grupo Especial, había indicado que el Gobierno del Canadá, al presentar la Declaración de Intenciones, había asumido "obligaciones" concretas que reflejaban las intenciones colectivas de los gobiernos provinciales. A juicio del Canadá, ello demostraba que las autoridades australianas reconocían el valor de la Declaración en tanto que obligación negociada.

k) Exposición de los Estados Unidos

3.85 Los Estados Unidos señalaron tres tipos de prácticas restrictivas de diversos organismos provinciales de comercialización de bebidas alcohólicas que, a su juicio, estaban reñidas con el Acuerdo General: i) aplicación de aumentos de precio más altos para la venta de bebidas importadas que para la de bebidas producidas en la provincia, o producidas en otras partes del

Canadá; ii) autorización de la venta de bebidas importadas en menos comercios minoristas que los autorizados a vender bebidas de producción nacional; y iii) restricciones del acceso a las listas, que limitaban el número de marcas de productos importados que podían venderse.

3.86 Diversos gobiernos provinciales del Canadá seguían las prácticas en cuestión, con algunas variaciones entre las provincias. Estas actuaban a través de los organismos provinciales de comercialización de bebidas alcohólicas, que se hallaban bajo el control de los gobiernos provinciales. Si bien el Canadá había sostenido anteriormente que dichos organismos eran empresas comerciales del Estado, a juicio de los Estados Unidos éstos se hallaban de hecho bajo el control de los gobiernos provinciales, que nombraban a las autoridades de los organismos y que, en la "Declaración de Intenciones de las Provincias" de 1979, asumían la responsabilidad de las prácticas seguidas por los organismos. Los Estados Unidos argumentaban que, por consiguiente, las prácticas en examen debían considerarse prácticas gubernamentales y no de una empresa del Estado en el sentido del artículo XVII.

3.87 En opinión de los Estados Unidos, los tres tipos de restricciones antes mencionados eran incompatibles con el artículo III del Acuerdo General por cuanto los productos importados recibían un trato menos favorable que los productos nacionales. Además, podía considerarse que los aumentos más altos aplicados infringían el artículo II y el artículo XI, pues suponían una carga adicional sobre las importaciones, por encima de los aranceles canadienses consolidados, y constituían una limitación cuantitativa de facto de las importaciones. Los Estados Unidos estaban convencidos además de que muchas de las prácticas provinciales de confección de listas infringían los artículos primero y XIII del Acuerdo General, puesto que los organismos provinciales de comercialización de bebidas alcohólicas permitían incluir en las listas un número proporcionalmente menor de vinos estadounidenses que de otros vinos importados. Por último, los Estados Unidos consideraban que todas estas restricciones menoscababan las ventajas resultantes de las concesiones arancelarias otorgadas por el Canadá en el GATT.

3.88 Con respecto a la política de aumentos del precio del vino, los Estados Unidos expresaron especial preocupación por las prácticas de Ontario, Quebec, Columbia Británica, Saskatchewan, Manitoba y Alberta. Facilitaron datos estadísticos que hacían pensar que en las provincias mencionadas los productos importados eran objeto de un aumento mayor que los productos de la provincia u otros productos canadienses. Los Estados Unidos tenían análogas inquietudes acerca de los aumentos discriminatorios del precio de la cerveza y otras bebidas alcohólicas en todas las provincias.

3.89 En opinión de los Estados Unidos dichos aumentos discriminatorios, impuestos por organismos estatales, infringían el párrafo 2 del artículo III, por cuanto constituían una carga superior aplicada a la venta de productos importados. También eran incompatibles con el párrafo 4 de dicho artículo, pues la exigencia de aumentos superiores para los productos importados que para los productos similares producidos en la provincia representaba evidentemente un trato menos favorable para los productos importados que para los productos nacionales similares. El hecho de que en algunos casos los organismos provinciales de comercialización de bebidas alcohólicas también hiciesen discriminación en perjuicio de productos análogos de otras provincias canadienses no eximía dichas medidas de las disposiciones del artículo III, ya que no era posible eludir las obligaciones impuestas por el Acuerdo General en su artículo III por el hecho de someter parcialmente a discriminación otros productos nacionales.

3.90 Los Estados Unidos consideraban que otro criterio podía ser el de considerar los aumentos como una forma de carga a la importación, habida cuenta de que los organismos provinciales que los establecían también tenían un monopolio de la importación de los productos en las provincias respectivas. De ese modo, los aumentos eran incompatibles con el artículo II, párrafos 1 b) y 4.

Como los Estados Unidos no habían tenido oportunidad de oír las posiciones de las partes sobre este particular, no sabían por cuál de los dos criterios se inclinarían el Grupo Especial o las partes, pero a su juicio estas prácticas infringían claramente el Acuerdo General, ya se considerasen a la luz del artículo II o en el marco del artículo III.

3.91 Los Estados Unidos señalaron que, en sus conversaciones bilaterales con el Canadá, los canadienses habían aducido en algunas ocasiones que los aumentos más altos del precio de las importaciones se justificaban por el menor volumen de venta al por menor de los productos importados, lo que a su modo de ver suponía un costo unitario más alto de manipulación que debía trasladarse al consumidor canadiense. Sin embargo, según el parecer de los Estados Unidos, el menor volumen de ventas resultaba de las restricciones impuestas a las importaciones; era poco probable que, en ausencia de esas restricciones, todas las importaciones se vendiesen en pequeños volúmenes y todos los productos nacionales en grandes volúmenes como para justificar la discriminación arbitraria ejercida por los gobiernos provinciales.

3.92 Los Estados Unidos señalaron que los organismos provinciales de control de las bebidas alcohólicas delegaban la venta al por mayor de la cerveza en las cervecerías locales, que actuaban como agentes de distribución. En algunas provincias la cerveza podía venderse en las tiendas de alimentos. La cerveza importada, sin embargo, sólo podía venderse en las tiendas del organismo de control de bebidas alcohólicas (alrededor de un 10 por ciento del sistema de distribución) y únicamente después de que se hubiera permitido su inclusión en una lista. Preocupaban en particular a los Estados Unidos las "tiendas de cerveza fría" de Columbia Británica y los puntos de venta de vinos en Columbia Británica y Quebec. En Quebec, los vinos nacionales embotellados podían venderse en las tiendas de comestibles, pero no la mayoría de los vinos importados. En ellas sólo podía venderse el vino importado a granel y embotellado en Quebec. En Columbia Británica no estaba permitido vender vinos embotellados importados en ciertos tipos de comercios, autorizados en cambio a vender vinos producidos en Columbia Británica. En opinión de los Estados Unidos, esas restricciones a la distribución de productos importados frente a los productos nacionales similares infringía claramente el párrafo 4 del artículo III, por cuanto representaban un trato más favorable para los productos nacionales que para los productos similares importados.

3.93 Con respecto al número de vinos estadounidenses admitidos en las listas, los Estados Unidos observaron que los productos de las provincias podían incluirse automáticamente en ellas pero no los importados y que las políticas de confección de listas impedían la competencia entre todas las procedencias. Dijeron los Estados Unidos que en general era menor el número de vinos, otras bebidas alcohólicas y cerveza de origen estadounidense admitidos en las listas y aportaron pruebas estadísticas de ello. A juicio de los Estados Unidos, estas políticas en materia de listas eran incompatibles con el párrafo 4 del artículo III por cuanto reservaban a los productos importados un trato menos favorable que a los productos nacionales. Estas políticas también infringían los artículos I y XIII porque el trato recibido por los vinos estadounidenses era menos favorable que el dado a otros vinos importados. Si bien en este punto la reclamación de los Estados Unidos difería de la de la CE, los Estados Unidos indicaron que la observancia del artículo III por el Canadá traería consigo un mejoramiento del trato de los vinos tanto para los Estados Unidos como para la CE.

3.94 Los Estados Unidos recordaron que el Canadá había sostenido en el pasado que las provincias tenían el control de la importación y venta de bebidas alcohólicas y que la única obligación del Gobierno Federal canadiense con respecto a los asuntos de jurisdicción provincial era tomar "las medidas razonables que estén a su alcance para lograr que [las autoridades de las provincias] observen las disposiciones" del Acuerdo General. El argumento del Canadá implicaba que el Gobierno Federal no podía hacer nada con respecto a prácticas de discriminación flagrante

como las mencionadas antes, mientras que las demás partes contratantes no tenían otro derecho que, presumiblemente, el de pedir al Gobierno canadiense que exhortase a las provincias a proceder mejor. Los Estados Unidos dijeron que no podían estar de acuerdo con esa actitud.

3.95 A juicio de los Estados Unidos el Canadá podía y debía hacer algo más que un simple intento de persuadir a sus gobiernos provinciales de cumplir las obligaciones contraídas por el Canadá en virtud del Acuerdo General. Los Estados Unidos no estaban convencidos de que el Gobierno Federal del Canadá no pudiera impugnar las prácticas provinciales en sus tribunales. Los Estados Unidos consideraban que la determinación de cuáles medidas canadienses eran "razonables" para lograr la observancia de las disposiciones del Acuerdo General por los gobiernos provinciales no podía quedar a la sola discreción del Canadá. Los Estados Unidos instaron al Grupo Especial a que recomendase que el Canadá consiguiese la supresión de estas medidas incompatibles con el Acuerdo General aplicadas por los organismos provinciales de comercialización de bebidas alcohólicas.

3.96 Con referencia a la observación de los Estados Unidos acerca de los tipos de prácticas restrictivas, el Canadá argumentó que había que determinar primero si las prácticas diferenciales eran compatibles con la Declaración de Intenciones. El Canadá sostuvo que cuando se efectuó esa determinación resultó claro que las provincias se atenían en general a los compromisos que habían asumido en 1979. En respuesta a los argumentos relativos a las restricciones sobre cierto número de marcas de importación, el menor número de vinos estadounidenses incluidos en las listas y el trato supuestamente menos favorable, el Canadá recordó que los organismos de comercialización de bebidas alcohólicas, al tomar sus decisiones comerciales, consideraban la posible inclusión en las listas según las cualidades de los distintos productos y aplicando los siguientes criterios: calidad, precio, demanda pública, comerciabilidad, relación con otros productos del mismo tipo ya incluidos en la lista, y resultados en otros mercados. El Canadá señaló que la Declaración de Intenciones exigía un trato n.m.f. para la admisión de los productos importados en las listas. Concluyó, por consiguiente, que estaba permitido el trato diferenciado de los productos nacionales. Observó el Canadá que la razón de ser de los aumentos diferenciales se consideraba en otras partes del presente informe y dijo que la expresión "tiendas de cerveza fría" debía sustituirse por "almacenes minoristas habilitados". Con respecto a los productos de importación, el Canadá sostuvo que ningún país tenía incluidos en las listas el mismo número de productos que cada uno de sus interlocutores comerciales. El factor determinante del número de productos de cada país incluidos en las listas era la preferencia de los consumidores. En opinión del Canadá, existían análogas diferencias en el sector privado. El Canadá facilitó asimismo al Grupo Especial información adicional sobre las listas, habida cuenta de la información, inexacta a su juicio, proporcionada por la delegación de los Estados Unidos, y se refirió a varios argumentos estadounidenses que, en su opinión, no tomaban en cuenta cambios introducidos en fechas más recientes.

4. CONSTATAACIONES

4.1 El Grupo Especial observó que en su mandato se planteaban dos cuestiones, a saber: "si ciertas prácticas de los organismos provinciales de comercialización de bebidas alcohólicas ("liquor boards") están en conformidad con las disposiciones del Acuerdo General" y "si el Canadá ha cumplido las obligaciones contraídas en virtud del Acuerdo General". Decidió tratar la primera cuestión antes de examinar la segunda.

Prácticas de los organismos provinciales de comercialización de bebidas alcohólicas

4.2 El Grupo Especial recordó que las prácticas objeto de la reclamación consistían en aumentos del precio de los productos, incluidas las rebajas del precio de las bebidas alcohólicas

nacionales en los restaurantes, y restricciones en materia de puntos de venta y procedimientos de inclusión/exclusión de productos en las listas.

- Aumentos de precio

4.3 Habida cuenta de que la Lista de concesiones del Canadá comprende consolidaciones arancelarias para todas las bebidas alcohólicas importadas, el Grupo Especial examinó en primer lugar la afirmación de las Comunidades Europeas de que las prácticas de aumento del precio no estaban en conformidad con el artículo II del Acuerdo General.

4.4 El Grupo Especial recordó que el Canadá y las Comunidades Europeas coincidían en cuanto al hecho de que el Canadá, mediante la Ley relativa a la importación de bebidas alcohólicas, había autorizado un monopolio de importación de estas bebidas. El Grupo Especial observó, por tanto, que el grado de protección admisible en virtud del párrafo 4 del artículo II era el previsto en la Lista canadiense, "salvo acuerdo expreso entre las partes contratantes que hayan negociado originalmente la concesión".

4.5 El Grupo Especial recordó en este contexto su mandato, que le exigía, para efectuar ese examen, tomar "en cuenta, entre otras cosas, la Declaración de Intenciones de las Provincias formulada en las negociaciones comerciales multilaterales de la Ronda de Tokio respecto de la venta de bebidas alcohólicas por los organismos provinciales de comercialización del Canadá". El Grupo Especial examinó, por tanto, si las partes, mediante la Declaración de Intenciones de las Provincias y el intercambio de cartas relacionado con ella, habían llegado a otro "acuerdo expreso" en el sentido del párrafo 4 del artículo II, como lo sostenía el Canadá, acerca de un grado de protección diferente del previsto en la Lista del Canadá.

4.6 La carta del Gobierno canadiense de fecha 5 de abril de 1979 dejaba claro que la Declaración de Intenciones de las Provincias estaba formulada en nombre de las autoridades provinciales. El título y el texto de la Declaración de Intenciones de las Provincias ponían de relieve que ésta expresaba "intenciones" y era, como lo confirmaba la carta, "necesariamente de carácter no contractual". El único compromiso enunciado por el Gobierno del Canadá en la carta de 5 de abril de 1979 era el de estar "dispuesto a interponer sus buenos oficios ante las autoridades provinciales competentes en relación con todo problema que pueda surgir en la aplicación de las políticas y prácticas provinciales enunciadas en la Declaración". La importancia atribuida por el Canadá a la naturaleza no vinculante del compromiso parecía indicar que éste no pretendía afectar a los derechos y obligaciones que correspondían al Canadá en virtud del párrafo 4 del artículo II. Tampoco las cartas de 5 de abril y 29 de junio de 1979 de la Comisión de la CE expresaban la aceptación de un compromiso relativo a sus derechos y obligaciones en el marco del párrafo 4 del artículo II. La primera de estas cartas se circunscribía a acusar recibo de la carta canadiense y la segunda solamente manifestaba "cierta inquietud" acerca de la expresión "consideraciones comerciales normales" contenida en la Declaración de Intenciones de las Provincias.

4.7 El Grupo Especial observó que la Declaración de Intenciones de las Provincias y las cartas conexas no figuraban entre los textos enumerados en el Acta que recogía los resultados de la Ronda de Tokio y que las cartas estaban calificadas como confidenciales y no habían sido notificadas a las PARTES CONTRATANTES. Si bien el Consejo había dicho en el mandato del Grupo Especial que la Declaración de las Provincias había sido "formulada en las negociaciones comerciales multilaterales de la Ronda de Tokio", al Grupo Especial le parecía que la Declaración, para reunir las condiciones prescritas en el párrafo 4 del artículo II, tendría que ser en cierto grado vinculante, como la concesión de la Lista que pretendía reemplazar.

4.8 Por consiguiente, el Grupo Especial concluyó que no se podía sostener que la Declaración de Intenciones de las Provincias y el intercambio de cartas conexas constituyeran un acuerdo a tenor del párrafo 4 del artículo II, y que, en consecuencia, no modificaban las obligaciones resultantes para el Canadá de la inclusión de las bebidas alcohólicas en su Lista anexa al Acuerdo General.

4.9 A continuación el Grupo Especial procedió a examinar si los aumentos de precio impuestos a las bebidas alcohólicas importadas además de los derechos de importación, recaudados al tipo consolidado, aseguraban, en contravención del párrafo 4 del artículo II, una protección media superior a la prevista en la Lista del Canadá, como lo sostenían las Comunidades Europeas. El Grupo Especial observó que, de conformidad con la nota interpretativa al párrafo 4 del artículo II, las disposiciones de dicho párrafo debían aplicarse "teniendo en cuenta las del artículo 31 de la Carta de La Habana". Dicho artículo 31 y su nota interpretativa figuran en el anexo II.

4.10 El Grupo Especial señaló que el párrafo 4 del artículo II, aplicado a la luz del párrafo 4 del artículo 31, prohibía que los organismos provinciales de comercialización de bebidas alcohólicas fijaran, para las bebidas alcohólicas importadas, precios que (teniendo en cuenta los precios medios del producto desembarcado y los precios medios de venta en períodos recientes) fuesen superiores al precio del producto desembarcado más los derechos de aduana recaudados al tipo consolidado en virtud del artículo II, más los gastos de transporte y de distribución y otros gastos asignables a la compra, venta o elaboración adicional, más un margen de beneficio razonable, más los impuestos internos con arreglo a las disposiciones del artículo III.

4.11 El Grupo Especial observó también que los precios al por menor establecidos por los organismos provinciales de comercialización de bebidas alcohólicas para las bebidas alcohólicas importadas estaban formados por el precio de factura más los derechos de aduana federales recaudados a los tipos consolidados, más el flete normal hasta un destino determinado, más los aumentos de precio adicionales que a veces eran más altos para las bebidas alcohólicas importadas que para las bebidas similares de producción nacional ("aumentos diferenciales"), más los impuestos federales y provinciales sobre las ventas.

4.12 El Grupo Especial procedió a examinar la afirmación canadiense según la cual los aumentos diferenciales reflejaban en general la mayor cuantía de los gastos de transporte y de distribución y otros gastos relacionados con los productos de importación, tales como los de almacenamiento, así como un margen de beneficio razonable, y estaban, por lo tanto, en conformidad con las disposiciones del Acuerdo General.

4.13 El Grupo Especial consideró que los aumentos diferenciales podían justificarse para compensar todo gasto adicional de transporte y de distribución y otros gastos asignables a la compra, venta o elaboración adicional, como los de almacenamiento, necesariamente vinculados a la importación de productos, y que los cálculos correspondientes podían efectuarse sobre la base de los costos medios en períodos recientes.

4.14 El Grupo Especial tomó nota de la declaración formulada por el Canadá según la cual, en algunos casos, los aumentos diferenciales reflejaban también una política destinada a obtener un máximo de ingresos fiscales por parte de los organismos provinciales de comercialización de bebidas alcohólicas, que establecían aumentos de precios más altos para las bebidas alcohólicas importadas que para las nacionales porque las comercializaban como productos de categoría superior aprovechando la menor elasticidad-precio de la demanda de los mismos, y esa política de maximizar los ingresos fiscales estaba en conformidad con el Acuerdo General porque la justificaban consideraciones comerciales normales.

4.15 El Grupo Especial estimó que el margen de beneficio sobre las importaciones obtenido por un monopolio gracias a las políticas de maximización de ingresos fiscales seguidas por los organismos provinciales de comercialización de bebidas alcohólicas no podía normalmente considerarse un "margen de beneficio razonable" en el sentido del párrafo 4 del artículo II, especialmente si era más alto para los productos importados que para los productos nacionales.

4.16 El Grupo Especial consideró que la expresión "un margen de beneficio razonable" debía interpretarse según el significado normal de estas palabras en el contexto del artículo II y del artículo 31 de la Carta de La Habana, y que "un margen de beneficio razonable" era un margen de beneficio que se obtuviese en condiciones normales de competencia (en ausencia de monopolios). El margen de beneficio tendría que ser en promedio el mismo para los productos nacionales y los productos importados similares a fin de no disminuir el valor de las concesiones arancelarias, de conformidad con el artículo II.

4.17 El Grupo Especial tomó nota también del argumento de Canadá según el cual se desprendía de la historia de la redacción que por margen de beneficios razonable debía entenderse un margen que "no fuese de una magnitud excesiva que restringiese el volumen del comercio del producto considerado" y, puesto que no había disminuido el volumen de las importaciones del producto en cuestión procedentes de las Comunidades Europeas, el margen de beneficio era razonable. El Grupo Especial observó que el hecho de que dichas importaciones no hubieran disminuido no encerraba indicación alguna sobre cómo habrían sido éstas en ausencia de una política de maximización monopolística de los beneficios por los organismos provinciales de comercialización de bebidas alcohólicas.

4.18 El Grupo Especial examinó la referencia del Canadá a las consideraciones comerciales normales y observó que la expresión "consideraciones de carácter comercial" figuraba en el párrafo 1 b) del artículo XVII. El Grupo Especial consideró que dicha referencia no era pertinente para el examen del párrafo 4 del artículo II por cuanto la expresión "consideraciones de carácter comercial" había sido empleada en un contexto diferente.

4.19 El Grupo Especial concluyó, por lo tanto, que los aumentos de precio más altos para las bebidas alcohólicas de importación que para las similares de producción nacional (aumentos diferenciales) sólo podían justificarse según el párrafo 4 del artículo II en la medida en que representaran costos adicionales necesariamente vinculados a la comercialización de los productos importados, y que los cálculos pudieran hacerse sobre la base de los costos medios en períodos recientes. El Grupo Especial concluyó también que si el Canadá deseara aducir que la comercialización de los productos importados comportaba necesariamente gastos adicionales recaería en él la carga de la prueba.

4.20 El Grupo Especial señaló que en el artículo 31, párrafo 6, de la Carta de La Habana se establecía lo siguiente: "Al aplicar las disposiciones de este artículo, deberá prestarse debida atención al hecho de que algunos monopolios se han establecido y funcionan principalmente con fines sociales, culturales, humanitarios o como fuente de ingresos fiscales." Si bien la historia de la redacción indicaba que el artículo 31 debía aplicarse en la medida en que fuese pertinente en el contexto del Acuerdo General, el Grupo Especial consideró que el Canadá tenía el derecho de utilizar monopolios de importación con objeto de obtener ingresos fiscales para las provincias, conforme a las disposiciones pertinentes del Acuerdo General. El Grupo Especial consideró también que sus conclusiones acerca del párrafo 4 del artículo II no afectaban a este derecho, porque dicho párrafo, aplicado a la luz del artículo 31, párrafo 4, de la Carta, permitía fijar impuestos internos de conformidad con las disposiciones del artículo III. Observó que se percibían impuestos federales y provinciales sobre las ventas de bebidas alcohólicas y se preguntó si el elemento fiscal de los aumentos, que producía ingresos fiscales para las provincias, podía

también justificarse como "impuesto interior aplicado de conformidad con las disposiciones del artículo III", y señaló que el propio párrafo 2 del artículo III mencionaba no sólo los impuestos interiores, sino también "otras cargas interiores". El Grupo Especial era de la opinión de que, para poder atribuirle ese carácter, el elemento fiscal del aumento debía, naturalmente, reunir las condiciones exigidas en el artículo III, es decir, no deberían aplicarse a los productos importados o nacionales de manera que se protegiese la producción nacional. El Grupo Especial entendía también que era importante, para considerar los elementos fiscales como impuestos internos, que los aumentos de precio se aplicaran en conformidad con otras disposiciones del Acuerdo General, en particular el artículo X, relativo a la publicación y aplicación de reglamentos comerciales.

4.21 El Grupo Especial tomó nota de la opinión formulada por las Comunidades Europeas, así como por el Canadá, de que la reclamación de la CE no exigía del Grupo Especial -por lo menos en esta etapa de las actuaciones- un análisis fáctico detallado de las diferencias de costo calculadas por los distintos organismos de comercialización de bebidas alcohólicas para los diferentes productos importados. En consecuencia, el Grupo Especial no dio curso al examen de esta cuestión.

- Restricciones en materia de puntos de venta e inclusión en las listas

4.22 El Grupo Especial examinó luego la afirmación de las Comunidades Europeas de que la aplicación por los organismos provinciales de comercialización de bebidas alcohólicas de prácticas en materia de inclusión/exclusión de productos en las listas y disponibilidad de puntos de venta discriminatorias para las bebidas alcohólicas importadas era incompatible con las obligaciones asumidas por el Canadá en virtud de los artículos III.4, XI o XVII del Acuerdo General.

4.23 El Grupo Especial examinó primero los argumentos relativos a la pertinencia del artículo XI para estas prescripciones. El Grupo Especial tomó nota de la afirmación canadiense de que las prácticas mencionadas no eran "restricciones" en el sentido del artículo XI porque no se referían a la "importación" de los productos, eran medidas provinciales y eran conformes a la Declaración de Intenciones de las Provincias.

4.24 El Grupo Especial observó que, según la nota a los artículos XI, XII, XIII, XIV y XVIII, en todo el texto de dichos artículos "las expresiones "restricciones a la importación" o "restricciones a la exportación" se refieren igualmente a las aplicadas por medio de transacciones procedentes del comercio de Estado". El Grupo Especial consideró significativo que la nota se refiriera a las restricciones "aplicadas por medio de transacciones procedentes del comercio de Estado" y no a las "restricciones a la importación". A su juicio, esto equivalía a reconocer el hecho de que, en el caso de las empresas dotadas de un monopolio de importación y distribución en el mercado interno, la distinción que normalmente se hacía en el Acuerdo General entre las restricciones que afectaban a la importación de productos y las que afectaban a los productos importados perdía mucho significado, por cuanto ambas clases de restricciones podían aplicarse por medio de las decisiones del monopolio. El Grupo Especial estimó que prácticas discriminatorias sistemáticas como las mencionadas debían considerarse restricciones aplicadas por medio de "otras medidas" contrarias al párrafo 1 del artículo XI. Observó también que todo acuerdo o arreglo tenía que ser compatible con el Acuerdo General. El Grupo Especial señaló que en la segunda parte de sus constataciones examinaría la pertinencia del hecho de que las medidas consideradas fuesen medidas provinciales.

4.25 El Grupo Especial concluyó, por tanto, que las prácticas en materia de prescripciones relativas a la inclusión/exclusión de productos en las listas y de disponibilidad de puntos de venta que eran discriminatorias para las bebidas alcohólicas importadas constituían restricciones aplicadas por medio de transacciones procedentes del comercio de Estado, contrarias al párrafo 1

del artículo XI. El Grupo Especial no consideró necesario en esta etapa hacer un análisis fáctico y detallado de las restricciones en materia de puntos de venta ni de las prácticas discriminatorias en materia de inclusión/exclusión de productos en las listas aplicadas por los distintos organismos provinciales de comercialización de bebidas alcohólicas.

4.26 El Grupo Especial examinó seguidamente la afirmación de las Comunidades Europeas de que las prácticas objeto de la reclamación eran contrarias al artículo III. El Grupo Especial observó que el Canadá no consideraba que el artículo III fuera pertinente para este caso, argumentando que la nota interpretativa a los artículos XI, XII, XIII, XIV y XVIII dejaba claro que las disposiciones que no fuesen las del artículo XVII sólo se aplicaban a las empresas comerciales del Estado si contenían una referencia expresa en ese sentido. El Grupo Especial consideró que no era necesario decidir en este caso particular si las prácticas objeto de la reclamación eran contrarias al párrafo 4 del artículo III, porque ya había llegado a la conclusión de que eran incompatibles con el artículo XI. Sin embargo, el Grupo Especial consideró que era muy fuerte el argumento de que el párrafo 4 del artículo III era también aplicable a las empresas comerciales del Estado, por lo menos cuando estaban unidos el monopolio de la importación y el de la distribución en los mercados internos, como sucedía con los organismos provinciales de comercialización de bebidas alcohólicas en el Canadá. Esta interpretación estaba confirmada a contrario por el texto del párrafo 8 a) del artículo III.

4.27 El Grupo Especial pasó luego a estudiar la pertinencia del artículo XVII y, en particular, la afirmación de las Comunidades Europeas según la cual las prácticas en examen infringían la obligación de trato nacional enunciada en el párrafo 1 de dicho artículo. Al respecto observó que dos grupos especiales habían examinado precedentemente cuestiones relacionadas con ese párrafo. En el informe del Grupo Especial sobre los subsidios familiares aplicados por Bélgica (IBDD, 1S/60) se había indicado que "en cuanto a la excepción prevista en el párrafo 2 del artículo XVII, al parecer ella sólo se refiere al principio enunciado en el párrafo 1 de este artículo, esto es, a la obligación de efectuar las compras ateniéndose a consideraciones de carácter comercial, y no se hace extensiva a las cuestiones objeto del artículo III". A juicio del Grupo Especial que había estudiado la aplicación de la Ley canadiense sobre el examen de la inversión extranjera (IBDD, 30S/177), "es muy fuerte ... el argumento del Canadá de que en el ámbito del principio general mencionado en el párrafo 1 a) del artículo XVII sólo tienen cabida las obligaciones de nación más favorecida y no las de trato nacional". El Grupo Especial consideró, sin embargo, que en el caso particular a él sometido no había necesidad de decidir si las prácticas objeto de la reclamación eran contrarias al artículo XVII, puesto que había constatado ya que eran incompatibles con el artículo XI.

4.28 El Grupo Especial recordó la afirmación del Canadá de que la Ley de 1928 sobre la importación de bebidas alcohólicas constituía una legislación vigente en el sentido del párrafo 1 b) del Protocolo de Aplicación Provisional, según el cual la Parte II se aplicaba en toda la medida que fuese compatible con la legislación vigente. El Grupo Especial observó que en agosto de 1949 las PARTES CONTRATANTES habían decidido que este párrafo sólo se refería a la legislación de carácter imperativo (IBDD, II/62), decisión que había sido confirmada luego en numerosas ocasiones, y recientemente en 1984 (IBDD, 31S/97). El Grupo Especial concluyó que la Ley relativa a la importación de bebidas alcohólicas no contenía disposiciones imperativas sobre restricciones de puntos de venta y prescripciones discriminatorias para la inclusión en las listas.

4.29 El Grupo Especial deseaba poner de relieve que ninguna de sus conclusiones relativas a las restricciones en materia de puntos de venta e inclusión discriminatoria en las listas afectaba al derecho del Canadá de recurrir a monopolios de importación para fines previstos en el Acuerdo General, tales como la protección de la salud de la población (artículo XX), a condición de que lo hiciera de manera compatible con las disposiciones pertinentes del Acuerdo General.

Obligaciones en materia de notificación

4.30 El Grupo Especial examinó la afirmación de las Comunidades Europeas de que el Canadá no había cumplido plenamente las obligaciones que en materia de notificación le imponía el párrafo 4 a) del artículo XVII, el cual debía interpretarse a la luz de las Decisiones de 1960 y 1962 de las PARTES CONTRATANTES (IBDD, 9S/194, 11S/60). El Grupo Especial entendió que estas decisiones no eran interpretaciones del párrafo 4 a) del artículo XVII sino instrumentos separados. El Grupo Especial entendió que el Canadá había cumplido las obligaciones contraídas en virtud del párrafo 4 a) del artículo XVII pero que debería suministrar la información exigida en las Decisiones de 1960 y 1962, en la medida en que todavía no lo hubiera hecho.

Obligaciones del Canadá

4.31 El Grupo Especial pasó a considerar la segunda cuestión planteada en su mandato, a saber, "si el Canadá ha cumplido las obligaciones contraídas en virtud del Acuerdo General".

4.32 El Grupo Especial señaló que la cuestión principal se refería a la interpretación del párrafo 12 del artículo XXIV, que decía así: "Cada parte contratante deberá tomar las medidas razonables que estén a su alcance para lograr que, dentro de su territorio, los gobiernos o autoridades regionales o locales observen las disposiciones del presente Acuerdo."

4.33 El Grupo Especial observó que no se ponía en entredicho que los organismos provinciales de comercialización de bebidas alcohólicas fuesen "autoridades regionales" en el sentido del párrafo 12 del artículo XXIV.

4.34 El Grupo Especial observó que la posición asumida por el Canadá era que la única autoridad que podía juzgar si se habían tomado todas las medidas razonables en virtud del párrafo 12 del artículo XXIV era en este caso el Gobierno canadiense. Aun señalando que en último análisis correspondía a la parte contratante interesada juzgar si podían o no tomarse medidas concretas, el Grupo Especial concluyó que el Canadá tendría que demostrar a las PARTES CONTRATANTES que había tomado todas las medidas razonables a su alcance y que incumbiría entonces a las PARTES CONTRATANTES decidir si el Canadá había cumplido las obligaciones que le imponía el párrafo 12 del artículo XXIV.

4.35 El Grupo Especial observó que el Gobierno del Canadá consideraba haber tomado ya las medidas razonables que estaban a su alcance para lograr que los organismos provinciales de comercialización de bebidas alcohólicas observaran las disposiciones del Acuerdo General. No obstante, el Grupo Especial observó también que las autoridades federales canadienses habían dirigido sus esfuerzos a lograr la observancia de esas disposiciones según su propia interpretación de las mismas, y no según la interpretación que de ellas se hace en las presentes constataciones y conclusiones. El Grupo Especial concluyó, por tanto, que las medidas tomadas por el Gobierno del Canadá no eran, evidentemente, todas las medidas razonables que podían estar a su alcance para lograr que los organismos provinciales de comercialización de bebidas alcohólicas observaran las disposiciones del Acuerdo General, conforme a lo dispuesto en el párrafo 12 del artículo XXIV, y que, en consecuencia, el Gobierno del Canadá no había cumplido todavía las disposiciones de dicho párrafo. El Grupo Especial era de la opinión, sin embargo, de que en las circunstancias del caso se debía dar al Gobierno del Canadá un plazo prudencial para tomar esas medidas con objeto de poner las prácticas de los organismos provinciales de comercialización de bebidas alcohólicas en conformidad con las disposiciones pertinentes del Acuerdo General.

V. CONCLUSIONES

4.36 A la luz de las constataciones y conclusiones expuestas, el Grupo Especial recomienda que las PARTES CONTRATANTES pidan al Canadá:

- a) que tome las medidas razonables que estén a su alcance para lograr que los organismos provinciales de comercialización de bebidas alcohólicas del Canadá observen las disposiciones de los artículos II y XI del Acuerdo General;
- b) que antes del final de 1988 informe a las PARTES CONTRATANTES sobre las medidas que haya adoptado, a fin de que las PARTES CONTRATANTES puedan decidir, en su caso, la acción ulterior que sea necesaria.

ANEXO I

DELEGACION DEL CANADA

CONFIDENCIAL

AUMENTO DEL PRECIO

17-19, Chemin du Champ d'Anier
1209 Genève

5 de abril de 1979

Sr. P. Luyten
Jefe de Delegación
Delegación Permanente de la CEE
37-39, rue de Vermont
1202 Ginebra

Querido Paul:

Las solicitudes de concesiones dirigidas por la CE al Canadá respecto de las bebidas alcohólicas se formularon en el documento MTN/AG/R/8 de 18 de noviembre de 1977. Entre ellas figuraban varias solicitudes relativas a medidas no arancelarias, con las que se buscaba obtener un mejor trato para los productos comunitarios en lo tocante a los aumentos de precio y las políticas de inclusión en listas.

Estas solicitudes y otras peticiones análogas se señalaron a la atención de las autoridades de las provincias. Como contribución a un resultado sustancial en las esferas de las NCM que revisten importancia para ellas, dichas autoridades han proporcionado, para que el Gobierno Federal la presente en su nombre, la declaración adjunta relativa a sus políticas y prácticas en materia de comercialización de cervezas, vinos y bebidas alcohólicas destiladas de importación. Si bien la declaración de las provincias en cuanto al trato de las bebidas alcohólicas importadas es necesariamente de carácter no contractual, representa un compromiso positivo de seguir políticas y prácticas que han de traer consigo en años futuros un beneficio considerable para el comercio de la CE en esta esfera y es, como tal, una contribución valiosa para llegar a un arreglo entre nosotros en la materia.

Podemos confirmar que la expresión "bebidas alcohólicas" en los párrafos 1 y 5 abarca las bebidas alcohólicas destiladas, los vinos, el vermut, el champaña y la cerveza y que el término "vinos" en el párrafo 5 incluye el vermut y el champaña.

Toda comunicación de la CE sobre cuestiones relativas a la declaración adjunta ha de dirigirse al Gobierno del Canadá.

El Gobierno del Canadá está dispuesto a interponer sus buenos oficios ante las autoridades provinciales competentes en relación con todo problema que pueda surgir en la aplicación de las políticas y prácticas provinciales enunciadas en la declaración.

Atentamente le saluda,

(firmado) R. de C. Grey
Embajador y
Jefe de Delegación

Declaración de Intenciones de las Provincias
respecto de las ventas de bebidas alcohólicas por los
organismos provinciales de comercialización del Canadá

1. Los proveedores y gobiernos extranjeros podrán obtener la información que soliciten acerca de las políticas y prácticas de los organismos provinciales de comercialización respecto de todas las bebidas alcohólicas. Toda consulta que formulen los gobiernos extranjeros será evacuada dentro de un plazo prudencial; el Gobierno del Canadá conviene en servir de vía de comunicación con los gobiernos extranjeros a tal efecto.
2. En cada sucursal de los almacenes de los organismos provinciales de comercialización habrá a disposición de los interesados un catálogo de todos los productos ofrecidos para la venta por el organismo, con objeto de que los clientes tengan conocimiento de los productos que están disponibles, además de los existentes en la sucursal.
3. Toda diferencia de aumento de precio entre las bebidas alcohólicas destiladas de producción nacional y las de importación responderá a consideraciones comerciales normales, en particular, a los gastos superiores de manipulación y comercialización que no estén incluidos en el precio de entrega básico.
4. Ninguna diferencia de aumento de precio entre los vinos de producción nacional y los de importación se incrementará en lo sucesivo por encima de los niveles actuales, a menos que así se justifique por consideraciones comerciales normales.
5. Cada organismo provincial de comercialización de bebidas alcohólicas dará trámite a toda solicitud de inclusión de una bebida extranjera en las listas sobre la base de la no discriminación entre proveedores extranjeros y de criterios comerciales tales como la calidad, el precio, la seguridad del suministro, la demanda demostrada o prevista y otras consideraciones corrientes en la comercialización de bebidas alcohólicas. Las normas relativas a la publicidad, sanidad y seguridad de los productos se aplicarán del mismo modo a los productos importados y a los productos nacionales.

El criterio de acceso a las listas para las bebidas alcohólicas destiladas de importación no será menos favorable que el previsto para los productos nacionales y no entrañará discriminación entre las procedencias de las importaciones.

6. Las modificaciones que sean necesarias para poner en práctica lo que antecede se introducirán lo antes posible. Sin embargo, algunas de esas modificaciones, en particular las relativas a las diferencias de aumento de precio, podrán introducirse progresivamente durante un período de no más de ocho años.

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS

Delegación Permanente ante las
organizaciones internacionales
en Ginebra

Ginebra, 5 de abril de 1979

Querido Rodney:

Tengo el honor de acusar recibo de su carta de 5 de abril relativa a la Declaración de Intenciones de las Provincias respecto de las ventas de bebidas alcohólicas por los organismos provinciales de comercialización del Canadá.

Atentamente le saluda,

P. Luyten
Jefe de la Delegación Permanente

Excmo. Sr. Rodney de C. Grey
Embajador,
Jefe de la Delegación del Canadá
en las Negociaciones Comerciales
Multilaterales
17-19, chemin du Champ d'Anier

1209 Ginebra

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS

Bruselas, 29 de junio de 1979

Dirección General de Agricultura

Director General

Sr. Embajador:

Tengo el honor de referirme a su carta de 5 de abril acompañada de una Declaración de Intenciones que los organismos provinciales de comercialización de bebidas alcohólicas del Canadá están dispuestos a asumir respecto del régimen de las bebidas alcohólicas de importación.

La Comunidad, como verá usted, ha venido examinando muy detenidamente el texto de dicha Declaración de Intenciones. El examen ha despertado cierta inquietud por lo que se refiere a las cláusulas de la Declaración de Intenciones que tratan del aumento de precio. La Comunidad reconoce, naturalmente, que un compromiso de eliminar prácticas discriminatorias en esta esfera no puede ofrecerse fácilmente en términos sencillos y precisos pero, no obstante, albergamos el temor de que la expresión "consideraciones comerciales normales" sea interpretada por los organismos de comercialización de modo tal que les permita continuar efectivamente estableciendo una discriminación contra las bebidas alcohólicas destiladas de importación. Como usted sabe, los organismos provinciales de comercialización de bebidas alcohólicas han justificado en el pasado sus prácticas discriminatorias alegando "consideraciones de carácter comercial", expresión que vuelve a utilizarse en la Declaración de Intenciones. No sé si se considera usted en situación de añadir algo sobre esta expresión que demuestre la falta de fundamento de nuestros temores; debo, empero, informarle de que la Comunidad buscará pruebas, en la actuación de los organismos provinciales de comercialización de bebidas alcohólicas, de la eficacia del compromiso para la eliminación de la discriminación contra las bebidas alcohólicas destiladas de la Comunidad. Y, claro está, la Comunidad espera que el Gobierno Federal del Canadá mantenga bajo su propia vigilancia la aplicación de dicho compromiso.

Atentamente le saluda,

Cl. Villain

S.E. Sr. R. de Charmoy Grey
Embajador y Jefe de delegación
Delegación del Canadá
17-19, Chemin du Champ d'Anier

1209 Ginebra

ANEXO II

Artículo 31 de la Carta de La Habana

Expansión del comercio

1. Si un Miembro establece, mantiene o autoriza, de hecho o de derecho, un monopolio para la importación o la exportación de un producto cualquiera, deberá, a solicitud de uno o de varios otros Miembros que tengan interés substancial en el comercio de tal producto con aquel Miembro, negociar con tal Miembro o tales Miembros, conforme al procedimiento previsto en el artículo 17 en materia de aranceles aduaneros y con sujeción a todas las disposiciones de esta Carta respecto a tales negociaciones arancelarias, a fin de concluir:

- a) en el caso de un monopolio de exportación, arreglos destinados a limitar o a reducir la protección que pudieran disfrutar por la aplicación del monopolio, los usuarios nacionales del producto monopolizado o, bien, destinados a asegurar la exportación del producto monopolizado en cantidades suficientes y a precios razonables;
- b) en el caso de un monopolio de importación, arreglos destinados a limitar o a reducir la protección que pudieran disfrutar, por el funcionamiento del monopolio, los productores nacionales del producto monopolizado o, bien, destinados a atenuar cualquier limitación de las importaciones que sean comparables a una limitación negociable en virtud de otras disposiciones de este capítulo.

2. A fin de satisfacer los requisitos consignados en el inciso b) del párrafo 1, el Miembro que establezca, mantenga o autorice un monopolio, negociará:

- a) el establecimiento de los derechos máximos de importación que puedan ser aplicados al producto de que se trate; o
- b) cualquier otro arreglo mutuamente satisfactorio, compatible con las disposiciones de esta Carta, si las partes estiman que no es factible en la práctica negociar derechos máximos de importación en virtud del inciso a) del presente párrafo o si tal negociación no permitiera lograr los fines enunciados en el párrafo 1; todo Miembro que entable negociaciones de conformidad con el presente inciso, ofrecerá a los demás Miembros interesados la posibilidad de celebrar consultas.

3. En caso de que los derechos máximos de importación no hayan sido negociados en virtud del inciso a) del párrafo 2, el Miembro que establezca, mantenga o autorice el monopolio de importación, publicará o notificará a la Organización acerca de los derechos máximos de importación que aplicará al producto de que se trate.

4. Los derechos de importación negociados conforme al párrafo 2, o publicados o notificados a la Organización en conformidad con el párrafo 3, representarán el margen máximo que pueda ser añadido al precio del producto una vez desembarcado, al establecer el precio asignado por el monopolio de importación al producto importado (exclusión hecha de los impuestos internos fijados de conformidad con las disposiciones del artículo 18, de los gastos de transporte y de distribución, de otros gastos asignables a la compra, venta o elaboración adicional, así como de un margen de beneficio razonable). Queda entendido que podrán tomarse en cuenta los precios medios del producto una vez desembarcado y los precios medios de venta en períodos recientes. Queda entendido, además, que cuando el producto de que se trata sea un producto básico, objeto

de un sistema de estabilización del precio interno, podrán tomarse disposiciones tendientes a un ajuste que tenga en cuenta las fluctuaciones o variaciones importantes de los precios mundiales, a condición de que, cuando se haya negociado sobre derechos máximos, haya un acuerdo entre los países partes en las negociaciones.

5. Respecto a cualquier producto objeto de las disposiciones de este artículo, el monopolio deberá, en todos los casos en que este principio pueda ser aplicado efectivamente y con sujeción a las demás disposiciones de esta Carta, importar y poner a la venta el producto de que se trate, en cantidades suficientes para satisfacer plenamente la demanda interna del producto importado, teniendo en cuenta cualquier racionamiento entonces vigente del consumo del producto importado y el producto nacional similar.

6. Al aplicar las disposiciones de este artículo, deberá prestarse debida atención al hecho de que algunos monopolios se han establecido y funcionan principalmente con fines sociales, culturales, humanitarios o como fuente de ingresos fiscales.

7. Este artículo no limitará el empleo, por parte de los Miembros, de cualquier forma de ayuda a los productores nacionales, permitida por otras disposiciones de esta Carta.

al artículo 31

Párrafos 2 y 4

Los derechos máximos de importación a que se refieren los párrafos 2 y 4 incluyen el margen que haya sido negociado o que haya sido publicado, o que haya sido notificado a la Organización, recaudado o no, por la aduana, en todo o en parte, como un derecho aduanero propiamente dicho.

Párrafo 4

Respecto a la segunda cláusula condicional, el método y el grado de ajuste autorizado en el caso de un producto básico al cual se aplique un sistema de estabilización del precio interno, habrán de ser normalmente objeto de un convenio durante las negociaciones previstas en el inciso a) del párrafo 2.