INFORME PARA LA VISTA
presentado en el asunto 356/85 *

I. Hechos y fase escrita

1. En virtud del Real Decreto nº 20, de 20 de julio de 1970, que fija el Impuesto sobre el Valor Añadido y determina el reparto de bienes y servicios según estos impuestos (*Moniteur belge* de 31.7.1970), modificado por los Reales Decretos de 25 de marzo de 1977 (*Moniteur belge* de 26.3.1977) y de 16 de noviembre de 1982 (*Moniteur belge* de 20.11.1982), el Reino de Bélgica establece un tipo de IVA del 25 % para la venta de determinadas bebidas destinadas al consumo doméstico, especialmente para la de vinos de uva fresca. Por el contrario, el tipo del IVA aplicable a la cerveza es del 19 %.

El Reino de Bélgica no es productor de vino, pero dispone de una importante producción nacional de cerveza.

2. Mediante escrito de 22 de octubre de 1983, los servicios de la Comisión llamaron la atención de las autoridades belgas sobre el hecho de que, al ser el vino y la cerveza productos competitivos, la aplicación de un tipo del IVA menos elevado para la cerveza que para los vinos de uva fresca constituye una infracción a las disposiciones del párrafo 2 del artículo 95 del Tratado.

Como esta comunicación quedó sin respuesta, la Comisión, mediante carta de 20 de junio de 1984, invitó al Gobierno belga a presentar sus observaciones sobre la presunta infracción.

Mediante escrito de 1 de agosto de 1984 el Gobierno belga respondió concretamente que la diferencia tarifaria impugnada influye muy poco sobre el precio de venta al por menor y, en consecuencia, no es determinante para la elección del consumidor. Además, la evolución del consumo de vino y de cerveza en Bélgica revela que la imposición diferente no tiene como consecuencia frenar el consumo de vino e incitar al consumo de cerveza.

El 16 de mayo de 1985, la Comisión emitió su dictamen motivado, en aplicación del párrafo 1 del artículo 169 del Tratado CEE, alegando el motivo mencionado e invitando al Reino de Bélgica a tomar las medidas necesarias para atenerse a dicho dictamen en el plazo de un mes.

Como el dictamen motivado quedó sin respuesta, la Comisión interpuso el presente recurso mediante demanda de 15 de noviembre de 1985.

3. El recurso se registró en la Secretaría del Tribunal de Justicia el 19 de noviembre de 1985.

Mediante resolución de 29 de abril de 1986, se admitió la intervención de la República Francesa en apoyo de las pretensiones de la Comisión.

Previo informe del Juez Ponente y oído el Abogado General, el Tribunal de Justicia decidió iniciar la fase oral del procedimiento sin diligencias de instrucción previas.

II. Pretensiones de las partes

La *Comisión* solicita al Tribunal de Justicia que:

— declare que, al establecer y aplicar un tipo de IVA más elevado para los vinos

* Lengua de procedimiento: francés.

de uva fresca, productos importados, que para la cerveza, producción interna, el Reino de Bélgica ha incumplido las obligaciones que le incumben en virtud del artículo 95 del Tratado CEE;

— condene en costas al Reino de Bélgica.

El *Reino de Bélgica* solicita al Tribunal de Justicia que:

— declare infundada la demanda de la Comisión.

III. Motivos y alegaciones de las partes

1. La *Comisión* recuerda que el artículo 95 del Tratado tiene por objeto garantizar la libre circulación de mercancías entre los Estados miembros en condiciones normales de competencia, mediante la eliminación de cualquier forma de protección que pueda resultar de la aplicación de imposiciones interiores discriminatorias frente a los productos de otros Estados miembros, y garantizar la perfecta neutralidad de las imposiciones interiores frente a la competencia entre productos nacionales y productos importados. Una vez establecida la diferencia de imposición, según la demandante, la prohibición prevista en el párrafo 2 del mencionado artículo opera a partir del momento en que existen relaciones de competencia entre dos productos (sentencia de 4 de abril de 1968, Fink-Frucht, 27/67, Rec. 1968, p. 327), sin que sea necesario presentar en cada caso la prueba estadística de un efecto protector (sentencia de 27 de febrero de 1980, Comisión/Reino Unido, 170/78, Rec. 1980, p. 417).

En su opinión, se dan en este caso los elementos descritos más arriba. Por una parte, Bélgica ha establecido un tipo de IVA para el vino superior al de la cerveza (25 % contra 19 %), a pesar de que no hay producción vinícola en Bélgica. Por otra parte, la relación de competencia entre el vino y la cerveza quedó establecida por la jurisprudencia del Tribunal de Justicia (sentencia de 27 de febrero de 1980, ya citada; sentencia de 12 de julio de 1983, Comisión/Reino Unido, 170/78, Rec. 1983, p. 2265).

Procede, según la demandante, rechazar el punto de vista del Gobierno belga, según el cual la diferencia de impuestos que existen entre el vino y la cerveza tiene poca incidencia sobre el precio de venta al por menor, sin que, en consecuencia, sea determinante para la elección de los consumidores. Habiéndose establecido la relación de competencia entre ambos productos, toda diferencia de tipos de imposición aplicados a una misma base imponible, en este caso, al valor añadido, es contraria a lo prescrito en el párrafo 2 del artículo 95. Además, una diferencia del 6 % puede pesar, sin ninguna duda, en la elección del consumidor.

La Comisión expone, desde este punto de vista, que el consumo de cerveza en Bélgica ha llegado a un máximo en 1973 y que, desde entonces, hay una tendencia a la baja. Por el contrario, el consumo de vino se ha triplicado durante los últimos veinte años. Sin embargo, durante los últimos cinco años, el aumento del consumo de vino se ha aminorado para estabilizarse en 1982 y 1983. En consecuencia, podría pretenderse que el aumento progresivo del consumo de vino se ha frenado, y finalmente se ha detenido, gracias a la introducción de un tipo más elevado de impuesto para el vino. De todas maneras, no se puede abandonar la hipótesis de que el consumo de vino hubiera crecido mucho más si el impuesto del IVA sobre el vino no hubiera aumentado.

Tampoco se puede mantener, sigue diciendo, el argumento del Gobierno belga de que el vino, por oposición a la cerveza, es un producto de lujo. En primer lugar, hay que reconocer que, precisamente por causa de una imposición exagerada en algunos Estados miembros, puede imprimirse carácter

de «producto de lujo» a una mercancía que sea un producto de consumo corriente en otros Estados miembros. Además, desde la perspectiva de una interpenetración de los mercados, atribuir la calificación de «lujo» a un producto corriente en otro Estado miembro introduciría un elemento disuasorio en la elección del consumidor. Finalmente, haciendo abstracción de los vinos de gran reserva y de los de cosechas excepcionales, que sólo representan una fracción reducida de las compras, junto a una gama de vinos ordinarios y superiores existe en Bélgica una gama de cervezas de consumo corriente y de cervezas especiales denominadas «de lujo» para las que también existe una diferencia de precios.

El Gobierno belga también se equivoca, según la demandante, cuando dice que sólo los vinos ligeros y baratos son competitivos con la cerveza en el sentido del párrafo 2 del artículo 95 del Tratado. Esta concepción no encuentra fundamento en la citada sentencia de 12 de julio de 1983, en la que solamente se precisaba que la relación de competencia entre el vino y la cerveza debe establecerse con los vinos más asequibles al gran público, o sea, los vinos más ligeros y baratos. Sin embargo, dicha sentencia, se refiere a todos los vinos ligeros de uva fresca. Y tanto más se equivoca el Gobierno belga en su alegación, cuanto que Bélgica produce, entre 300 clases de cervezas diferentes, diversas clases que se venden a más de 100 BFR el litro, mientras que los vinos más corrientes se venden por debajo de este precio.

Finalmente, la Comisión recuerda su propuesta de Directiva, de 24 de abril de 1985, que establece determinadas normas que se refieren a los impuestos indirectos que gravan el consumo de bebidas alcohólicas (DO C 114, p. 6). El párrafo 1 del artículo 3 de esta propuesta confirma la posición de que cada Estado miembro aplicará un mismo tipo de IVA al vino tranquilo y a la cerveza.

2. El *Gobierno francés* recuerda que según los términos de la citada sentencia de 27 de febrero de 1980, el artículo 95 tiene por objetivo «eliminar los detrimentos causados a la libre circulación de las mercancías y a las condiciones normales de competencia entre los Estados miembros mediante la aplicación discriminatoria o protectora de la fiscalidad interna» *(traducción provisional).* A estos efectos, el párrafo 2 se aplica al trato fiscal de los productos que, sin responder a un criterio de similitud, «sin embargo se encuentran en competencia, ya sea parcial o potencialmente con determinados productos del país de importación» *(traducción provisional).* La sentencia de 12 de julio de 1983, también citada, estableció que existe dicha relación de competencia entre el vino y la cerveza.

En verdad, no se puede negar la libertad de los Estados miembros para establecer sistemas de imposición diferenciada para determinados productos en función de objetivos precisos. Pero estos sistemas deben tratar de evitar cualquier forma de discriminación directa o indirecta, frente a las importaciones procedentes de otros Estados miembros, o de protección a favor de producciones nacionales competitivas (sentencia de 27 de mayo de 1981, Essevi y Salengo, asuntos acumulados 142 y 143/80, Rec. 1981, p. 1413).

Finalmente, el Gobierno francés estima que el establecimiento de un impuesto único para el vino, producto importado, claramente más elevado que aquél, también único, que se aplica a la cerveza que produce Bélgica, tiene por efecto proteger las producciones nacionales y, con este carácter, viola la norma de no discriminación fiscal del artículo 95.

3. El *Gobierno belga* explica en primer lugar que los tipos de IVA aplicables al vino y a la cerveza sólo se diferencian por el lugar de venta al consumidor. En lo que respecta al consumo en el mismo establecimiento (hoteles, restaurantes, cafés, etc.), el impuesto del IVA aplicable al vino y a la cerveza es idéntico, es decir, el 17 %. En 1977, cuando el

tipo impositivo del vino había pasado del 14 % al 25 %, también fueron objeto de este aumento numerosas prestaciones de servicios necesariamente efectuadas por operadores económicos nacionales (por ejemplo, peluquerías, salones de belleza, hoteles, restaurantes y cafés). Esto indica que la operación de que se trata tenía un propósito exclusivamente presupuestario y de ninguna manera estuvo inspirado en criterios proteccionistas. Por lo demás, desde 1977, el IVA sobre el vino se mantuvo estacionario mientras que el IVA sobre las otras bebidas, especialmente sobre la cerveza, había aumentado. De lo que se deduce que, desde 1977, la diferencia entre el IVA sobre la cerveza y el IVA sobre el vino se ha reducido constantemente.

Además, el Gobierno belga expone que el párrafo 2 del artículo 95 del Tratado, relativo a los productos competitivos, no se refiere a cualquier diferencia de imposición, sino solamente a la diferencia que tenga por objeto proteger la producción nacional. En consecuencia, exige una valoración en el plano económico sobre los efectos posibles del tributo interno que se cuestiona; esta valoración debería abarcar la cuestión de si el nivel del impuesto es tal que puede efectivamente dar lugar a una protección prohibida por el Tratado.

Como se trata del carácter proteccionista o no de la legislación impugnada, según la parte demandada, conviene definir, en primer lugar, el terreno en el que se puede articular la libre competencia entre el vino y la cerveza; luego, la intensidad de la competencia entre ambos productos y, finalmente, la incidencia que puede tener una diferencia de tipos en la elección del consumidor.

En primer lugar, dice, en lo que se refiere al ámbito de aplicación de la relación de competencia, surge de la citada sentencia de 12 de julio de 1983 que solamente los vinos ligeros y baratos compiten con la cerveza. Dicha sentencia había reconocido que, habida cuenta de las grandes diferencias de calidad y de precio que existen entre los vinos, la relación de competencia entre la cerveza, bebida popular de gran consumo, y el vino, debería establecerse con los vinos más asequibles al gran público, que, en general, son los más ligeros y los más baratos. Por consiguiente, no existe relación de competencia entre el conjunto de los vinos frente al conjunto de las cervezas, sino solamente entre los vinos ligeros y baratos y la propia cerveza.

En segundo lugar, continúa, en lo que se refiere a la intensidad de la competencia entre el vino y la cerveza, cabe subrayar que, de manera general, el grado de competencia entre ambos productos varía en función de la naturaleza de los mismos y de los hábitos de consumo, así como de los precios. Bélgica es un país en el que la cerveza es un producto esencialmente tradicional. Si bien durante los últimos años la cerveza ha debido ceder un poco de terreno en favor del vino y de los alcoholes, no se puede negar que el consumo de cerveza forma parte de las costumbres usuales de la población belga. En consecuencia, la naturaleza del producto y los hábitos de consumo hacen que la competencia entre el vino y la cerveza quede muy limitada.

La relación de competencia aún se disminuye más a causa de la diferencia de precios bastante importante que existe entre ambos productos. En efecto, el precio de un litro de vino ordinario, incluyendo todos los impuestos, se sitúa alrededor de 125 BFR como promedio (100 BFR sin el IVA), mientras que el precio de un litro de cerveza es, en promedio, de alrededor de 29,75 BFR (25 BFR sin el IVA). Por lo tanto, parece que el precio del vino, por término medio, es cuatro veces más elevado que el de la cerveza.

Dentro de este marco no se pueden tomar en consideración las cervezas de lujo que se fabrican según métodos artesanales y en cantidades muy reducidas y que, por consiguiente, no constituyen una variedad representada en cantidades significativas en el comercio. La relación de competencia entre el vino y la cerveza tampoco puede extenderse a todos los vinos ligeros de uva fresca, aún incluyendo los de gran reserva y cosechas excepcionales, dado que estos últimos sólo representan una fracción reducida de las compras. Asimismo sería inaceptable comparar una cerveza de gran valor gastronómico con un vino de calidad mediocre; este procedimiento significaría comparar la cerveza más cara del mercado belga con los vinos más baratos del mismo mercado.

En tercer lugar, en lo que se refiere a la incidencia en la elección del consumidor, debido a la diferencia entre tributos para la cerveza y el vino, es útil recordar, según la parte demandada, que sólo una fracción de dos tercios del consumo total de vino, es decir, el consumo fuera del sector Horeca (hoteles, restaurantes, cafés), está gravado con un impuesto superior al de la cerveza. Por consiguiente, la diferencia de impuestos entre el vino y la cerveza no es efectivamente del 6 % (25 — 19 %), sino solamente, desde un punto de vista macroeconómico, de dos tercios de 6 %, es decir, de alrededor del 4 %. Esta diferencia de porcentajes afecta muy levemente a los precios.

En todo caso, sigue diciendo, tratándose de dos productos diferentes en cuanto a su composición y a su coste de producción, es muy difícil determinar a partir de qué momento una modificación del precio de venta se traducirá en un cambio en los hábitos de consumo. A lo sumo, una comparación permitiría conjeturar que, en la hipótesis de que el precio del vino fuera igual o inferior al precio de la cerveza, no podría descartarse un cambio en los hábitos de consumo. Sin embargo, esta hipótesis no se aplica al presente caso, dado que aun sin el IVA, el vino cuesta en promedio cuatro veces más que la cerveza.

Por lo tanto, el único método aplicable para valorar el efecto protector de una diferencia de tipos es el de comparar los precios medios de venta de ambos productos con el IVA incluido; por una parte, cuando se les aplican dos tipos diferentes y, por otra, cuando se les aplica uno solo, en este caso, el 25 %. En esta hipótesis, según la parte demandada, se comprueba una disminución de sólo un 1,50 BFR de la diferencia de precios entre el vino y la cerveza (31,25 BFR a 29,75 BFR el litro de cerveza, contra 125 BFR el litro de vino). De lo que resulta que, aunque gravado por un impuesto idéntico, la diferencia de precios entre ambos productos todavía es de 93,75 BFR el litro, lo que implica que nadie podría verse influido en su elección por una disminución tan pequeña de esta diferencia.

En conclusión, el Gobierno belga estima que, habida cuenta de la baja intensidad de la relación de competencia que existe entre ambos productos, de la influencia mínima de la diferencia de tipos sobre los respectivos precios, así como de la ausencia de impacto de esta medida en el comportamiento de los consumidores, hay que llegar a la conclusión de que no existe carácter proteccionista alguno, aun directo, en la legislación impugnada.

U. Everling
Juez Ponente